

La Economía Social en Iberoamérica vol. 3

Realidad y proyecciones
Una visión comparada

Coordinación de Mario Rodríguez Rubio

PREMIOS



EDITA



EDITA**FUNDIBES**

Fundación Iberoamericana de la Economía Social
C/ Vallehermoso, 15-1º
28015 MADRID
Tel. 91 593 18 32

PORTADA**Visualco**

Barón de Cárcer, 48-3L
46001 VALENCIA
Tel. 96 394 16 92

IMPRESIÓN**Gráficas Papallona**

Pío XI, 40-BJ
46014 VALENCIA
Tel. 96 357 57 00

MAQUETACIÓN

Sergio Rubio

I.S.B.N. 13: XXXX

I.S.B.N. 10: XXXX

DEPÓSITO LEGAL: XXXX

Índice

Prólogo. <i>Rafael Calvo Ortega</i>	7
Presentación. <i>José M^a Pérez de Uralde</i>	11
CAPÍTULO 1. El uso del concepto de economía social en el espacio iberoamericano. Tendencias y vocablos alternativos desde una perspectiva teórica	15
CAPÍTULO 2. Los actores y entidades de la economía social. Análisis de la realidad a nivel institucional.....	21
CAPÍTULO 3. Las cifras de la economía social en Iberoamérica	49
CAPÍTULO 4. Políticas públicas y economía social en Iberoamérica	63
CAPÍTULO 5. Marcos jurídicos y economía social en Iberoamérica.....	79
CAPÍTULO 6. Análisis sectoriales específicos	97
CAPÍTULO 7. Realidad y tendencias de la investigación y la educación en el campo de la economía social en Iberoamérica.....	165
CAPÍTULO 8. Principales conclusiones y desafíos de la economía social en España y Latinoamérica.....	173
Bibliografía.....	177
ANEXOS	
El Sector de Economía Social en Cuba: importancia económica y social. <i>Beatriz Díaz</i>	185
La economía social en República Dominicana. <i>Juan Japa Trinidad</i>	203

Prólogo

Rafael Calvo Ortega

Ex Ministro de Trabajo y

Presidente de la Fundación Iberoamericana de la Economía Social

Tengo que decir que escribo este Prólogo después del Seminario Iberoamericano de Economía Social celebrado en la Universidad de Valencia los días 29 y 30 de septiembre de 2008. Una reunión rigurosa, del máximo interés, dirigida por los Profesores José Luis Monzón, Rafael Chaves y Mario Radrigán y organizada y coordinada con su pericia habitual por el Director General de Fundibes, José María Pérez de Uralde.

Muchas han sido las cuestiones que hemos escuchado y debatido sobre aspectos diversos de la Economía Social y bastantes de ellas consideradas como importantes e incluso esenciales para esta actividad y para las entidades que la desarrollan (concepto, definiciones, alternativas, relaciones con los poderes públicos, función como superación de la pobreza, etc.). Algunas de ellas se replantean en este Libro desde la experiencia y autoridad de sus autores; a algunas quisiera referirme con la brevedad de un prólogo pero con la convicción de que se están tocando aspectos del mayor interés para las sociedades iberoamericanas.

La definición de la Economía Social es un tema clásico que, como tal, está sometido a un debate frecuente. No es y no debe ser motivo de preocupación que esto sea así. Más aún, cuando las entidades que la realizan pertenecen a tipos jurídicos distintos: cooperativas, sociedades laborales, mutuas de seguros, mutualidades de previsión social, centros especiales de empleo, fundaciones, etc.

Lo importante es encontrar esencias que constituyan un núcleo de la actividad de Economía Social y que puedan ser presentadas y explicadas de manera sencilla a la opinión pública y a los poderes públicos.

Quiero destacar en estas líneas, como una de estas esencias, la realización por las entidades de Economía Social de una actividad de interés general. Este interés es distinto según la naturaleza de la entidad de que se trate: creación de empleo de calidad, aproximación de los trabajadores a las tomas de decisión en las empresas, realización de actividades suplementarias de la Seguridad Social, ayuda a personas discapacitadas, superación de situaciones de exclusión social, creación de condiciones normativas y fácticas para que los ciudadanos gestionen sus propias necesidades, etc. Podríamos decir que cada tipo de entidades de Economía Social realiza un interés general distinto y propio que tiene siempre un efecto legitimador de la mayor importancia.

Este interés general se caracteriza porque beneficia directamente a terceros. La diferencia con el interés privado es clara. Aquí se beneficia de manera directa a una o varias personas; es cierto que indirectamente puede beneficiarse también a terceros, pero no es ésta la finalidad inmediata.

El interés general como esencia de la Economía Social ha sido ya recibido por la legislación española e incorporado a nuestro ordenamiento. De forma implícita y sintética por la propia Constitución cuando se dice que *“Los poderes públicos (...) fomentarán (...) las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”* (art. 129.2).

De una manera más abierta la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, considera como una de las actividades que cumplen el requisito exigido para la calificación de “finés de interés general” el fomento de la Economía Social.

En resumen, se trata de un reconocimiento legal de las actividades de Economía Social que viene a respaldar la tesis que aquí se mantiene y que se ha sustentado en otras ocasiones del interés general como un núcleo genérico, es decir, aplicable a todas las entidades, aunque su naturaleza jurídica sea distinta.

La segunda reflexión que me ha suscitado la lectura de este Libro es la utilización de la Economía Social para la superación de la pobreza en Iberoamérica. Los datos que hemos podido manejar son alentadores y no sólo medidos en términos de creación de riqueza, sino también en la práctica y constitución de hábitos de asociacionismo de la mayor importancia. La Economía Social como vehículo de cohesión social es un gran tema que no ha tenido la atención de los investigadores que se merece. En definitiva, la pobreza se ataca no solo con mecanismos estrictamente económicos, sino también personales como

la puesta en común de recursos humanos e incluso de ilusión y de autoconfianza.

Este Libro recoge una realidad esperanzadora de la Economía Social en Iberoamérica; pero también algo más importante: un afán de lucha, de abrirse camino frente a la tenaza de la empresa pública y de la privada capitalista. Estas dos formas de organizar la producción han llegado hasta un punto de desarrollo de los países iberoamericanos que hay que considerar insatisfactorio. Por sí solas no son suficientes. Es la hora de que las empresas asociativas de base personal se abran paso en el mundo de la producción; y, también, que otras figuras altruistas de ayuda a personas, grupos y territorios desfavorecidos demuestren su capacidad en el campo siempre fascinante de la solidaridad.

Este Prólogo debe terminar con un amplio reconocimiento a la Dirección General de Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas del Ministerio español de Trabajo e Inmigración. Su concurso, mediante su financiación, a la publicación de esta obra es sumamente importante por todo lo que ello representa. Y mi reconocimiento, también, y de manera muy afectuosa, a los autores que han contribuido a que esta investigación colectiva vea hoy la luz. Estoy seguro de que este Libro tendrá la misma acogida favorable que los anteriores.

Madrid, octubre 2008

Presentación

José Ma^a Pérez de Uralde

Director General de FUNDIBES

El trabajo que a continuación se desarrolla viene a culminar un proyecto que FUNDIBES ideó desde sus primeros momentos. Se trata de dar una visión completa del estado de la Economía Social en todos (o casi todos) los países de Iberoamérica. Por ahí debía empezarse. Si no se conoce la realidad cualquier propuesta para mejorarla o cambiarla carece de viabilidad.

En los dos volúmenes precedentes se analizó la situación de la Economía Social (locución que utilizamos para entendernos inicialmente) en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, España, Honduras, Nicaragua, Uruguay, Venezuela y una visión regional desde el prisma del MERCOSUR (Volumen 1). Además (Volumen 2), en Bolivia, Ecuador, el Salvador, México, Paraguay, Perú, Puerto Rico y Portugal. En el presente trabajo incorporamos a Cuba y República Dominicana. Por tanto, 20 realidades nacionales más una visión supranacional.

Es una aproximación rigurosa al análisis de estas realidades, hecha por expertos y estudiosos de los respectivos países, lo que ha evitado una decantación eurocéntrica o demasiado sustentada en algunas zonas de la región. Es la mejor manera de ir acercándonos a ese propósito fundacional de intentar favorecer la construcción de un espacio común de la Economía Social iberoamericana.

Pero en este tercer trabajo se hace algo más, se aborda una tarea comparativa de esas realidades, analizadas sobre la base de los siguientes parámetros: concepto de Economía Social; actores y entidades de la Economía Social; las cifras de la Economía Social; políticas públicas, marcos jurídicos; Economía Social y pobreza, desarrollo rural, empleo, integración regional y Globalización. También se aporta un análisis sobre la investigación y la educación en el campo de la Economía Social en Iberoamérica.

De todo ello resulta una visión amplia, rigurosa y útil de una realidad compleja. Se deduce que la Economía Social en los distintos países de Iberoamérica presenta perfiles diferenciados. Partiendo de un concepto troncal común se diversifica acomodándose a las distintas historias nacionales y a las diferentes formas de desarrollo social y económico. Para empezar, esa realidad plural no tiene el mismo nombre en todos los países y el concepto también sufre variaciones. La verdad es que la denominación y el concepto de Economía Social tal y como se entiende en Europa no responde al sentir mayoritario y común de los directamente interesados.

Los términos Economía Solidaria ó Tercer Sector son más aceptados, y siempre bajo el paradigmático referente del cooperativismo. Aunque con el tiempo y la experiencia parece que se abre paso una Economía Social como nueva posibilidad de aunar conceptos, propósitos y esfuerzos. Sin embargo, no se trata de imponer nada, al contrario.

Otro dato relevante que se obtiene de todo este trabajo es la falta de una estructura integradora de los actores y representantes de las distintas entidades de la Economía Social. Este tema es muy importante. Sin una fuerte acción institucional los problemas de visibilidad social, influencia política y trascendencia económica que padece la Economía Social nunca se superarán. Es imprescindible conseguir que todas las familias de la Economía Solidaria ó del Tercer Sector ó de la Economía Social confluyan en foros e instituciones que trabajen por objetivos comunes, sin ello la postración, el ninguneo y la falta de influencia seguirán marcando el camino.

Se constata en el presente trabajo una realidad muy esperanzadora con respecto a lo que consiguen los agentes de la Economía Social día a día, tanto desde una visión general, como desde un nivel concreto y de realidades específicas. Lo que está aportando la Economía Social al desarrollo de todos los países analizados es extraordinario. Para algunos puede resultar hasta increíble. Y eso debe conocerse y potenciarse.

Muchas veces es una realidad semioculta, secuestrada al conocimiento general o sepultada bajo tópicos planteamientos que se han demostrado siempre insolventes. Los agentes de la Economía Social vienen demostrando con los hechos que sus proyectos funcionan, que son realmente útiles a las personas y a la sociedad donde operan. Que su trabajo social y empresarial es modélico, comprometido y leal a sus principios. Pero también se está demostrando que

actúa sin causar permanentes daños colaterales, pensando en las personas y no exclusiva o prioritariamente en los resultados económicos. Está dejando claro que promueve un desarrollo equitativo, humanizado, carente de agresividad. Y eso molesta. Tiene que molestar por fuerza a quienes practican un empresariado feroz, inclemente, corrosivo de los principios éticos más simples y esenciales. De los que creen en la especulación, las prácticas tramposas para ganar dinero y en los resultados egoístas.

Por ello no se entiende muy bien que los poderes públicos de muchos países no atiendan más y mejor al sector de la Economía Social. Si el capitalismo sin rostro humano, el hasta ahora triunfante en el mundo, ha demostrado con elocuencia su falsaria propuesta, no es explicable que los estados prefieran practicar lo que alguno ha denominado el “socialismo de los ricos”, dedicando ingentes cantidades de dinero del pueblo para tapar los agujeros de los incompetentes y los corruptos. Habrá que analizar qué porcentaje del PIB se han gastado, y se gastarán, algunos países en la “ayuda humanitaria” a los bancos y entidades financieras. Quizá suponga más del 0.7%.

Otro de los problemas que se detectan, no sólo a nivel de Iberoamérica como conjunto, sino país a país, es el caótico entramado legislativo en materia de entidades de Economía Social. En ese sentido, una acción común exigiendo reformas legales más razonables es una tarea a realizar por las entidades representativas. De ahí la importancia de una fuerte organización de la Economía Social a nivel local, regional, nacional e iberoamericana. Sin representatividad reconocida, sólida e integrada poco se puede hacer en este campo.

Por último, está la realidad que representa lo académico. El estudio y análisis. Es una faceta esencial. El ejemplo de la problemática legislativa puede servirnos para comprender la relevancia de una actuación conjunta de los expertos y los prácticos. En ese sentido, FUNDIBES ya está trabajando con otras entidades, como son la Universidad de Valencia, Universidad de Chile, Universidad de Santiago de Chile, CIRIEC-España, CIRIEC-Brasil, CIRIEC-Argentina y otras, en configurar una red de especialistas a través del Proyecto del Observatorio Iberoamericano del Empleo y de la Economía Social y Cooperativa –OIBESCOOP-.

En fin, estamos ante un trabajo importante. Un paso más en el proyecto ansiado de fortalecer la Economía Social de Iberoamérica. Precisamente ahora es más necesario que nunca destacar su importancia y su innegable futuro. Los

pretendidos axiomas ultraliberales sobre como entender el desarrollo económico, el mercado y la actuación de los agentes sociales no lo eran tanto. Las cosas se ven de otra manera, pero la Economía Social sigue ahí, aportando soluciones, resolviendo problemas, generando riqueza y distribuyéndola mejor.

El agradecimiento al Dr. Mario Radrigan y a su equipo es algo que es preciso destacar. Su trabajo ha sido concienzudo y riguroso. Es su forma habitual de hacer las cosas. Los profesores Barriá, Lagarrigue y Hernández forman parte de ese elenco de expertos que comparten una visión esperanzadora y confiada en los logros futuros de la Economía Social en Iberoamérica. El reconocimiento a su trabajo es una obligación porque responde a una realidad palpable, a una constatación que ahora podemos manejar en nuestras propias manos.

Gratitud también hacia quien ha financiado los tres volúmenes. El Ministerio de Trabajo e Inmigración de España, a través de la Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y de la Responsabilidad Social de las Empresas. Es una gran satisfacción comprobar que la Administración Pública es sensible a esta trascendente herramienta para superar situaciones en que los seres humanos sufren la injusticia, entendiendo ésta en todas sus facetas. La Economía Social aceptada como parte de las preocupaciones públicas es una garantía para un desarrollo económico y humano con equidad. Este es un buen ejemplo.

CAPÍTULO I

EL USO DEL CONCEPTO DE ECONOMÍA SOCIAL EN EL ESPACIO IBERAMERICANO. TENDENCIAS Y VOCABLOS ALTERNATIVOS DESDE UNA PERSPECTIVA TEÓRICA

I.1. Concepto de Economía Social en España y Latinoamérica: definiciones y conceptos alternativos

Al momento de realizar un análisis de la Economía Social en España y en América Latina, nos enfrentamos de lleno a una primera dificultad, que dice relación con el debate relativo a las diversas conceptualizaciones y escuelas de pensamiento actuales y pasadas, que han intentado englobar o caracterizar a una serie de instituciones sociales y económicas, que no son parte de los poderes públicos ni de la empresa privada capitalista tradicional, en donde no existe unidad de criterio entre los investigadores y actores de la economía sobre el uso de este concepto, siendo habitual el uso de otros términos, para hacer referencia en ocasiones a las mismas situaciones y entidades.

El título de este capítulo se hace sobre la base de uno de los términos que se ocupan más habitualmente a nivel internacional, pero especialmente en el contexto europeo, pero escasamente en América Latina, como es el de Economía Social¹. Sin embargo, es importante tener en cuenta que en la actualidad, inclu-

1. Aunque esta tendencia está cambiando lentamente en los últimos 10 años, especialmente en el mundo académico – universitario.

so a nivel de las administraciones públicas, existen otros conceptos que son utilizados, y que tienden a abarcar temáticas y organizaciones similares, para lo cual nos detendremos un instante sobre este tema.

Podemos partir este análisis con el concepto de Economía de la Solidaridad o Economía Solidaria, de uso alternativo al de Economía Social en América Latina desde hace varias décadas, y que actualmente empieza a ser utilizado también en España. Desde un punto de vista contemporáneo y de procesos sociales, este concepto se extiende y populariza desde mediados de los años 70 principalmente en América Latina, en donde desde un punto de vista económico-social se viven los rigores de la crisis económica del petróleo a lo cual se suma la profundización de un modelo económico neo-liberal, y la recesión internacional de inicios de los 80. A la vez, desde un punto de vista político, la región profundiza en esta época, un ciclo de regímenes autoritarios de derecha, que genera altos niveles de exclusión y represión social.

Es en este contexto en el cual se extiende el uso del concepto de Economía Solidaria, principalmente por los esfuerzos de la cooperación internacional no gubernamental (o sea aquella que fluye no a través de los gobiernos sino que a través de las ONGs y otros actores sociales tales como sindicatos y organizaciones de base), y de las diferentes iglesias presentes en la región, especialmente la Iglesia Católica, en donde esta nueva corriente se entronca con el pensamiento social cristiano de larga tradición.

Desde el punto de vista intelectual y académico, el desarrollo conceptual y teórico del término de Economía Solidaria, tiene entre sus principales referentes al autor chileno Luis Razeto (ver Razeto 1985, 1986, 1996, 1998), aunque no el único, pues podemos concentrar en la casi totalidad de países de la región una producción intelectual relacionada con el tema (ver por ejemplo la obra del autor brasileño Paul Singer, 1999, 2000 o de Pablo Guerra en el Uruguay, 2002).

Es interesante notar que en la actualidad este término tiene una gran difusión en países como Brasil, donde la actual administración de gobierno encabezado por el presidente Luis Ignacio Lula da Silva, ha creado en el contexto del Ministerio del Trabajo una Secretaria de Estado en Economía Solidaria, precisamente a cargo de la cual ya por varios años ha estado el profesor Paul Singer. También a nivel de las administraciones públicas es interesante señalar la situación en Colombia, en donde el antiguo Departamento Nacional de Cooperativas,

DANCOOP, ha pasado a llamarse desde fines de los 90 Departamento Nacional de Economía Solidaria, DANSOCIAL, ahora dependiente directamente de la Presidencia de la República. Este concepto también ha ido cobrando fuerza en países como Argentina y Uruguay, siendo también frecuente su uso en Chile.

En los últimos 20 años se ha ido extendiendo el uso en la región de otro concepto que tiene relación directa con la temática que nos ocupa, como es el término “Tercer Sector”. Este término pone énfasis en la idea de que la organización económico-social de los países y las sociedades se organiza en torno a tres sectores de la economía. Un primer sector que corresponde al sector de la economía pública, un segundo sector que corresponde a las empresas privadas de carácter capitalista y un tercer sector que reúne a todas las otras formas de empresa y organizaciones, que por lo general se caracterizan por no tener fines de lucro y en la generación de bienes y servicios de interés público, y sólo en ocasiones por su modo de gestión participativo.

La extensión en el uso de este concepto tiene un vínculo directo con el desarrollo del proyecto de investigación comparativa internacional sobre las organizaciones sin fines de lucro, impulsado por la Universidad John Hopkins a través de su Centro de Estudios de la Sociedad Civil, dirigido por el profesor Lester Salamon (ver Salamon 1999, 2004). Este estudio que en la actualidad abarca a más de 40 países, ha ido generando una activa red internacional de investigadores que se nuclea en la Sociedad Internacional para la Investigación sobre el Tercer Sector (www.istr.org). Cabe consignar que en América Latina este estudio se ha realizado en Argentina, Brasil, Colombia, Chile y México, también como en España, arrojando interesantes resultados, considerando especialmente la dimensión económica de las organizaciones no lucrativas clásicas como son las fundaciones y asociaciones. También es importante señalar que por lo habitual el uso del concepto de Tercer Sector es propio de actividades académicas, más que en los propios actores que integran el campo de esta definición.

A la par de los términos anteriores, se encuentra extendido en variados países el concepto de “Sector de Economía Social”, el cual probablemente es el de más larga data, ya que se registra su uso ya en la 1ª mitad del siglo XIX en Francia.

Si bien su uso hasta mediados de los años 70 se restringía fuertemente a los países francófonos, tales como Francia, Bélgica y la provincia de Québec en Canadá,

en los últimos años se ha extendido rápidamente a otros países como España, y algunos países de América Latina, donde en Argentina, por ejemplo, el organismo público que históricamente tenía relación con el sector cooperativo, se denomina en la actualidad Instituto Nacional de Economía Social y Asociatividad (INAES). También es interesante señalar que en países como en México se suele utilizar el concepto de Sector Social de la Economía, como un sinónimo de economía social, como también sucede en Honduras y El Salvador.

Una parte significativa de la reflexión y acción en torno al término Economía Social se nuclea en el Centro Internacional de Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC (<http://www.ulg.ac.be/ciriec/index.htm>) de larga tradición y que cuenta con más de 13 secciones en diferentes países.

A nivel europeo específica ha sido la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF:2002) quien en el año 2002 ha logrado consolidar y consensuar a través de una Carta de los Principios de la Economía Social, los atributos característicos de este sector de la economía:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
- Adhesión voluntaria y abierta
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones que no tienen socios)
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general
- Defensa y aplicación de los principios de la solidaridad y responsabilidad
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de los objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

Es interesante destacar a la vez que a nivel de la Unión Europea, tanto en su estructura de gobierno supraestatal como lo es la Comisión Europea, a través de su Dirección General de Empresas, se ha acogido el uso del concepto Economía Social, generando una directiva sobre Cuentas Satélites de la Economía Social, y que por otra parte el Comité Económico Social Europeo, ha promovido entre los años 2006 y 2007 un amplio estudio sobre la realidad de la

Economía Social en los actuales 27 países miembros de la Unión (ver Monzon, J.L. y Chaves, R. 2007).

Finalmente cabe indicar (aunque es posible encontrar otros términos de uso común como economía popular, economía alternativa, economía de interés general, sociedad civil y otros), que otro término de uso frecuente es el de “sector sin fines de lucro”, en donde el acento es puesto en al trabajo voluntario de interés público y general que es realizado con un énfasis en su orientación filantrópica. En los últimos años esta línea de acción y pensamiento se ha potenciado con el desarrollo de iniciativas vinculadas a la gestión ética de las empresas y las distintas vertientes de la responsabilidad social empresarial.

No es el propósito de esta presentación en profundizar en el análisis y debate de estas distintas definiciones, pero vale la pena destacar que es habitual las confusiones y las confrontaciones entre los distintos defensores de estos diferentes conceptos, lo que tiene sus consecuencias en las definiciones de las respectivas políticas públicas hacia las organizaciones y empresas de este ámbito, y en las vías y posibilidades de avanzar en procesos de integración intersectorial.

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores es muy importante tener en cuenta que la utilización del concepto de Economía Social en Iberoamericana, es en parte importante un proceso de construcción colectiva de un campo de investigación y de acción de una colectivo muy grande de actores públicos y privados, que van encontrando en este camino conjunto, un espacio común de dialogo, convivencia y construcción de la sociedad.

CAPÍTULO 2

LOS ACTORES Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL. ANÁLISIS DE LA REALIDAD A NIVEL INSTITUCIONAL

2.1. Introducción

Los actores de la Economía Social, aun no siendo un sistema institucionalizado y rígido para cada país, está conformado constituido por una muy grande variedad de tipos de entidades, que responden a la realidad histórica vivida por cada país, sus propios procesos sociales, económicos y políticos, y en más de algún caso a liderazgos individuales que han marcado el paisaje institucional de lo que podemos reconocer por Economía Social.

Por lo anterior, dependiendo de la mayor o menor presencia del sector rural, del mayor o menor peso de las tradiciones sindicales, las tendencias más o menos liberales en lo político y económico, se irá delineando un paisaje más o menos frondoso de diversos tipos de entidades propias de la Economía Social.

Especialmente en América Latina existe un esfuerzo muy importante a realizar para lograr perfilar y lograr una adecuada caracterización de la multiplicidad de diferentes entidades que constituyen el sector de la Economía Social, que permita profundizar una serie de iniciativas de muy diferente índole, entre las cuales se destacan la realizadas por FUNDIBES a contar del año 2004 (Perez de Uralde, J.M., 2006 y Perez de Uralde, J.M. y Radrigán, M., 2006).

Sin embargo, y más allá de la diversidad propia de cada país, en lo fundamental, tal como sucede en España y Portugal, el sector de Economía Social está básicamente constituido por:

1. Cooperativas, que en la mayor parte de los países tiene un rol central tanto por su número de entidades como de socios, a la vez que por su trayectoria histórica,
2. Mutuales
3. Fundaciones sin fines de lucro
4. Asociaciones con finalidad socio productiva.

A continuación se realizará una breve síntesis de las entidades de la Economía Social de mayor presencia en Iberoamerica, estructurada por cada país, para lo cual se ha tomado con referencia principal pero no exclusiva los estudios promovidos por FUNDIBES sobre la caracterización de la Economía Social en Iberoamerica.

2.2. Principales actores de la Economía Social por país

2.2.1. Argentina²

Existe una gran diversidad de actores que pueden considerarse participantes en el sistema de la Economía Social. Es posible observar la existencia de cooperativas, mutuales, fundaciones, organizaciones de la sociedad civil, fábricas recuperadas – que funcionan como cooperativas – y empresas estatales. Resulta interesante de destacar la inclusión de estas últimas, normalmente no incluidas en el campo de la Economía Social.

a) Cooperativas

Para la tradición argentina, que responde a una orientación internacional, una cooperativa corresponde a una asociación autónoma de personas que se han asociado de forma voluntaria para satisfacer necesidades económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.

2. Esta sección se basa en lo fundamental en Ravina, A. y Ravina, N.M, 2006.

Son diversas las variantes para la clasificación de las cooperativas, aunque generalmente se categorizar en virtud de su objeto. Es decir, por el fin que se plantean en los objetivos, cuales son: consumo, créditos, vivienda, seguro, electricidad, teléfonos, educación, pescadores, horticultores, floricultores, artesanos, tamberos, ganaderos, agricultores, transporte, servicios públicos, de trabajo, entre tantas otras más.

Una clasificación que se complementa con la ya descrita es la federativa. Las cooperativas tienen la capacidad de asociarse con otras y formar diferentes grados de organización federativa. De este modo las cooperativas son organizaciones de primer grado y las federaciones de segundo grado. Por su parte, las confederaciones son organizaciones de tercer grado. Las Confederaciones que tienen participación nacional son CONINAGRO (Confederación Intercooperativa Agropecuaria) y COOPERAR (Confederación Cooperativa de la Republica Argentina).

b) Mutuales

Son entidades sin fines de lucro creadas con el objeto que, ante alguna emergencia o necesidad de bien o servicio, las personas puedan tener acceso a través de la ayuda mutua. Su financiamiento es a través del aporte de una contribución periódica, cuota social, que se abona mensualmente. Es con esta cuota que son financiados los servicios que la mutual presta a sus asociados.

Estos servicios bien pueden ser propios o externalizados a terceros a través de convenios. La democracia interna se expresa en que todos los socios, habiendo cumplido con requisitos específicos contemplados en el Estatuto Social, pueden desempeñar cualquier puesto en los órganos que la conducen y controlan.

Tiene una clasificación que entrega dos tipos: cerradas o abiertas. En el primer caso, sus estatutos establecen como condición que trabajen en el mismo organismo o empresa. En el segundo, sus asociados pueden desempeñarse en diferentes establecimientos, públicos o privados, o tener diferentes profesiones o especialidades; no exigen ninguna condición de carácter laboral para asociarse.

En la República Argentina, las Mutuales están reguladas por la Ley 20.321 y una serie de resoluciones emanadas del organismo de contralor, hoy, el INAES. Existen tres confederaciones en el país: la Confederación Argentina de Mutuales

-CAM -, la Confederación Nacional de Mutualidades -CONAM-, Mutualismo Argentino Confederado -MAC-.

c) Empresas Recuperadas

Corresponde a un caso especial de empresas que se incorporan en el campo de la Economía Social, a partir de la crisis política y económica de inicios de los años 2000, que genera un alto nivel de desempleo y una crisis en el sector industrial.

Las empresas recuperadas son esencialmente cooperativas, aunque no siempre, y se distinguen en tanto son empresas, fábricas o talleres – por ejemplo – que han sido recuperadas del estado de quiebra por los mismos trabajadores. Esto responde a la necesidad de mantener una fuente laboral permanente. De este modo, son los empleados los que invierten capital personal en la empresa y continúan trabajando de manera autogestionada, pasando a ser dueños y directores.

d) Asociaciones

En el campo de las definiciones básicas de la Economía Social se incorpora la categoría general de asociaciones, que en la Argentina tienen una larga tradición y una presencia muy significativa en diversos sectores de actividad de prestación de servicios sociales, tal como lo indica el estudio coordinado a fines de los años 90 por Mario Roitter (Roitter, M y otros, 2000). En esta categoría se incorporan diversos tipos de organizaciones como las cooperadoras, las ONGs y las organizaciones de base.

e) Fundaciones

Corresponde a la definición clásica de organizaciones sin fines de lucro, que organizan sus actividades en los ámbitos de la educación, la salud, los servicios sociales, la cultura y la organización empresarial, que tienen una larga trayectoria en la Argentina, tal como lo señala el mismo estudio de Roitter (Roitter, M. y otros, 2000).

2.2.2. Bolivia³

Para el caso de Bolivia, la identificación y caracterización general del sector de Economía Social, presenta una situación claramente marcada por la presencia de empresas cooperativas y de ONGs.

a) Cooperativas

Con cierta seguridad las empresas cooperativas son en Bolivia, el actor de la Economía Social con mayor presencia y trayectoria en el país. Las cooperativas en Bolivia se pueden agrupar preferentemente en los siguientes tipos: Cooperativas Mineras, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Cooperativas de Educación, Cooperativas de Transporte, Cooperativas Agropecuarias y Cooperativas de Servicios Básicos, tales como la energía, la electricidad y el agua.

En todo caso los sectores cooperativos más importantes tanto en relación con su n° de entidades como de distribución geográfica son las cooperativas mineras y las cooperativas de ahorro y crédito.

b) Mutuales

Las mutuales están presentes en Bolivia, y en base a su definición institucional están preferentemente orientadas a la realización de actividades de ahorro y préstamo, que compiten de igual a igual con la banca privada por una parte, y con las cooperativas de ahorro y crédito por otra parte, incursionando en los últimos años en la mayor parte de las actividades de tipo financiero a nivel nacional.

c) Organizaciones no Gubernamentales

Un tercer componente muy importante del sector de Economía Social corresponde a la figura de las Organizaciones No Gubernamentales, ONG, que tienen una adecuada distribución territorial, y durante las últimas décadas han desarrollado una creciente actividad de inserción en la vida nacional de vastos sectores de actividad.

3. En lo fundamental los antecedentes entregados para el caso de Bolivia se extraen de Mercado, A., 2006.

Las ONGs se desenvuelven en muy diferentes territorios, con predilección en los sectores rurales e indígenas.

d) Organizaciones indígenas

Una forma particular de entidad de Economía Social en Bolivia corresponde a las organizaciones indígenas, que agrupan a personas de muy variados grupos étnicos residentes de diferentes territorios de Bolivia.

Si bien las organizaciones indígenas tienen una larga trayectoria en el país, solo en las dos últimas décadas se han logrado organizar de forma permanente en el tiempo.

2.2.4. Brasil

Para el caso de Brasil la realidad de la Economía Social se encuentra fuertemente influida por la diversidad de las regiones del país, que en variadas ocasiones marca el sello de las entidades ubicadas en cada uno de los Estados que constituyen el Estado Federal Brasileño.

a) Cooperativas

Representa a uno de los grupos de mayor peso específico al interior del sector de Economía Social, con presencia en la totalidad de los Estados del país.

El sector cooperativo está integrado en la Organización de las Cooperativas de Brasil, OCB, que a su vez está integrado tanto por federaciones de carácter sectorial nacional, que agrupan a los diversos tipos de empresas cooperativas, como por entidades en los respectivos Estados del país, lo que implica el desarrollo de una entidad de integración del sector cooperativo con un alto impacto tanto entre autoridades públicas, como también de especialistas y del público en general.

b) Asociaciones y fundaciones

De acuerdo con los trabajos desarrollados por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadísticas, a inicios del siglo XXI existían en Brasil más de 500.000 asociaciones y fundaciones.

Específicamente para el caso de las asociaciones están representadas el grueso de las entidades de la Economía Social en Brasil, con más de 329.000 entidades asociativas de base vigentes al año 2005.

Para el caso de las fundaciones, están desarrollando una actividad de gran relevancia, especialmente para los sectores de más escasos recursos, especialmente en actividades de carácter social o cultural a nivel de base.

2.2.4. Chile

Si bien Chile en términos cuantitativos no posee un número relativamente significativos en el campo de los actores de la Economía Social, si tiene la particularidad de tener una amplia variedad de entidades de la Economía Social.

a) Mutuales

Son las entidades con una de las mayores antigüedades en el país, siendo la primera de ellas fundada en el año 1853. En la actualidad las mutuales se pueden clasificar en tres grandes grupos: (i) las sociedades de socorros mutuos, que está estructurada en 14 federaciones provinciales, como también en una Confederación Mutualista de Chile; (ii) las mutualidades de salud, y (iii) las mutuales de seguro, que a la fecha solo pueden operar en el caso de las ramas de las fuerzas armadas.

b) Cooperativas

Las empresas cooperativas también una larga trayectoria en el país habiéndose creado la primera de ellas el año 1867. Luego de una gran expansión en la década de los 60, y como fruto de las políticas económicas impuestas por el Gobierno Militar a partir del año 1973, el sector cooperativo ha sufrido un grave retroceso que no se ha podido revertir a la fecha, aunque su número de asociados ha comenzado a crecer. Sufre también severos problemas en sus mecanismos de integración y representación.

c) Fundaciones y corporaciones privadas sin fines de lucro

Esta es otra de las expresiones clásicas de la economía social que tiene una larga data de existencia en el país, y que a pesar de sus heterogeneidades internas, ha

logrado adquirir una mayor visibilidad en los últimos años, especialmente por los esfuerzos de mayor integración, que ha impulsado uno de los sub-sectores de las fundaciones y corporaciones privadas como son las ONGs.

d) Asociaciones gremiales

Este es un tipo particular de asociaciones que partiendo de una base de actuación democrática y no lucrativa, está integrada particularmente ya sea por empresarios o por profesionales de muy diversa naturaleza.

Tanto los grandes empresarios nacionales como los microempresarios están constituidos de una forma muy masiva como asociaciones gremiales.

e) Organizaciones comunitarias

f) Sindicatos

Se ha incluido en esta enumeración a los sindicatos, considerando su dimensión de proveedor de bienes y servicios a sus asociados, más allá de sus objetivos de interlocución y negociación con su empleador.

A nivel nacional una gran cantidad de sindicatos son proveedores de una variada gama de servicios a sus asociados en el campo de la salud, de la recreación y cultura, del perfeccionamiento y educación, etc. También los sindicatos han sido utilizados como figura jurídica para organización de trabajadores por cuenta propia de muy variada índole.

g) Organizaciones indígenas

En los últimos años como fruto de la Ley Indígena promulgada en el año 1993, los distintos pueblos indígenas del país han ido integrándose a través de la forma jurídica de comunidad indígena, que posee la mayor parte de las características propias de las entidades clásicas de la Economía Social.

2.2.5. Colombia⁴

Colombia posee una de la presencia más significativa en América Latina en el campo de la Economía Social, que ha logrado un reconocimiento a nivel constitucional, cuyos principales tipos de entidades son las siguientes

a) Las cooperativas

Al igual que en otros países las cooperativas son la columna vertebral de la Economía Social en Colombia, estando presente en una gran cantidad de variedad de actividades económicas, en donde se destacan las cooperativas en el sector agrícola, de ahorro y crédito y en los últimos años el sector de cooperativas de trabajo. A su vez el sector cooperativo está representado por la Confederación de Cooperativas de Colombia, CONFECOOP.

b) Las asociaciones, corporaciones y fundaciones

Este segmento corresponde al segundo gran grupo de entidades de la economía social en el país, que tiene entre sus principales representantes al segmento de Organizaciones No Gubernamentales, que realiza una activa labor en diversos ámbitos de provisión de servicios sociales y desarrollo a las diversas comunidades y territorios del país.

c) Las asociaciones mutualistas

Las asociaciones mutualistas en Colombia cumplen una importante labor en el campo de la asistencia sanitaria y en el nivel de los seguros o microseguros solidarios, y están presentes a través de 4 grandes mutuales.

d) Los Fondos de Empleados

Finalmente otro tipo de entidad propia de la Economía Social lo representan los fondos de empleados, que son entidades que realizan actividades de crédito solidario a sus asociados, habitualmente organizados en torno a empresas en las cuales laboran, canalizando así ahorros en pequeños montos.

4. La mayor parte de antecedentes de este punto se han extractado de Dávila Ladrón de Guevara, R., 2006.

2.2.6. Costa Rica⁵

Costa Rica es el país de la región Centroamericana que cuenta con una de las mayores tradiciones en el campo de la Economía Social, como también en las formas de integración entre sus distintos actores, entre los cuales destacan

a) Las cooperativas

Las cooperativas tienen una larga tradición en Costa Rica, hundiendo sus raíces hacia fines del siglo XIX. Desde este momento el sector cooperativo se ha extendido a una vasta variedad de actividades económicas tales como el sector agrícola, industrial, servicios públicos (electrificación, salud, transporte, educación, etc.), las cuales se encuentran organizadas en el Consejo Nacional de Cooperativas, CONACOOOP.

b) Las asociaciones solidarias

Regida por una ley general de asociaciones de la década de los 50, que en el año 1984 recibe un respaldo legal directo desde las autoridades políticas, pues se aprueba la ley de asociaciones solidarias.

En síntesis la Ley de Asociaciones Solidaristas tienen entre sus fines fundamentales la promoción de la justicia y paz social, la armonía obrero – patronal, y el desarrollo integral de sus asociados.

c) Los sindicatos con actividad económica productiva

Si bien la actividad clásicas de los sindicatos en la mayor parte de los casos esta centrada en aspectos de carácter reivindicativo y de confrontación/dialogo con la empresa, una cantidad no despreciable de ellos realiza o promueve la entrega de bienes o servicios hacia sus asociados que no es despreciable, y esta es también la situación en Costa Rica.

5. En lo referente a la situación de la Economía Social en Costa Rica, en esta sección se siguen los antecedentes entregados por CONACOOOP, 2006.

d) Las sociedades anónimas laborales

Las sociedades anónimas laborales son una de las entidades de la Economía Social de Costa Rica de más reciente data, pues se fija su texto legal solo en el año 1994, para lo cual se tienen como antecedentes la legislación relativa al mismo tipo de empresas generada en España durante la década de los 80.

2.2.7. Ecuador

Para el caso del Ecuador la identificación de actores relevantes se ha centrado, por una parte muy mayoritaria sobre el sector cooperativo, y en los últimos años en la emergencia de asociaciones de pueblos indígenas.

Para el caso de las cooperativas están desarrollan sus actividades en una variada gama de sectores como por ejemplo, en el ahorro y crédito, vivienda, agrícola, consumo y trabajo entre otras, cada una de las cuales cuenta con una federación o unión de cooperativas sectorial.

Por otra parte, las organizaciones de muy diversa índole, en el seno de las cuales se encuentran las asociaciones indígenas, son el segundo actor relevante de la Economía Social en el Ecuador.

2.2.8. El Salvador⁶

En El Salvador, no existe un consenso en los ámbitos académicos sobre qué agentes se incluyen en el concepto de economía social en términos generales; aunque hay requisitos que deben cumplir, por ley, una organización en particular. Sin embargo, se acostumbra incluir dentro de la categoría de economía social las siguientes organizaciones:

a) Trabajadores por cuenta propia

Si bien no es lo habitual y existe un debate en torno la idea de que el trabajo autónomo sea efectivamente una parte activa de la Economía Social, en el caso

6. Para el desarrollo de este punto se ha tomado como base el texto de Guerrero, F., 2006.

de El Salvador este grupo representa un sector muy significativo de la población, y es por ello que se le ha incluido como un actor relevante para el caso de este país, especialmente tomando en cuenta que en muchos casos la actividad que desarrollan tiene una base asociativa.

b) Grupos solidarios

Los grupos solidarios son una categoría específica de organizaciones sociales de base que orientan su actividad de forma colectiva en el campo del crédito solidario, habitualmente impulsada de forma externa por parte de organismos públicos o agencias internacionales promotoras de la metodología de los microcréditos.

c) Sindicatos

Como parte de los procesos políticos y sociales vividos en El Salvador en los últimos 40 años, que lo ha llevado a vivir un proceso concreto de Guerra Civil en parte importante de este período, ha llevado que el mundo de las organizaciones sindicales haya jugado un rol significativo en cuanto entidad de base orientada a la generación de mínimas condiciones de vida, especialmente en el caso de aquellos sindicatos de nivel de gremio y de trabajadores independientes.

d) Cooperativas

El sector cooperativo al igual que lo que sucede en otros países de América Latina es la piedra angular del sector de Economía Social en El Salvador, habiendo pasado por diversas etapas desde fines del siglo pasado y hasta la actualidad, siendo especialmente fuerte en el sector rural, ámbito en el cual, sin embargo, ha sufrido diversas dificultades fruto de los procesos políticos que ha vivido el país, especialmente en el marco de los procesos de Reforma Agraria y Contrarreforma Agraria.

e) Los movimientos sociales

En los últimos años ha adquirido un rol significativo en los procesos sociales, económicos y políticos una diversidad de organizaciones que forman parte de la Economía Social en El Salvador, y que adquieren el nombre genérico de Movimientos Sociales, que incorporan una variada gama de entidades tales

como: ONGs, movimientos de mujeres de base, diversas modalidades de organizaciones municipales y también organizaciones indígenas, que han ido aportando una variada gama de metodologías de acción y de organización popular de base.

2.2.9. España⁷

La democracia, las libertades de asociación y expresión y la edificación de un Estado benefactor crearon un medio favorable al desarrollo de la sociedad civil y la Economía Social en España desde el final de la Dictadura, hace ahora casi treinta años. Pero este desarrollo de la Economía Social se explica también por otros factores como los difíciles ajustes a las crisis económicas y las necesarias recuperaciones industriales y tecnológicas, el crecimiento y persistencia del desempleo, la aparición de nuevas demandas sociales -en particular aquellas ligadas al envejecimiento de la población-, la progresiva desertización social y económica del medio rural, así como la persistencia de la pobreza y la exclusión.

Actualmente, España cuenta con uno de los porcentajes de empleo en el sector de Economía Social más elevado de Europa. Las cooperativas representan cerca de la mitad de este sector, y siguen a buen ritmo, en particular, entre las cooperativas de trabajo asociado.

a) Las sociedades laborales

Son empresas reguladas por la Ley 4/1997 de 24 de marzo de Sociedades Laborales. Pueden constituirse bajo la modalidad de sociedad anónima (capital social mínimo de 60.101 Euros) o de responsabilidad limitada (capital social mínimo de 3.005 Euros), pero han de cumplir unos requisitos que les confieren un carácter laboralista.

El *carácter laboralista* fue definido legislativamente por primera vez en el año 1986 (primera Ley, de Sociedades Anónimas Laborales) y modificado en 1997, con la citada Ley 48/1997.

Los requisitos que han de cumplir son los siguientes:

7. Los antecedentes de esta sección corresponden en lo fundamental a los aportes entregados por Chaves, R., 2006

1. Al menos el 51% del capital social debe estar en manos de los trabajadores socios fijos;
2. Un accionista no puede poseer más de 1/3 de las acciones, con la excepción de que el accionista sea una entidad pública o una entidad no lucrativa, en cuyo caso podrá ser superior, sin alcanzar el 50%.
3. En el tráfico de acciones, y al objeto de preservar el carácter laboralista, existe un orden de prelación en la adquisición de las mismas:
 - 1º Los trabajadores fijos no socios
 - 2º Los trabajadores fijos socios
 - 3º Los accionistas que no son trabajadores y resto de trabajadores no socios,
 - 4º Los demás (podrá hacerse autocartera con el resto, con el límite establecido en la Ley de S.A.)
4. Existe un límite a la hora de contratar a trabajadores fijos:
 - a) En empresas de menos de 25 trabajadores socios (no inclusive) se pueden contratar hasta un 25% sobre las horas/año trabajadas por los trabajadores socios.
 - b) En empresas de 25 (inclusive) trabajadores socios o más se pueden contratar hasta el 15% sobre las horas/año trabajadas por los trabajadores socios.
5. En cuanto a la distribución de los beneficios, el 10% de los beneficios líquidos no se puede distribuir entre los socios sino que se debe quedar en la sociedad en un Fondo Especial de Reserva.

b) Fundaciones

En España en el año 2003 existían 1.683 fundaciones que trabajaban en la acción social, sobre un total de 5.500 fundaciones activas. De aquellas, el 21% son de ámbito estatal, y el 79% restante de ámbito autonómico. Estas entidades se concentran muy acusadamente en la comunidad de Cataluña (24,8%), Madrid (20,3%) y Andalucía (11,5%). En el extremo opuesto son las Comunidades de Canarias (0,7%), La Rioja (0,9%), Extremadura y Cantabria (1,4% cada una) y Navarra (1,2%), las que poseen una menor densidad fundacional. Por provincias destacan sobradamente Barcelona con 348 fundaciones y Madrid que contabiliza 341. Según los datos de la Confederación Española de Fundaciones las fundaciones asistenciales de ámbito nacional realizan el

18,37% del gasto total en actividades de interés general por el conjunto de las mismas, después de las docentes (67,5%) y seguidas de las culturales (14,05%).

c) Asociaciones

El advenimiento democrático supuso la gran eclosión asociativa española, en gran parte debido a la instauración de un nuevo y amplio régimen de libertades que propició la activación de las energías sociales inhibidas durante la dictadura, y también, y en menor medida como reflejo mimético de la multiplicación asociativa mundial de fines del pasado siglo.

De esta manera la tasa de creación asociativa incrementó en más de un 500% durante el periodo 1973-1983, duplicándose de nuevo esa misma tasa a fines de los ochenta y principios de los noventa, para estabilizarse alrededor en una media de 14.000 asociaciones creadas hasta el año 2000, inscribiéndose 16.266 entidades. A partir de este año se ha producido un decrecimiento progresivo anual en el número de asociaciones inscritas, disminuyendo a 15.005 entidades en 2001 y pasando a 13.343 en el 2002. Las razones explicativas de este hecho deben hallarse en las mayores restricciones burocráticas que supone para la creación de asociaciones y su funcionamiento la nueva legislación introducida por la Ley 1/2002 (como la necesidad de contabilidad analítica).

La distribución por actividades económicas de las asociaciones españolas nos permite realizar una aproximación al ámbito específico de la acción social. Este ámbito lo conforman las asociaciones pertenecientes a los grupos de “Disminuidos físicos y Psíquicos” y “Filantrópicas”, y parte de las correspondientes a “Familiares, consumidores y Tercera edad” y “Femeninas”, que en conjunto representan el 15,7% del total de asociaciones, con una elevada tasa relativa de federaciones del 29,1%. No obstante son las actividades teóricamente de mayor contenido lúdico y de encuentro, como los de “Culturales e ideológicas” y “Deportivas, recreativas y juveniles” las que concentran la mitad del asociacionismo de nuestro país (54,3%). En cambio presentan un menor número relativo de federaciones (33,6%), explicable en principio, por su reducida necesidad de estructura organizativa profesional y recursos para el adecuado cumplimiento de sus fines fundacionales. Cuantitativamente a distancia se sitúan las asociaciones “Educativas” y de “Vecinos”.

d) Cooperativas

Las empresas cooperativas son uno de los motores fundamentales de la Economía Social en España, tanto por su número de entidades como por número de socios, y su volumen de operación.

La Constitución Española de 1978 establece que las Comunidades Autónomas tienen competencia exclusiva en materia de regulación sobre cooperativas, y en su artículo 129.2 se imple a los poderes públicos a fomentar, con una legislación adecuada, a las cooperativas.

Cumpliendo con la Carta Magna, desde los primeros años ochenta, los diferentes gobiernos de las regiones han regulado la materia con Leyes autonómicas de cooperativas. En algunos casos, se han producido ya tres modificaciones sucesivas. En 2005 trece Comunidades Autónomas disponían de su propio texto legal: Andalucía, Aragón, Baleares, Castilla León, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Navarra y País Vasco.

También existe una ley general de cooperativas de ámbito estatal que regula las cooperativas de aquellas Comunidades Autónomas que no tiene ley propia, como son Canarias, Murcia, Asturias y Cantabria. La ley estatal es la Ley 27/1999 de 16 de julio, de cooperativas. En general, las leyes cooperativas españolas hacen referencia expresa a los principios cooperativos formulados por la Alianza Cooperativa Internacional.

Junto a esta normativa general, las cooperativas también se hallan sometidas a otras normativas: las de su propio sector de actividad y las normas de carácter mercantil, laboral o tributario, destacando la Ley 20/1990 de 19 de diciembre sobre régimen fiscal de las cooperativas y la Orden ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, sobre los aspectos contables de las cooperativas.

Las cooperativas de crédito de toda España están reguladas por una norma específica, la Ley 13/1989 de 26 de mayo de cooperativas de crédito.

e) Mutualidades de Previsión Social:

Las mutualidades de previsión social son entidades privadas sin ánimo de lucro que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, complementaria al sistema de previsión de la Seguridad Social obligatoria, mediante aporta-

ciones a prima fija o variable de los mutualistas, personas físicas o jurídicas, o de otras entidades o personas protectoras.

Las mutualidades de previsión social se rigen por la Ley 30/1995 de 8 de noviembre de Ordenación y supervisión de los Seguros privados. Cuatro Comunidades Autónomas, aquellas donde estas entidades gozan de mayor implantación e historia, disponen de su propia Ley de Mutualidades o Entidades de previsión social, se trata de Cataluña, Comunidad Valenciana, Madrid y País Vasco.

2.2.10. Honduras⁸

1) Empresas de Primer grado o de Base formadas principalmente por trabajadores, pudiendo ser miembros personas jurídicas afines. Las empresas son:

- Las Cooperativas
- Empresas Asociativas
- Tiendas Comunitarias de abastecimiento y consumo
- Tiendas populares de abastecimiento
- Planes Cooperativos Sindicales
- Asociaciones de Productores
- Cajas Comunes
- Empresas de Servicios Múltiples
- Empresas de economía social que surjan al interior de las centrales de trabajadores, centrales campesinas, organizaciones gremiales y, organizaciones para el desarrollo (OPD's).

b) De Segundo grado, formadas por empresas de base, y son:

- Federaciones
- Uniones
- Centrales
- Empresas cooperativas agroindustriales
- Instituciones de Servicios Financieros del SSE.
- CODESSES Regionales

8. La totalidad de los antecedentes relativos a la Economía Social de Honduras han sido tomados de CONACOP, 2006.

c) De Tercer grado

El Consejo Hondureño del Sector Social de la Economía (COHDESSE), que lo forman representantes de:

- Confederación de Trabajadores de Honduras (CTH)
- Central General de Trabajadores (CGT)
- Confederación Unitaria de Trabajadores de Honduras (CUTH)
- Consejo Nacional Campesino (CNC)
- Comité Coordinador de Organizaciones Campesinas de Honduras (COCOCH).
- Confederación Hondureña de Cooperativas (CHC)
- Consejos de Desarrollo Regional del SSE (CODESSES).

2.2.11. México⁹

Para la delimitación del panorama asociativo presente en el SSE mexicana, es menester, en principio, apelar al marco jurídico vigente. Atendiendo a dicho criterio, como ya se indicó en el apartado anterior, el artículo 25 de la Constitución General de los Estados Unidos Mexicanos enumera algunas de las figuras asociativas que forman parte del SSE en México. Como puede observarse no se trata de un listado limitativo, sino enunciativo, pues precisamente el párrafo séptimo del citado artículo constitucional concluye señalando que forman parte del SSE: "... en general, todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios".

Sobre esta base, diversas leyes de carácter particular, definen de forma más precisa las diferentes figuras asociativas que forman parte del SSE. Entre dichas leyes destacan principalmente las siguientes:

- La Ley Agraria, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 26 de febrero de 1992, regula al Ejido y a la Comunidad, así como a las diferentes organizaciones productivas que se pueden crear al interior de dichos núcleos agrarios básicos, ellas son los sectores de producción, la Unidad Agrícola

9. Para el caso de la Economía Social en México, las referencias se han extraído del texto de Rojas Herrera, J.J., 2006.

Industrial para la Mujer (UAIM), la Unidad Productiva para el Desarrollo Integral de la Juventud, las Empresas Ejidales especializadas, la Parcela Escolar y la Sociedad de Producción Rural (SPR). De igual manera, la Ley Agraria, regula a los siguientes organismos de segundo y tercer grado: la Unión de Sociedades de producción Rural, la Unión de Ejidos y/o Comunidades y a la Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC).

- La Ley de Sociedades de Solidaridad Social, publicada en el DOF el 26 de mayo de 1976, se encarga de regular a la Sociedad, a la Federación y a la Confederación de Sociedades de Solidaridad Social (SSS).
- Por su parte, la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC), publicada en el DOF el 3 de agosto de 1994, regula a la Sociedad, a la Unión, a la Federación y a la Confederación de Sociedades Cooperativas.
- Por último, la Ley Federal de Fomento de las Organizaciones de la Sociedad Civil, promulgada en el 2005, registra y regula a las Asociaciones y Sociedades Civiles que se dedican a la prestación de diversos servicios de asesoría y capacitación en diversas áreas de la actividad económica, social, cultural y educativa.

La presentación de los diferentes ordenamientos jurídicos que regulan las distintas figuras asociativas que forman parte del SSE permite advertir que las empresas sociales mantienen diferentes puntos de contacto entre sí, no existiendo una especialización funcional, territorial, social o económica claramente definida. No obstante, visto desde una perspectiva general y con fines analíticos de clasificación, podemos considerar que el SSE mexicana, está conformado con la participación de cuatro subsectores, a saber: agrario, cooperativo, de sociedades de solidaridad social y de agrupaciones de carácter civil.

En función de la situación normativa y legal que entran tanto el ordenamiento constitucional en México, como los cuerpos legales que se han identificado en los párrafos precedentes, se puede indicar que en la actualidad el sector de Economía Social (o el Sector Social de la Economía), está constituido especialmente por el siguiente tipo de entidades

a) Entidades del Sector Agrario

- Donde destacan los siguientes tipos de organizaciones:
- Ejidos
- Comunidades agrarias

- Uniones de Ejidos
- Sectores de producción
- Empresas especializadas
- Y otros tipos específicos de empresas rurales

b) Empresas cooperativas

En donde tienen un peso muy superior todo el sistema de cooperativas de ahorro y crédito popular.

c) Sociedades de solidaridad social

Corresponden a sociedades de personas constituidos a lo menos por 15 personas, tanto en el ámbito urbano como rural, que se orientan a práctica de la solidaridad social, la afirmación de valores cívicos, la independencia política del país, y a cualquiera actividad que ayude a elevar la calidad de vida de sus asociados.

d) Agrupaciones de la sociedad civil

Este tipo de agrupaciones tiene una larga data en México, a través de lo dispuesto en su Código Civil Federal, que cobra un nuevo impulso a través de la dictación en el año 2003 de la Ley Federal de Fomento de las Organizaciones de la Sociedad Civil.

2.2.12. Nicaragua¹⁰

Para el caso de Nicaragua, y de acuerdo a su situación actual, pero especialmente teniendo en cuenta su trayectoria histórica de los últimos 50 años, el mayor peso y presencia de las entidades de la Economía Social lo tiene el sector cooperativo, y especialmente el sector de cooperativas agropecuarias.

Para comprender la situación anteriormente planteada es importante tener en cuenta que luego de la Revolución Sandinista el año 1978 se produjeron fuer-

10. Para el caso de Nicaragua los antecedentes que se entregan en esta sección se han recogido de CONACOO, 2006c.

tes transformaciones sociales en toda la organización tanto de la sociedad como del Estado en Nicaragua, que afectó de forma extraordinaria al sector rural, a través de un profundo proceso de Reforma Agraria, que ha sufrido diversas modificaciones una vez concluido el ciclo de gobierno sandinista, sin embargo, locuaz el peso del sector cooperativo agropecuario sigue siendo muy relevante.

2.2.13. Paraguay¹¹

A continuación se entrega una reseña acerca de la situación de los actores de la Economía Social en Paraguay.

a) Fundaciones y corporaciones privadas sin fines de lucro

En el Paraguay la actividad de las ONGs es de larga data, aunque su visualización efectiva se verifica en la década del 60, recalcando que si bien dichas entidades, por su propia naturaleza, no pueden suplir la responsabilidad del Estado en la administración y solución de problemas estructurales, originados en el modelo de desarrollo implementado en el país por diferentes gobiernos que se sucedieron en el poder durante los últimos 50 años, han desplegado una encomiable labor en diversas áreas en el ámbito nacional, a nivel urbano-rural.

Según el “Directorio de Organizaciones Privadas de Desarrollo en el Paraguay”, elaborado por el Centro de Información y recursos para el Desarrollo (CIRD), existen unas 225 organizaciones entre ONGs, Fundaciones, Asociaciones, Centros, Redes, etc. que desarrollan actividades en diversos ámbitos de la sociedad paraguaya. Sin embargo, no todas son agentes de la economía social.

No podemos mencionar a todas las organizaciones que han adoptado el compromiso de promover la transformación del sistema de convivencia vigente en el país, promoviendo el conocimiento, la concienciación, acompañando prácticas concretas o impulsando debates sobre la instauración de una economía social en el país.

11. Los principales antecedentes para ilustrar el caso paraguayo se han tomado de Bogado, D., Carosini, L. y Barrios, L., 2006.

El tamaño de las ONGs es muy diverso. La gran mayoría tiene entre 10 y 50 integrantes, aunque algunas no llegan a 10 integrantes y otras tienen más de 100 personas trabajando (incluyendo el voluntariado).

El 96% de las ONGs cuenta con financiamiento internacional, el 78% recibe donaciones nacionales y un 54% genera recursos propios. Las donaciones internacionales provienen principalmente de agencias de cooperación pero también de otras fuentes internacionales. Un 43% tiene financiamiento estatal nacional y un porcentaje igual recibe aportes de sus integrantes, además estas instituciones venden productos y servicios como forma de recaudación de fondos, pero solamente una minoría realiza acciones de recaudación de fondos como rifas, por ejemplo. En general, las ONGs consideran que el impacto del trabajo es positivo, aunque mayoritariamente lo ubican en un nivel intermedio, ni muy positivo, ni poco positivo.

b) Mutuales

Entendiendo por Mutualismo a aquel régimen de prestaciones mutuas entre los miembros, que sirve de base a determinadas asociaciones; se puede destacar que en el Paraguay dicho sistema surge producto de situaciones que evidencian la necesidad de brindar apoyo y asistencia a determinados grupos afectados por contextos adversos.

Así, las sociedades o asociaciones más antiguas se relacionan con las siguientes:

- **Società Italiana di Mutuo Soccorso** (Sociedad Italiana de Socorro Mutuo): asociación civil, sin fines de lucro, fundada por emigrantes italianos y sus descendientes, en el año 1871, a un año de terminada la Guerra de la Triple Alianza, para brindar ayuda a sus connacionales residentes en el país. Fue reconocida jurídicamente en el año 1910 con estatuto aprobado en el año 1918.
- **Sociedad Española de Socorro Mutuo**: entidad creada en el año 1873, y cuyos estatutos fueron reformados sucesivamente en los años 1905, 1921, 1957, 1966 y 1983; teniendo en cuenta que en sus inicios fue creada con el fin de socorrer a los españoles y sus familias en caso de enfermedad. Los principios de esta sociedad descansan en la caridad cristiana, la cooperación y la solidaridad, por lo cual sus fines son fomentar la ayuda recíproca, asistiendo a los asociados en caso de enfermedad o fallecimiento. La sociedad cuenta con tres áreas de desarrollo: el Sanatorio Español “Domingo Martínez de Irala”, el Cementerio Español y el Hogar de Ancianos.

Es en la década del 80 que las entidades vinculadas a esta forma asociativa han tomado notabilidad en el ámbito económico y social del país, destacándose las siguientes:

- Fundación del Clero Arquidiocesano (F.C.A.):
- Caja Médica y de Profesionales Universitarios (CMPU):
- Caja Mutual de Cooperativistas del Paraguay (CMCP):
- Caja Mutual de Jubilaciones y Pensiones del Personal Docente de la Universidad Católica “Nuestra Señora de la Asunción”:
- Sistema de Ayuda Mutua Hospitalaria (AMH):

c) Asociaciones gremiales

Cabe destacar que en cada rama profesional existen organizaciones gremiales, denominados colegiados o círculos de profesionales (Círculo Paraguayo de Médicos, Centro Paraguayo de Ingenieros, etc) y a nivel microempresarial también han surgido diversas asociaciones y gremios relacionados con actividades productivas no tradicionales y que cuentan con apoyo de diversas organizaciones, como la Asociación Paraguay Hecho a Mano, que surge en el año 1989 con el Proyecto Abalorios, con la misión de incorporar la artesanía paraguaya a la vida contemporánea, y que cuenta con habilitación legal en Paraguay, Estados Unidos de América y España para realizar las negociaciones en el mercado internacional.

En el sector empresarial paraguayo los principales referentes gremiales son pocas asociaciones como la Federación de la Producción. Industria y el Comercio (FEPRINCO), la Asociación Rural del Paraguay (ARP) y la Unión Industrial Paraguaya (UIP), en un marco general de asociación. De entre las citadas se destaca -para este estudio particular- la labor desempeñada por:

d) Sindicatos

A fines del siglo XIX surgen en el Paraguay los primeros sindicatos, formándose en el año 1906 la primera central obrera, y luego de la Guerra del Chaco (1932-1935), fue creada la Confederación Nacional de Trabajadores (CNT) que aglutinaba a 67 sindicatos. Si bien en dicho período dictatorial existía mucha represión hacia las manifestaciones con respecto a reclamos sociales, en

1939 fue realizado el Primer Congreso Obrero del Paraguay, donde se evidencian las confrontaciones ideológicas, desde el cambio de nombre de la central a CPT (Central de Trabajadores del Paraguay) hasta la oposición de dirigentes sindicales al deseo estatal de dirigir los destinos del movimiento obrero.

En los años 50 surge una nueva corriente sindical ligada al cristianismo, el MSP (Movimiento Sindical Paraguayo), el cual tuvo gran importancia en los inicios de las Ligas Agrarias. También a fines de los '50, el movimiento estudiantil, tanto universitario como secundario, se manifiesta en reclamo no solo de autonomía universitaria sino de mayor apertura democrática unida a protestas económicas y sociales; aunque la respuesta del gobierno de la época fue siempre de represión, encarcelamiento y exilio.

Dado que el Paraguay ingresa al proceso democrático recién en 1989, avanzando hacia el reconocimiento jurídico de la negociación colectiva en el sector público, como una de las manifestaciones de la expansión del derecho laboral de los trabajadores a sindicalizarse, ejercer su derecho a la huelga y negociar colectivamente sus condiciones de trabajo. Es así que se aprueba una nueva Constitución en 1992 (art. 96 de la libertad sindical, art. 97 de los convenios colectivos, art. 98, del derecho de huelga y paro); y un nuevo Código del Trabajo en 1993, así como la Ley de Negociación Colectiva del Sector Público en 1994 (Ley N° 508).

e) Organizaciones comunitarias

En los últimos años el Paraguay ha experimentado la formación de su capital social, considerando que existen iniciativas ciudadanas con respecto a la necesidad de establecer el control y seguimiento de la administración de los recursos públicos, en las cuales los jóvenes se constituyen en principales promotores de este tipo de asociaciones y contralorías ciudadanas.

2.2.14. Perú

La realidad de las organizaciones de la Economía Social en el Perú, está estructurada en dos grandes bloques. Por una parte, encontramos a las empresas de carácter cooperativo, que tienen una larga tradición, y que en función de los ciclos políticos vividos en el país, han sufrido alzas y bajas tanto en su número de entidades como de asociados, como también su presencia pública y respaldo social.

Por otra parte, encontramos a las Organizaciones No Lucrativas, que también tienen una larga trayectoria en el país, y que se subdividen en una diversidad de organizaciones de base tales como:

- ONGs
- Organizaciones deportivas
- Organizaciones sociales de base, tales como centros de madres, juntas vecinales, comités vaso de leche, etc.
- Fundaciones
- Organizaciones de migrantes
- Entre otras

2.2.15. Portugal

Para el caso de Portugal, su sector de Economía Social se estructura en los siguientes tipos de entidades.

- a) Empresas cooperativas, que tienen una larga trayectoria en el país y que tienen entre sus mayores representantes a las cooperativas agrícolas, de consumo y de servicios
- b) Las mutualidades, que en el esquema de la seguridad social portuguesa concentra sus actividades en diversas modalidades de esquemas complementarios de seguridad social, como también en la administración de cuatro cajas económicas, asociaciones prestadoras de servicios de salud, administración de hospitales y de farmacias sociales.
- c) Misericordias, que contando con personería eclesial o civil, orientan sus actividades originalmente hacia obras de caridad y en la actualidad de promoción social hacia sectores de escasos recursos.
- d) Asociaciones de muy diversa índole
- e) Fundaciones privadas sin fines de lucro y ONGs.

2.2.16. Puerto Rico

Partiendo de las definiciones presentadas, específicamente de la definición de la Fundación Iberoamericana de la Economía Social (FUNDIBES) y de la Declaración Final del Seminario y Encuentro de Economía Social y Cooperación al Desarrollo en Iberoamérica, de diciembre de 2003, podemos reafirmar que en Puerto Rico existe el sector de la economía social conformado por una amplia representación de la sociedad civil. Este sector asume desafíos sociales y económicos, mediante cooperación colectiva, la participación voluntaria y democrática.

El sector de la economía social en Puerto Rico, al igual que en otros países de Iberoamérica “contribuye al desarrollo socioeconómico sustentable, a la construcción de una sociedad más participativa, democrática, justa y solidaria”. Aporta al mantenimiento de un equilibrio haciendo un esfuerzo por superar la crisis social y económica que afecta actualmente a esta isla.

La economía social en Puerto Rico está integrada por Cooperativas, Corporaciones Especiales Propiedad de Trabajadores, Microempresas Comunitarias, Sindicatos, Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), Organizaciones de Base Comunitarias y Organizaciones Sin Fines de Lucro, y Fundaciones, entre otros. Estas organizaciones se reconocen mayormente en Puerto Rico como “tercer sector, sector sin fines de lucro, sociedad civil y ONGS”.

Como referencia, presentamos una tabla que incluye algunas organizaciones de la economía social en Puerto Rico por tipo de organización, de acuerdo a las cifras disponibles:

2.2.17. Uruguay

El principal componente de la Economía Social en el Uruguay son las empresas cooperativas que tienen una larga tradición arraigo social entre la población. Sin embargo es necesario destacar que existen también mutualidades de salud, ONGs y una gama diversas de asociaciones civiles de base y de fundaciones privadas sin fines de lucro.

2.2.18. Venezuela

Para el caso de Venezuela el sector de Economía Social está constituido especialmente por empresas cooperativas, que han tenido un desarrollo tardío o muy bajo hasta fines de los años 90, para tener a contar de los últimos años un desarrollo explosivo.

La otra entidad de la Economía Social reportadas son las Cajas Rurales, que asumen el microcrédito hacia sectores rurales.

CAPÍTULO 3

LAS CIFRAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN IBEROAMERICA

De la revisión de los casos nacionales tratados en los 2 volúmenes anteriores editados por FUNDIBES sobre la realidad de Economía Social en Iberoamerica, se desprende una dificultad imperante por sistematizar la información disponible en los distintos países de manera específica o transversal. Esto se debe a al menos dos elementos:

1. En primer lugar, en una tendencia que parece generalizada en los países iberoamericanos, salvo algunas excepciones, se puede observar la ausencia de una institucionalidad abocada a la recolección de los datos de este sector de la economía. Cuando tal institucionalidad existe, se puede deducir de los informes un claro distanciamiento entre la información que se maneja y la realidad, ya sea porque se utilizan métodos de recolección de la información inapropiados – y en general poco dinámicos – o porque tal acumulación de datos es el resultado subsidiario de otras actividades a las cuales se les ha asignado mayor prioridad (como la fiscalización) descuidando su sistematización.
2. En segundo lugar, no existe acuerdo sobre los componentes de la Economía Social y sus categorizaciones, por lo que evidentemente se presentan de manera heterogénea la información, difiriendo en qué datos fueron incluidos, para qué actores, y de qué forma.

Sin embargo, aun considerando los dos puntos anteriores, y teniendo en cuenta que la posibilidad de sistematizar y hacer comparables las cifras de la Economía Social en los diferentes países de Iberoamerica es todavía una tarea en curso, los antecedentes recogidos para los 18 países que han sido incorporados en los trabajos promovidos por FUNDIBES, al cual se pueden sumar algunos

estudios específicos en algunos países de la región, van arrojando algunos datos que son útiles, y que van dando pistas del camino a seguir a futuro.

Es por ello que a continuación se entrega una sistematización de los datos disponibles para cada país.

3.1. Argentina

En Argentina los datos sobre las cooperativas y las mutuales son aportados por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), que corresponde al órgano público destinado a fiscalizar y apoyar a las organizaciones del sector con un fuerte énfasis puesto en las cooperativas.

Además, de manera complementaria, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo – INDEC – introduce, aunque de manera muy superficial, a las cooperativas como una variable susceptible de ser medida por sus instrumentos. Junto con el, el Censo Nacional Agropuestuario de 2002 también permite recabar cierta información relativa al sector.

El INAES registra 19,548 cooperativas inscriptas, sin embargo aseguran los autores *“este número no refleja la realidad. En una investigación realizada en 2003 por el Instituto Argentino de Investigaciones de Economía Social – IAIES- se verificó que muchas cooperativas inscriptas no existen, habiendo quebrado y no habiéndose dado de baja”* (Ravina, A. y Ravina, N. 2006;19)

Y más aún, sumado a este estado de poca validez de las cifras, no se tiene claridad respecto de cuanto menor – si es que es menor- es la cifra real, dado que se deben considerar además todas aquellas cooperativas que funcionan pero sin estar inscriptas.

Como sea, las cifras expuestas en el Congreso Argentino de la Cooperación 2004, indican que; en Argentina existen mas de 5,000 cooperativas que reúnen a aproximadamente 13,000,000 asociados los cuales a su vez representan un 36% de la población del país.

Respecto de las mutuales, el INAES registra un total de 7.414 mutuales inscriptas, con un fuerte protagonismo de aquellas que se ocupan en actividades de salud, que corresponden a 2134 instituciones.

3.2. Bolivia

Para el caso de Bolivia, a nivel de las cifras de Economía Social, su principal referente lo constituye el sector cooperativo. En este caso, es posible indicar que en términos generales existen en Bolivia un total de 510 cooperativas mineras vigentes de las cuales 275 se encuentran activas a diciembre del año 2005, siendo este uno de los sectores cooperativos que muestran un gran nivel de movilización y presencia pública, todas ellas agrupadas en la Federación Nacional de Cooperativas Mineras, FENCOMIN.

Otro sector cooperativo de gran importancia corresponde a las cooperativas de ahorro y crédito que estaba constituido también a diciembre del año 2005 por 48 entidades de este tipo, de las cuales 23 de ellas operaban como cooperativas abiertas supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.

Otro sector significativo en cuanto su aporte son las mutuales de ahorro y préstamo, de las cuales existe el registro en la misma Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras de Bolivia un total de 10 entidades de este tipo.

Otro sector relevante en el marco de la Economía Social en Bolivia lo constituyen las ONGs, de las cuales existen en base a los registros del Ministerio de Planificación y Desarrollo un total de 497 entidades de este tipo, presentes en los nueve departamentos administrativos en los que se organiza el Estado Boliviano., desarrollando preferentemente sus actividades en proyectos de educación y cultura, fortalecimiento institucional y apoyo a la pequeña y micro-empresa.

3.3. Brasil

En Brasil, la OCB Organización de las Cooperativas Brasileiras – organismo de integración- establece que para el año 2003, las cooperativas eran las responsables de un 6% del producto interno bruto nacional. Asimismo, y para el mismo año, registra un total de 7.355 cooperativas que reúnen a un total de 5.762.718 asociados y 182.026 puestos de empleo.

Donde también se pueden recabar datos, es en los resultados de los estudios realizados Instituto Brasileiro de Geografia e Estadística – IBGE el cual es un órgano del gobierno federal. De ellos se puede estimar un total de 276 mil

ONG,s existentes en el país para el 2005 de un universo de 500 mil entidades sin fines de lucro.

3.4. Colombia

En Colombia por su parte, nos encontramos con que *“la gran variedad de organizaciones que existe en el país y que cumplen con los requisitos planteados por la ley 454, implica que envíen la información de estados financieros y estadísticas a diferentes organizaciones públicas, dependiendo de la actividad que desarrollen. Esto genera una dispersión estadística del sistema que ha hecho imposible el difundirla de manera agregada”,* y mas adelante agregan en el sentido de lo que venimos diciendo que *“De ahí que el uso que se puede hacer de la información estadística es muy limitado pues su validez y veracidad está restringida y se recomienda leerlas e interpretarlas teniendo en cuenta está debilidad”* (Dávila, R. 2006:153-154)

Aún así se presentan los siguientes datos generales:

Las cooperativas estaban conformadas el año 2001 por una cantidad de 1,928 entidades mientras que el 2003 lo hacia por 4,452. La variación para los mismos años de los activos en millones de dólares fue de US\$ 2,135 a US\$ 3,275¹².

Los Fondos de empleados en el año 2001 eran 972 y en el año 2003 llegaron a ser 1,529 representando en los mismos años un paso de US\$ 515 millones a US\$ 714 millones de activos

El 2001 las asociaciones mutuales registradas fueron 101, mientras que al año 2003 eran 174, pasando sus activos totales en millones de US\$ 6 a US\$15.

En términos generales esto queda así; los principales actores de la Economía Social en Colombia reunían el año 2001 un total de 3.001 entidades, subiendo el año 2003 a una cantidad de 6.155 entidades. De igual forma, aunque de manera menos abrupta, aumentaron los activos totales del sector, representados en millones de dólares por las sumas de US\$ 2,656 y US\$ 4,004.

12. Se debe considerar, como los mismos autores advierten para desgracias de los estadísticos, que el aumento en la cantidad de entidades registradas no responde necesariamente a la creación de estas, sino que lo hacen en la medida que además aumenta la cantidad de entidades que envían información a alguna institución pública.

De este panorama general el mismo autor comenta “*Con la calidad de la información disponible sólo se puede comentar que el peso que muestran las cooperativas es significativo en cada año (72% para el 2003 y el 64% para el 2001), así como también que la mayor parte de los activos corresponde a ellas (82% para el año 2003 y 80% para el año 2001)*” (Dávila, R. 2006:155)

En tanto para el 2004 estas cifras se muestran así:

Cuadro N° I

Número de asociados, total de activos, patrimonio, ingresos y excedentes de las entidades solidaria a 31 de diciembre de 2004 (cifras en millones de dólares americanos corrientes)¹³

Entidades	Nº Asociados (miles)	Total activos Millones de US\$	Total Patrimonio Millones de US\$	Total ingresos. Millones de US\$	Total excedentes. Millones de US\$
Cooperativas	3,000	4,688	1,816	5,372	128
Fondos de empleados	554	819	274	141	21
Asociaciones mutuales	150	81	16	203	0,2
TOTAL	3,704	5,368	2,106	5,716	149,2

(Dávila, R. 2006).

3.5. Costa Rica

Cooperativas

En el caso de Costa Rica, y en específico para el sector de las cooperativas, sucede de manera similar a Brasil, ya que el año 2000 los propios actores por medio

13. Tomado de Davila, R. 2006. Pág. 157.

de la Confederación de Cooperativas de Centro América y el Caribe (CCC-CA), implementaron un Censo Nacional de Cooperativas.

De él se obtiene que en el año 2000 existen 318 cooperativas en Costa Rica¹⁴, las cuales agrupan 445.000 asociados de los cuales un 40% son mujeres, y el 60% restante, hombres. A su vez el capital social asciende a \$23,300,000,000 (colones) mientras que los activos lo hacen a \$198,000,000,000 (colones).

Asociaciones solidaristas

Para las denominadas asociaciones solidaristas se repite la figura: *“a pesar de su gran contribución (refiriéndose al sector solidarista) a la economía y bienestar de la población, ha adolecido de un sistema de información que permita visualizar su participación en el sistema económico nacional”* (Barrantes, R. 2006: 200)

En este contexto, se presenta la información de la existencia de 2.106 asociaciones solidaristas que reúnen a un total de 228,000 asociados; un patrimonio total de \$243,000,000,000 (colonos), y activos totales por \$266,000,000,000 (colonos).

Sindicatos con actividades productivas

Estos datos provienen del Registro de Organizaciones Sociales y hablan de la existencia de 53 sindicatos de producción, que agrupan 55.000 asociados.

Sociedades anónimas laborales

En este caso los datos tienen su fuente en el Registro Público, revisado el mes de noviembre del año 2005, y exponen la existencia de 167 sociedades anónimas en el país que reúnen a 2792 asociados.

Asociaciones con actividades económicas productiva

En este ítem se pueden encontrar 700 asociaciones de productores, 600 asociaciones administradoras de acuerdo rurales, y la conglomeración de 7.000 asociados.

14. El Departamento de Organizaciones Sociales del Ministerio del Trabajo y Seguridad social registra para el 2004. 468 cooperativas.

Finalmente, en tanto se nombran solo la cantidad de entidades, mencionar que la asociaciones de desarrollo con proyectos empresariales son 62 en Costa Rica, y las Fundaciones de Desarrollo 45.

3.6. Chile

En Chile, una buena fuente de información sobre el sector de la economía social don los Informes de Desarrollo Humano, el cual indicaba la existencia en el país de la siguientes instituciones de carácter asociativo:

Organización Comunitaria Territorial	11,402 entidades.
Organización Comunitaria Funcional	34,614 entidades
Asociación gremial	4,429 entidades
Cooperativa	1,152 entidades ¹⁵
Fundación privada sin fines de lucro	885 entidades
Corporación privada sin fines de lucro	1,855 entidades
Sociedades mutuales	536 entidades.
Sindicatos	7,374 entidades.
Total	61,711 entidades

Para el caso particular de las cooperativas es importante recalcar que Chile vive una situación similar a de Argentina, ya que el organismo responsable de manejar la información del sector, es el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía. El DECOOP, tiene la tarea fundamental de controlar y apoyar a las cooperativas en el país, y es principalmente de la práctica fiscalizadora que se consiguen los datos mas comúnmente utilizados.

Sin embargo, en las últimas investigaciones se ha podido constatar un alto grado de incongruencia entre el estado real de las cooperativas y el registro oficial.

15. Cabe destacar que el Departamento de Cooperativas registra para el año 2004 lo que implica necesariamente pese al desfase temporal – el informe que contiene estas cifras corresponde al Informe de Desarrollo Humano 2000-, una cierta incongruencia en la información manejada.

Afortunadamente, este año esta misma institución impulsó la realización de un Censo Nacional de Cooperativas que debiese estar en proceso de sistematización.

3.7. Ecuador

Para el caso de Ecuador encontramos la siguiente realidad en términos de los antecedentes cuantitativos del sector de Economía Social, en donde los datos más precisos disponibles corresponden al sector cooperativo.

Para el sector de empresas cooperativas de acuerdo al Censo Nacional de Cooperativas realizado el año 2002, existían en el país un total de 2.668 cooperativas que asociaban a un total de 781.000 socios. Del total de cooperativas existentes al año 2002, un 61,4% correspondían a cooperativas de servicio, siendo el mayor número de cooperativas existentes, pero en cambio las cooperativas representaban el 14,3% de las cooperativas existentes, pero asociaban al 75,7% de los socios de cooperativas.

Otro antecedente cuantitativo interesante proviene del mundo rural, en el cual el Ministerio de Agricultura y Ganadería, ha desarrollado un catastro de entidades asociativas rurales que arroja un total de 2.129 asociaciones rurales y la existencia de 43 fundaciones sin fines de lucro orientadas al desarrollo rural.

3.8. España

En el caso español la fuente de información proviene de la Dirección General de Fomento de la Economía Social, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, la cual registra ya desde hace casi 20 años las estadísticas más confiables sobre la Economía Social en España.

Por una parte, para el caso de las mutualidades se establece que al 2001 existían 487 mutuales de previsión activas, las cuales comparadas con el sector general de seguros y planes de pensiones del país, representaban con sus 212 millones de euros el 5,3% del valor añadido de estas entidades, y con los 3.709 de trabajadores cubren un 6,9% de la demanda laboral del mismo sector.

Para el caso de las cooperativas, para el año 2004 según las fuentes de la entonces Dirección General de Fomento de la Economía Social, existía un total de 20.020 entidades cooperativas, que generaban un total de 308.787 puestos

de trabajo. Del total de empresas cooperativas, tanto por el número de empresas como por número de trabajadores el sector más significativo era el de cooperativas de trabajo asociados, con un total de 13.967 entidades y 179.677 puestos de trabajo, seguido por el sector agrario con un total de 3.624 empresas y 71.157 puestos de trabajo.

El otro actor significativo son las sociedades laborales que también al año 2004, estaba constituido por un total de 22.858 empresas con un total de 116.852 trabajadores.

Respecto de las asociaciones es muy interesante resaltar que al año 2002, se registraba un total de 259.354 asociaciones, que estaban a su vez integradas en un total de 3.101 federaciones. En el campo de las asociaciones las más numerosas corresponden a las que desarrollan sus actividades en el campo ideológico-cultural con un 37,7% del total y en el ámbito deportivo y recreativo con el 16,6%.

Las fundaciones por su parte, o más específicamente las fundaciones que trabajan en la acción social, fueron en el año 2003 un total de 1.683 entidades, sobre un universo global de fundaciones activas de 5.500. De las primeras, un 21% provienen del ámbito estatal y el 79% del ámbito autonómico.

3.9. Honduras

En Honduras cuentan con un Censo del Sector Social de la Economía, cuyos resultados arrojan que *“existen 40478 organizaciones y empresas, estando representadas por 1,021 Cooperativas, 2,386 Empresas Asociativas Campesinas, 75 Tiendas Comunitarias de Abastecimiento, 14 planes cooperativos sindicales, 583 cajas de ahorro y crédito, 84 asociaciones de productores, 27 empresas de servicios múltiples, 175 Grupos campesinos, 100 Grupos Informales, y 13 Cooperativas de segundo grado”* (CONACOOOP. 2006: 279).

De este modo, la Economía Social hondureña en su conjunto, reúne de manera directa a 497,000 asociados, y de manera indirecta considerando las familias se estima que incorpora a dos millones y medio de personas. De los asociados, 394,087 provienen de las empresas financieras y de consumo, en donde el 53% de las socias son mujeres y el 47% hombres.

Las empresas de producción por su parte, asocian a 103,473 de los cuales – en contraste con el sector anterior- un 27% son mujeres y un 73% son hombres.

3.10. México

Para el caso de México los datos referidos a los antecedentes cuantitativos del sector de Economía Social (o Sector Social de la Economía como es la denominación más habitual en este país) son los siguientes.

Para el caso de las organizaciones asociativas agrarias estas totalizan 29.261 entidades que asocian a un total de 3.179.816 personas. Para el caso del sector cooperativo estas son un total de 13.316 empresas que asocian a 3.051,281 personas. Las sociedades de solidaridad social son 4.371 organizaciones que agrupan a un total de 143.187 personas. Finalmente las asociaciones civiles son 45, que asocian a un total de 175.000 personas.

De esta forma en México existen un total de 47.313 entidades propias de la Economía Social que asocian a un total de 7.881.186 personas.

3.11. Nicaragua

Para el caso de Nicaragua se establece que el grueso de la Economía Social está compuesto por cooperativas que se desempeñan en las actividades; agropecuarias, ahorro y crédito y MYPYME. Estas cooperativas representaban en el año 2002 aproximadamente 53,649 socios, cada uno de los cuales según se estima, genera 3 beneficiarios indirectos. Por otra parte, esta cadena genera también por cada socio, 3,48 empleos indirectos o directos, temporales o permanentes, alcanzando un 10,88 % de la población ocupada en Nicaragua.

En términos de producción, se puede mencionar que las cooperativas agropecuarias encarnan un 18% del PIB agropecuario, con un 50% de productos no tradicionales.

Por otra parte, durante los últimos años se ha visto un incremento en la participación de la mujer de la Economía Social, incorporándose a ella durante el periodo 1993-2002 un 15,3%, es decir, 7,306 nuevas socias. En los sectores industriales y artesanales en cambio, no se han observado mayores variaciones, y en el sector de ahorro y crédito, el aumento en estos términos de la participación de la mujer, ha aumentado tan solo un 2,2%.

2.12. Paraguay

Para el caso de Paraguay los antecedentes cuantitativos del sector de Economía Social, son los siguientes.

En el ámbito del sector cooperativo y de acuerdo a los datos recopilados por el Instituto Nacional de Cooperativismo, INCOOP, al año 2004 existían en Paraguay 900 cooperativas aproximadamente, cifra que más que cuadruplicaba el número de cooperativas existentes al año 1994. Estas 900 cooperativas asociaban a la vez a casi un tercio de las personas ocupadas en el país.

Por otra parte, para el caso de las ONGs, que el otro sector acerca del cual existe algún tipo de dato confiable, los cuales son inexistentes para el caso de las mutuales y asociaciones gremiales, encontramos que de acuerdo al Directorio de Organizaciones Privadas de Desarrollo del Paraguay, elaborado por el Centro de Información y Recursos para el Desarrollo, CIRD; al año 2004 existían un total de 225 ONGs y Fundaciones en el país.

2.13. Perú

Para el caso del Perú los antecedentes estadísticos de la realidad de la Economía Social son muy escasos, especialmente para el caso del sector cooperativo y mutual.

Los antecedentes disponibles para el sector cooperativo son del año 1994, por lo que tienen un alto grado de variabilidad, pero a la fecha son los únicos datos disponibles, y que arrojan una cantidad total de 3.945 empresas cooperativas.

Por otra parte, considerando los antecedentes proporcionados por el Proyecto Comparativo Internacional sobre el Sector No Lucrativo, promovido por la Universidad John Hopkins, en su aplicación en el Perú (ver Portocarrero, F. y otros, 2002), existen en el Perú un total de 110.000 organizaciones privadas no lucrativas, de la más diversa índole, de las cuales fueron identificadas y encuestadas muestralmente más de 49.000 de ellas.

2.14. Portugal

Para el caso de Portugal los antecedentes disponibles a nivel cuantitativo para el sector de Economía Social, indican que para el caso del sector cooperativo

al año 2005 existía un total de 3.184 empresas de este tipo, que generaban un total de algo más de 45.000 puestos de trabajo asociando a un total de 2.135.237 personas.

Considerando la otra figura de la Economía Social en el Portugal que corresponde a las Instituciones Particulares de Solidaridad Social, que en genérico incorporan a través de una norma jurídica a diversos tipos de asociaciones, están enteraban un total de 4.713 entidades, con más de 44.000 puestos de trabajo. Estas Instituciones se desglozan, entre otras, en los siguientes tipos de entidades:

- 120 Mutualidades, que tienen 930.000 asociados y más de 2,1 millones de beneficiarios
- 390 misericordias que afilian a más de 17.300 personas
- 350 fundaciones

2.15. Puerto Rico

Para el caso de Puerto Rico es interesante indicar que en el contexto de las entidades del sector de Economía Social, se puede consignar que en el sector cooperativo existían a junio del año 2005 un total de 404 empresas cooperativas activas que generaban un total de 6.042 puestos de trabajo y asociaban a 951.000 personas.

Por otra parte, existían 16 Corporaciones Especiales Propiedad de los Trabajadores, CEPT, siguiendo un modelo inspirado en la experiencia cooperativa de Mondragón.

A la vez existen 4.347 organizaciones privadas sin fines de lucro, en su calidad asimilada a fundaciones, y 43.347 corporaciones privadas sin fines de lucro, asimiladas a organizaciones comunitarias de base.

2.16. Uruguay

Para el caso del Uruguay, en el campo de los antecedentes cuantitativos de la Economía Social, el único dato disponible corresponde al censo de cooperativas realizado el año 1999 por la Universidad de la República, por encargo de la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas, CUDECOOP, arro-

jó la existencia de 1241 entidades de la Economía Social (básicamente cooperativas) con 844,931 asociados en un marco demográfico general de poco más de 3,000,000 de habitantes.

2.17. Venezuela

Para el caso de Venezuela, los datos cuantitativos de la Economía Social, tienen una carácter espectacular a contar de la presente década de los 2000, especialmente en el sector cooperativo en donde se pasa de un total de 782 cooperativas en el año 1998 a más de 105.000 cooperativas a junio del año 2006, constituyendo el aumento más espectacular de crecimiento del sector cooperativo visto en América Latina en los últimos años. Por otra parte, se estima el número de socios de cooperativas en un total de 734.050 personas, según los datos entregados por la Superintendencia Nacional de Cooperativas, SUNA-COOP.

La otra entidad sobre la cual se disponen datos estadísticos corresponden a la cajas rurales, que en 153 entidades, tienen a más de 8.400 accionistas.

CAPÍTULO 4

POLÍTICAS PÚBLICAS Y ECONOMÍA SOCIAL EN IBEROAMERICA

La Economía Social en Iberoamérica ha ido tomando de forma paulatina un posicionamiento cada vez mayor dentro del contexto socio-político de cada uno de los países. Distintas realidades al respecto hemos encontrado al realizar un examen comparativo de cómo esta entrada ha ido tomando forma, nos encontramos con diferentes niveles de integración a su contexto nacional, desde una consideración dentro de las políticas públicas estatales que promueven en gran medida a este sector, hasta vacíos legales que entranpan su desarrollo.

Desde esta amplitud de realidades en que se encuentra la Economía Social en materia de políticas públicas, hemos derivados a lo menos cinco ideas que pueden identificar un denominador común entre ellas, presentándose con mayor fuerza en ciertos casos en particular, los cuales irán siendo detallados.

4.1. Contextos políticos han afectado a la promulgación de políticas públicas en cada país

El primer acercamiento a la revisión de las políticas públicas en materia de Economía Social, es a través de un enfoque histórico, en cuanto han sido diferentes contextos socio- políticos los cuales han promovido o debilitado el desarrollo del sector.

Para el caso de los países de Sudamérica y Centro América, los primeros pasos por consolidar el sector de la Economía Solidaria comienza a gestarse en la primera mitad del siglo XX, presentando un quiebre a la entrada de la década del setenta aproximadamente en la gran mayoría de los casos. Este fenómeno surge producto del llamado “Estado de Bienestar”, modelo que impulsó desde

el órgano estatal todas las acciones de estructuración de una sociedad civil mayormente fortalecida, pero siempre bajo el alero del gobierno de turno.

Este Estado de Bienestar o Asistencial, se caracteriza por la promulgación de una serie de leyes sociales, que configuran las bases del Estado en materia de políticas sociales. Este nuevo tipo de acción e intervención pública, tiene un fuerte impacto sobre las organizaciones de la sociedad civil. Toda este nuevo accionar en políticas públicas, se traduce en un aumento de la capacidad interventora del Estado, sobre las entidades de la Economía Social.

La entrada de un nuevo modelo económico neoliberal, impulsado desde la potencia de mayor influencia en el continente americano, viene a desarticular esta figura de Estado de Bienestar, entrando en la lógica de reducción de poder estatal y la promoción de un mercado desregulado con amplias facultades. Esto remece en la década de los ochenta principalmente a varias economías de los países de la región, sumándose a esto diversos conflictos socio-políticos, con la interrupción de dictaduras y problemáticas civiles que afectan seriamente el desarrollo de la sociedad civil y de la Economía Social.

Ejemplo de esta situación se presenta en Brasil, que vivió un régimen dictatorial durante los años 1964 y 1985, periodo en el cual a pesar de existir un gran número de entidades pertenecientes a la Economía Social, no hubo un afán por su desarrollo, estancando la promulgación de políticas públicas. Similar es el caso de Costa Rica, donde se reconoce que a partir de la década de los 80 en adelante se observa una tendencia a la restricción y derogación de recursos e instrumentos por medio de los cuales se concretaban las acciones de promoción y fomento.

Esto representa como en aquellos países considerados como los más dinámicos de la región a los cuales pertenecen, en cuanto a su desarrollo de la Economía Social, esta época afectó profundamente el avance en materia de políticas públicas. Es de esperar entonces, que aquellos países de economías más pequeñas, el impacto fuese mayor.

Así vemos el caso de Ecuador, que grafica esta situación al manifestar que *“desde 1979 hasta 1999, es decir en 20 años, se han alternado 45 directores nacionales de cooperativas (DINACOO, Dirección Nacional de Cooperativas), con un promedio de duración en el cargo de seis meses; en ese lapso de tiempo ha sido prácticamente imposible programar o peor ejecutar planes de desarrollo para el movi-*

miento cooperativo".¹⁶ Lo anterior nos grafica la inestabilidad por la cual atraviesan los países durante esta época, siendo imposible consolidar el sector de Economía Social y aún más, como para el caso chileno, desarticulando totalmente los avances logrados hasta la fecha en esta materia.

La entrada al nuevo milenio, representa igualmente una nueva perspectiva en el desarrollo de las entidades de la Economía Social. Por un lado, en materia socio-política los Estados han comenzado a retomar procesos de mayor democratización y modernización del aparato estatal. En materia económica, si bien el modelo neoliberal aún se mantiene, este comienza a ser más cuestionado y se levantan novedosas reacciones a la arremetida que durante la década de los ochenta significó su entrada. Los dos factores anteriores, levantan un tercer elemento clave en relación al desarrollo de la Economía Social: el debate crítico en torno a su situación.

En las décadas anteriores si bien existieron investigaciones y organizaciones dedicadas a analizar el fenómeno de la Economía Social, es en esta época cuando más se re-abre el debate por definir las características y consideraciones en torno su conceptualización, sus espacios de desarrollo e impacto sobre la economía, como también la renovación en materia de políticas públicas que se hace imperante ante el nuevo contexto mundial que hoy enfrenta este sector.

El debate crítico generado en torno al tema de la Economía Social, genera nuevos reparos en cuanto a promulgación de políticas públicas del Estado, su nuevo rol y la incidencia de este sector dentro de la economía a nivel regional, como también global. Estos puntos son revisados en las siguientes ideas.

4.2. Divergencia entre el discurso del Estado y la práctica en la puesta en marcha de las políticas públicas

La tendencia actual dentro de los Estados democráticos o en proceso de democratización, con respecto al sector de Economía Social, ha sido fomentar su desarrollo a través de la entrega tanto de recursos económicos y distintos pro-

16. Caso Ecuador.

gramas de capacitación. En general, se presentan planes y proyectos enfocados a incentivar este tipo de organizaciones, como también, la apertura a espacios para la negociación en conjunto, logrando posicionarse como una entidad consolidada dentro del mercado nacional, como también internacional.

Sin embargo, quienes han estudiado la situación en los distintos países, manifiestan la existencia de una divergencia entre la intencionalidad estatal presente en su discurso, versus la puesta en marcha de las acciones propuestas para las entidades económicas solidarias. Dejan entrever, que si bien existe un discurso “políticamente correcto”, encontrándose en él una serie de medidas, las que a pesar de su afán desarrollista, no pasan de ser tan sólo buenas intenciones.

Se considera al respecto, que en la práctica, muchas políticas publicas han quedado tan sólo en su nivel de manifiesto en el papel, como también ocurre, su puesta en marcha se ve entrapa en un marco jurídico mayor el cual impide su desarrollo a cabalidad.

Ejemplo de esta situación lo podemos encontrar en Argentina, donde existe un dialogo con el aparato estatal a través del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), el cual representa la mayor iniciativa de promoción y control del sector de la Economía Social, derivándose desde aquí todas las instancias de promoción de políticas públicas. Sin embargo, existe una disyuntiva en torno a los resultados de este accionar.

Al respecto se manifiesta que si bien se observa una gran cantidad de programas destinados a emprendimientos grupales, y un amplio discurso promocional del sector, existe una clara falta de políticas destinadas a las organizaciones de la Economía Social, con un marco impositivo y regulatorio adecuado. Se suma a esto una serie de obstáculos burocráticos que delimitan su formación. *“Aparentemente en el gobierno hay dos líneas, o un discurso y una acción. La realidad que nosotros vemos en el accionar del gobierno es contradictoria. Por un lado el discurso, y el mismísimo presidente de la nación ha reivindicado los instrumentos de la economía social, de las cooperativas, de hecho han impulsado la creación de muchas cooperativas, las han financiado en muchos casos, sobre todo cooperativas urbanas que involucran a trabajadores desocupados, no tanto en los sectores rurales, no ha habido impulso en la creación de nuevas cooperativas agrarias, ni gran fortalecimiento de las existentes. Sí hay que reconocer la tarea del INAES, que ha recuperado por suerte su presupuesto, perdido en la década del 90’.[...]. Luego*

de este reconocimiento de funciones, viene la crítica hacia la tarea del aparato estatal. *“La actitud del gobierno tiene muchas facetas, y está lo declamativo pero la práctica dice otra cosa. [...]“Hace tres meses, extrañamente, el Congreso de la Prov. de Buenos Aires, votó una suerte de no sujeción, de exención ampliada para las cooperativas, en los impuestos sobre los ingresos brutos*

Algo similar se observa en el caso mexicano, en donde el Estado, desde su carta constitucional, como a su vez desde la voluntad de los gobiernos ha manifestado la importancia de fomentar el sector de Economía Social, se encuentra con lagunas legales, así como también un desordenado esquema de ejecución de las políticas públicas, lo cual entrapa su consolidación. *“El estado mexicano y los gobiernos que de él emanan, tienen la obligación de dirigir y planear el desarrollo nacional, mediante el fomento económico de los sectores público, social y privado, que favorezcan el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza entre los individuos, grupos y clases que integran la nación. Sin embargo, actualmente, ni desde el punto de vista jurídico ni de las políticas públicas existe uniformidad o criterios comunes en lo relativo a la forma en que deben apoyarse o promoverse a las empresas y organizaciones que forman parte del sector social de la economía.”* (Rojas Herrera, J.J., 2006:) Se acusa una situación aún más grave, al momento de visualizar el rol que tendrán las empresas sociales dentro de la economía nacional e internacional, en tanto no existiese un apoyo desde el Estado, que respete su funcionamiento con los valores asociativos, teniendo que enfrentarse a un contexto totalmente desfavorable. *“Lo cierto es que el contexto macroeconómico en el que las empresas sociales desenvuelven sus actividades asociativas y empresariales es bastante desfavorable teniendo que enfrentar la apertura comercial indiscriminada, contrabando masivo de bienes y mercancías, ausencia de apoyo crediticio para financiar los procesos productivos y el retiro casi total de los apoyos gubernamentales a las actividades empresariales de las entidades asociativas del SSE.”*(Rojas Herrera, J.J., 2006:)

Finalmente, para el caso de México se entrega un desolador diagnóstico en torno a cómo están funcionando las políticas públicas de fomento y apoyo a la Economía Social en ese país. *“En virtud de lo anterior, puede afirmarse que no existe propiamente hablando una estructura institucional de apoyo al SSE, ni un enfoque coherente en las políticas gubernamentales que privilegie el apoyo a este tipo de entidades asociativas, lo que se traduce en un acceso limitado al financiamiento de sus actividades productivas; una escasa capacitación y formación empresarial y, en consecuencia, una alta informalidad de sus actividades productivas. La*

intervención del estado mexicano se caracteriza por que la atención que se brinda tiene un carácter paliativo y desarticulado sin que se cuente con directrices claras que generen una estrategia ordenada, sistemática y de largo plazo, que satisfaga los requerimientos básicos para el desarrollo y crecimiento de las unidades productivas del SSE.”

Los anteriores ejemplos corresponden a dos países que cuantitativamente tienen un alto número de entidades pertenecientes a la Economía Social, donde podría deducirse que por su alto número, la incidencia de estas organizaciones podría ser mayor al interior del aparato estatal, pero esto parece no ser así. Y por ende, algo similar ocurriría en aquellos países que la cantidad de empresas sociales es menor. Así vemos para el caso de Paraguay, donde se manifiesta que *“aun cuando en la Constitución Nacional se establece que “los principios del cooperativismo, como instrumento de desarrollo económico y social, serán difundidos a través del sistema educativo”, hasta la fecha no se han instrumentado los mecanismos para que esto sea una realidad en el mediano plazo”*.(Bogado, D., Carosini, L. y Barrios, L., 2006:)

De igual forma nos encontramos con el caso chileno, en donde aún no se ha logrado configurar un real acuerdo entre las políticas públicas enfocadas a este sector, en cuanto ni siquiera se ha establecido una definición clara de cual será la conceptualización y tratamiento específico que se aplicará para las empresas de orden solidario. *“Para ser realistas y veraces es importante indicar que en Chile no se puede hablar de una política conciente, consistente y centrada en la economía social y en sus distintos actores. Independientemente de las complejidades conceptuales, cualquiera sea la denominación que se pueda utilizar, los poderes públicos, especialmente el ejecutivo y el legislativo, no identifican un campo de acción como lo es la economía social.”* (Radrigán, M., 2005:)

Ante lo anterior, se presenta un claro desafío por promulgar políticas públicas que sean puestas en marcha y que dentro de su práctica puedan ser viables en los contextos dentro de los cuales se desarrollan. Lo anterior, implica un proceso de participación activa del sector de la Economía Social, estableciendo un dialogo fluido entre este y el aparato estatal, como también la esfera económica. Sin embargo, como se revisará en el punto siguiente, pareciese a que pesar de las intenciones y los esfuerzos por llevar una iniciativa con estas características a cabo, resulta aún difícil poder posicionarse dentro de las decisiones principales que tanto en el Estado como el Mercado se gestan.

4.3. Los nuevos Estados Democráticos no consideran la participación de los actores de la ES en el diseño de políticas públicas

En relación al punto anterior, quienes representan a los actores de la Economía Social, manifiestan en algunos ejemplos que las intenciones desde el aparato estatal de generar políticas públicas en relación a este sector, esta voluntad se deriva a lo programado desde una carta constitucional que plantea su interés por la solidaridad y la asociatividad. Sin embargo, en la práctica no existiría un verdadero órgano consultivo de los intereses propios de las empresas solidarias, como tampoco espacios de real incidencia de estas dentro del diseño de políticas públicas. De esta forma, y retomando el ejemplo mexicano, se tiene que *“los representantes de las organizaciones sociales desean dejar de ser “población objeto” de programas oficiales cargados de asistencialismo y clientelismo y demandan la elaboración de verdaderas políticas públicas que favorezcan la asociatividad y el control de los recursos y los mercados por parte de los productores y consumidores locales”* (Rojas Herrera, J.J., 2006).

La falta de una participación protagónica de los actores de la ES dentro del diseño de las políticas públicas enfocadas a su mismo sector, genera una serie de entrapes que disuelven todo tipo de iniciativas, por más beneficiosas que en la teoría intenten ser. De este modo, nos encontramos con dos efectos directos de ésta situación:

a. En primer lugar, se generan políticas y programas incongruentes, los cuales son puestos en marcha, sin considerar un amplio espectro de su impacto, como también se encuentran sujetos a las voluntades e intereses de los gobernantes de turno, promoviéndose o limitándose según los contextos socio-políticos por los cuales atraviesan. En este sentido, no se ha logrado establecer aún una base sólida que supere este vaivén y que mantenga en equilibrio estable a las organizaciones de la Economía Social.

b. Lo anterior, deriva en una discontinuidad en las acciones, en cuanto se ha visto agravado por las coyunturas políticas nacionales y continentales, que han llevado a continuos cambios generales en las estrategias de desarrollo económico y social, desde modelos liberales, a modelos desarrollistas, estatistas y neo-liberales. De aquí se entiende la extrañeza que en Argentina provocan ciertas legislaciones: *“Históricamente, tradicionalmente, las cooperativas estuvieron exentas de todos los impuestos [...] el legislador entendía que por su función de transfor-*

mación social no podían estar comprendidas bajo gravámenes concebidos para ser aplicados a empresas sin fines sociales. Esto fue arrasado por las dictaduras, sobre todo por la última. Lo único que se mantiene es, la así llamada “exención a las ganancias”. (Ravina, A. y Ravina, M., 2006:)

Ahora bien, hay que considerar que por un lado nos encontramos con una clara falta de espacios y estrategias para la integración de los actores de la Economía Social, también es necesario establecer un mea culpa en relación a como estos mismos asumen su responsabilidad como miembros de un sector en auge, difuminándose en ocasiones los esfuerzos por su desarrollo. Esto lo hace manifiesto Colombia, aduciendo que: *“aunque existe un convenio entre la Superintendencia de Economía Solidaria y CONFECOOP según el cual las entidades que conforman el sistema deben enviar periódicamente su información para que sea procesada por esta última entidad, no todas las entidades solidarias lo hacen y por esta razón, las estadísticas que procesa y publica CONFECOOP se encuentran subvaluadas en un porcentaje indeterminado, pues el censo que se realizó para el sector en los primeros años de este milenio, no se pudo hacer público por múltiples problemas que no se pudieron aclarar. Adicionalmente la gran variedad de organizaciones que existe en el país y que cumplen con los requisitos planteados en la ley 454, implica que envíen la información de estados financieros y estadísticas a diferentes organizaciones públicas, dependiendo de la actividad que desarrollen, Esto genera una dispersión de la estadística del sistema que ha hecho imposible de manera agregada”* (Dávila, R., 2006:)

Para el caso de España, donde como se revisará más adelante el escenario en materias de políticas públicas es mucho más nutrido que el resto de los países vistos, podemos encontrarnos que la actuación de las entidades de la Economía Social en es marginal en espacios que comprenden la discusión de acciones de intervención e incidencia en el sector. *“Tanto en los Consejos económicos y sociales nacional y regionales como en los Pactos regionales por el empleo y el desarrollo económico, donde los hubiere, que son dos indicadores reveladores del grado de institucionalización de este tipo de política, la presencia de la Economía Social es marginal y a menudo la canalización de sus intereses se realiza a través de alguno de los otros grandes interlocutores sociales. Este hecho minimiza consecuentemente las oportunidades de la ES para protagonizar importantes parcelas de la vida socioeconómica”* (Chaves, R., 2006:).

De este modo, la actual situación en materia de políticas públicas puede ser resuelta por una clara definición de la acción por parte de las entidades soli-

darias y su participación activa y comprometida dentro de instancias reales de dialogo y compromiso por parte del aparato estatal. Ahora bien, un elemento que pueda dificultar aún más la voluntad del Estado por querer establecer un campo determinado con políticas claras para la Economía Social, corresponde a que en ocasiones, las empresas solidarias y otras organizaciones pertenecientes a la Sociedad Civil, cumplen con tareas que, dentro de un aspecto normativo normal, corresponderían a funciones del Estado, el cual por diversos motivos, no cumple con los requisitos para llevarlas a cabo en su totalidad. Sucede por conclusión, que las necesidades no resueltas por el órgano gubernamental, son suplidas por entidades de la Economía Social, existiendo ambigüedades con respecto a su responsabilidad en estos temas.

4.4. Las entidades de la Economía Social vienen a suplir necesidades no resueltas por el Estado

Una situación generalizada es la dispersión de legislación clara en relación al sector de la Economía Social. Sin embargo, esto queda aún en mayor ambigüedad al establecer las responsabilidades que el Estado debiese asumir en ciertas materias, pero que al no abordarlas como idóneamente se requiere, estas pasan a quedar en un vacío, que es asumido por diversas organizaciones pertenecientes a la Economía Social.

Esto ha llevado que las entidades solidarias tengan dos aspectos, que no considerados dentro de su formación inicial, son resultados de la coyuntura a la cual se enfrentan: por un lado, se establecen como espacios de reivindicación para sectores que se han visto marginados por las políticas públicas en general, y menoscabos por contextos nacionales e internacionales. Tal es el caso de campesinos, mujeres e indígenas, encontrando en las empresas solidarias un espacio donde más que para el desarrollo económico, para el posicionamiento de sus derechos en la escena pública. Esto queda graficado en el ejemplo de Nicaragua, donde *“la mujer nicaragüense ha utilizado la cooperativa como instrumento no solo socioeconómico, o sea para acceder a la propiedad, servicios, programas, sino que también para acceder a espacios de poder y luchar por la mejoría en la equidad de género”* (CONACOP, 2006c:).

Se brinda un nuevo aspecto a la Economía Social, donde se realza su importancia, pero se agregan elementos para ser considerados por las políticas públicas, ampliando la complejidad de poder establecer programas que contemplen

todas las necesidades que una empresa solidaria, con características reivindicatorias requiriesen.

Un segundo aspecto, corresponde a cómo en la práctica, muchas empresas solidarias cubren necesidades que inicialmente el Estado debiese asegurar, en cuanto a un sistema de garantía de derechos y bienestar contemplado para sus ciudadanos. Sin embargo, la falta de recursos, ya sean económicos y/o humanos para emprender estas iniciativas, a soslayado estas acciones, dejando lagunas en su proceder. La sociedad civil organizada, ha entregado respuestas para esta situación, organizándose en empresas solidarias, lo cual responde a un buen síntoma de participación ciudadana, pero la pregunta que se eleva en este aspecto va en dirección a cuestionarse hasta que punto es responsabilidad de la Economía Social hacerse cargo de estas esferas.

Retomando el caso de Nicaragua, donde se considera que *“un elemento clave del movimiento cooperativo es su versatilidad, ya que incursiona en áreas donde tradicionalmente el Estado brindaba estos servicios, principalmente en la creación de entidades para obtener beneficios en supermercados, tiendas, clínicas de salud, educación, vivienda, agua potable, luz, letrinas y otros programas sociales. Esta versatilidad y flexibilidad contribuye a la promoción de las expresiones de la economía social, validándose por las respuestas que da a la población en un proceso de transformación constante, derivadas de la demanda insatisfecha de instituciones adecuadas para promover, fomentar e incentivar la implementación de políticas efectivas y programas que contribuyan al desarrollo y erradicación de la pobreza.”* (CONACOO, 2006c:).

Algo similar grafica Paraguay en su experiencia de las organizaciones de la Sociedad Civil: *“Aún cuando, probablemente algunas ONGs efectivamente estén desempeñándose como consultoras, incluso a nivel internacional, también se encuentran aquellas que cumplen con todas las formalidades legales en general y tributarias en particular, y gran parte de ellas se encuentra realizando tareas sociales, ecológicas e indigenistas en compensación por la falta total o parcial de la presencia del Estado en dichas áreas”* (Bogado, D., Carosini, L. y Barrios, L., 2006:).

A primera vista, existirían dos caminos que se han transitado para resolver esta encrucijada de responsabilidades. Por un lado, está la visión que sostiene lo beneficioso que resulta para las empresas solidarias tomar parte participante en aspectos que el Estado ha relegado, en cuanto se posiciona con mayor fuerza dentro de la escena pública, pasando a funcionar como un organismo

paralelo al estado, pero complementario a este. Se podría asegurar por esta vía que el aparato estatal resguardara aún más el funcionamiento de entidades de la Economía Social, de tal modo, que un posible decaimiento significara el cese de beneficios a una amplia gama de la población.

Otro camino, correspondería a que las empresas solidarias actuarán bajo una lógica de “apresto”, donde fueran la punta de lanza ante una situación, más aún si es tan compleja como la pobreza, para luego, establecido un formato de trabajo, pasara a incorporarse dentro de la entidad estatal. En resumen, es comenzar un quehacer de necesidad, en un principio desde la Economía Social, y que luego fuera traspasado al Estado, asumiendo su responsabilidad en este sentido y tomando a la entidad iniciadora como una consultora y fiscalizadora de su proceder en el futuro.

Hasta este punto, el debate en torno a las políticas públicas nos presenta un escenario con varias dificultades. Sin embargo, existen experiencias exitosas, que aquí se plantean a modo de ejemplo para buenas prácticas al respecto. Quienes llevan la delantera en tema de promulgación de políticas públicas, son las entidades de la Economía Social en España y Portugal, que se revisa en el siguiente punto.

4.5. Mayor consideración de las políticas públicas para la Economía Social

La aplicación de políticas públicas hacia el sector de la Economía Social no registra tan sólo puntos críticos, sino que existen también iniciativas que presentan un contexto favorable para el desarrollo de las entidades solidarias.

Un primer ejemplo lo representa el caso de Portugal, país donde existe un real apoyo al desarrollo de la Economía Social, existiendo concordancia tanto en materia teórica de las políticas públicas y su aplicación práctica. Al respecto, en este país se han potenciado cinco líneas de acción:

- a. Existiendo una línea de trabajo en conjunto, donde el gasto público se complementa con el quehacer de las entidades de la Economía Social, de tal modo que estos tomen mayor eficacia en su aplicación, especialmente en temas de intervención social.
- b. En el campo de apalear el desempleo, a través de programas de micro crédito o con empleos cooperativos.

- c. En el campo de establecimiento de medidas para la Seguridad Social de trabajadores, en especial a través de las mutuales.
- d. Políticas que fomentan el desarrollo local, en especial a través de un apoyo a las entidades rurales pertenecientes a la Economía Social.
- e. Políticas para el mejoramiento habitacional, lo cual es llevado a cabo a través de cooperativas de vivienda.

Todas estas medidas, van de la mano con una política de discriminación positiva de naturaleza fiscal que ha sido implementada desde 1999. En particular, esta política ha sido implementada a través del Estatuto Fiscal Cooperativo, en el cual queda de manifiesto el reconocimiento de las especificidades que estas empresas solidarias contemplan, lo que se traduce en una lógica e intención de respetar sus particularidades y abrir espacios donde éstas tengan una real cabida dentro de la macro economía.

De modo que las políticas públicas puedan mantenerse en equilibrio a través de los años, independiente de los contextos socio-políticos, quedando a la suerte de las voluntades gubernamentales de turno, es que se han desarrollado estructuras sólidas de apoyo a las organizaciones del llamado Tercer Sector, dentro de las cuales se destacan INSCOOP.

España por otro lado, representa un ejemplo donde las políticas públicas son claras con respecto al sector de la Economía Social, siendo estas forjadas desde los niveles estatal y autonómico del gobierno. *“La distribución de competencias entre ambas Administraciones ha configurado los marcos institucionales de sus actuaciones, mientras variables sociopolíticas y económicas, como es la apuesta política de cada gobierno hacia este sector social, lo han sido para el contenido y nivel de despliegue de las medidas.”* (Chaves, R., 2006:)

Dentro de las medidas institucionales sobre las cuales se han promulgado las políticas públicas en este país, encontramos puntos que son trascendentales que se posicionan como una buena practica a considerar. Primeramente, considera a las organizaciones de la Economía Social en igualdad de condiciones en relación a otras formas organizativas, lo cual genera una visión transversal de cómo abordar los temas relativos al sector. Esta misma transversalidad, le entrega una serie de condiciones que facilitan, por un lado determinar su campo de acción con consideraciones determinadas a la naturaleza de la entidad de Economía Social ante la cual nos presentamos, es así como, las políticas públi-

cas buscan: “...1) reconocer la identidad diferenciada de éstas (p.ej. con leyes de cooperativas, de mutualidades de previsión social, de asociaciones, etc.) y su capacidad para actuar en cualquier sector de actividad económica, 2) eliminar o compensar sus dificultades de operar con ese estatuto diferenciado, las cuales las sitúan en posición de inferioridad de oportunidades, posición corregible, p.ej. con una fiscalidad favorable, y finalmente 3) reconocer su condición de interlocutor en el proceso de elaboración y aplicación de las diferentes políticas públicas”.(Chaves, R., 2006:)

Si bien, el caso español con respecto a las políticas públicas de fomento a la Economía Social presenta hasta la fecha aún ciertas deficiencias en materia de contar con una administración pública que esté centrada en su desarrollo, como también problemas estructurales de índole financieros, la potencialidad está puesta en una serie de medidas que ya están siendo puestas en marcha, que ayudan y son una buena base de estructuras de apoyo para mejorar las problemáticas referente a los temas de administración y recursos económicos que se echa en falta.

Tal es la normativa que rige al sector en este país, que es posible graficarlo en un recuadro desde sus distintos niveles de aplicación de las políticas, de este modo, se presenta el siguiente recuadro en donde quedan resumidas las consideraciones con respecto a la ES en España:

Contenidos de las políticas dirigidas a la Economía Social

Políticas de oferta: sobre la ESTRUCTURA de las Organizaciones de Economía Social	
<i>Políticas institucionales</i>	- Reconocimiento como actor privado (<i>Agente Privado</i>) - Reconocimiento de libertad de este actor para actuar en todos los sectores económicos - Eliminación/compensación de trabas jurídicas por utilización de Estatutos Diferenciados (ej. medidas de tipo fiscal) - Reconocimiento como actor en la aplicación de Programas de Políticas Públicas (<i>Agente Ejecutor</i>) - Reconocimiento como actor en la elaboración de las Pol. Públicas (<i>Agente Co-decisor</i>)
<i>Políticas de índole cognitiva</i>	- Creación de un clima de opinión pública conocedor y receptivo hacia esta realidad - Inserción de la ES en los programas formativos del sistema educativo en sus diferentes niveles y en los programas de investigación financiados con fondos públicos.
<i>Políticas financieras</i>	- Cambios en la regulación dirigidos a reducir el coste de los factores productivos (capital y trabajo) y a mejorar el acceso a la financiación privada - Presupuestos públicos de promoción de la Economía Social (operativizados con subsidios, convenios, etc.)
<i>Políticas de apoyo con servicios reales</i>	Existencia de organismos públicos de apoyo a la Economía Social con servicios de: - Información, - Formación, - Creación de redes - Asesoramiento –técnico, comercial,...- - Investigación
Políticas de demanda: sobre la ACTIVIDAD de las Organizaciones de Economía Social	
<i>Medidas tendentes a mejorar la accesibilidad de la Economía Social a la condición de proveedor (directo o indirecto) de bienes y servicios para las Administraciones Públicas, como:</i> - Menores exigencias financieras en cuanto a acceso a contrataciones públicas (fianzas, etc.) - Preferencia, en caso de empate, en las contrataciones públicas - Discriminación positiva hacia la ES en la contratación pública en base a Cláusulas sociales y de inserción - Modos de actuación de las Administraciones, en sus contrataciones públicas, no lesivos económico-financieramente a la ES, merced a prácticas del tipo: estabilidad de contratos / convenios de servicios, diligencia en los pagos de las Administraciones, establecimiento de significativos adelantos de pagos.	

Fuente: Chaves (2002).

4.6. Las políticas públicas estatales y su encuentro con la economía globalizada. Situación de la Economía Social en este contexto

Luego de la revisión sobre los puntos críticos y buenas prácticas presentadas en el ámbito de las políticas públicas para el caso de Iberoamérica, queda aún una duda en el aire con respecto a como ha sido el proceso de integración de las empresas solidarias dentro del marco económico regional.

La generalidad apunta a un escenario no muy prometedor. Desde los actores de la Economía Social, una de las principales tareas de las administraciones públicas corresponderían a entregar apoyo para las entidades solidarias, de tal forma que éstas pudieran integrarse en igualdad de oportunidades de acceso a los distintos mercados públicos, pero lamentablemente las empresas privadas mantienen una suerte de hegemonía sobre los mercados, marginando las posibilidades de una real competencia por parte de las empresas solidarias. Esto ocurre para todas las entidades en relación con sus respectivos bloques de integración regional, sean estos el MERCOSUR, MCCA, ALCA o la Unión Europea.

CAPÍTULO 5

MARCOS JURÍDICOS Y ECONOMÍA SOCIAL EN IBEROAMÉRICA

Realizando un examen comparativo a los marcos jurídicos que encontramos en cada país de Iberoamérica, nos encontramos al igual como lo revisado en materia de políticas públicas con distintas realidades. Estas van desde una muy ambigua y casi inexistente legislación en torno a la Economía Social, hasta una nutrida gama jurídica que rige este sector.

El recorrido lo iniciaremos desde un estado menor de regulación jurídica en este aspecto, para avanzar en los casos que presenten mayor incorporación de leyes y decretos en torno la estructuración de una sólida economía solidaria en el país.

5.1. Ambigüedad e inexistencia de un marco jurídico para la Economía Social

Sin necesidad que sean siempre correlativos, la generalidad apunta a que cuando no existen grandes avances en materia de políticas públicas relativas al sector de la Economía Social, esto va de la mano con vacíos legales, entrampan-do de manera clara el desarrollo de ésta.

Motivos de la inexistencia de estos marcos jurídicos pueden haber muchos, pero se relacionan principalmente con un estado obsoleto de leyes que fueron promulgadas hace muchos años, en contextos socio-políticos que no coinciden con la actualidad. En este sentido, las mismas prescripciones jurídicas pareciesen dificultar el quehacer de las empresas solidarias más que potenciarlo, en cuanto no logran situarse en su realidad actual. Ejemplo de esto, corresponde a la situación que se vive en Ecuador, donde se manifiesta que la legalidad

en torno a la Economía Social “...está desactualizada, es decir, alejada de la realidad concreta de las organizaciones y de los grupos de socios, pues parte de un perfil cooperativo ideal que no se ajusta a sus exigencias actuales.”¹⁷

En Ecuador, la explicación para esta divergencia entre el proceso de desarrollo de la Economía Social y su respectiva legalidad, está en la presencia de a lo menos tres fenómenos claves para esta dificultad:

a. *“Establece una serie de privilegios tributarios que no sólo han distorsionado su cometido inicial y su gestión empresarial, sino que al haberse paulatinamente perdidos, han vuelto traumática su inserción en el mercado.*

b. *Es muy reglamentaria y contiene excesivas prescripciones, lo que deja poca autonomía a las organizaciones. Pese a eso, tiene también enormes vacíos en áreas de vital importancia.*

c. *Existe inseguridad jurídica por la sobre posición de regulaciones (como en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito) que, en vez de fomentar el desarrollo de estas organizaciones, han creado fracturas y discriminaciones a su interior y frenado sus reales potencialidades, pues los cambios jurídicos introducidos han respondido más a políticas coyunturales que a un esquema coherente y articulado. No hay claridad entre los aspectos propiamente organizativos y de personería jurídica de las cooperativas con los relativos a la actividad económica desempeñada, lo que ha generado la tendencia a establecer regulaciones especiales que invalidan las disposiciones de la Ley de Cooperativas.”* (Da Ros ,G y Flores, R: 2006:66)

Situación similar se vive en el caso de Nicaragua, donde se manifiesta la existencia de una legalidad ambigua y sometida a las voluntades de los gobiernos de turno, los cuales mantienen una lógica de “cambio en las reglas del juego”. Esto se explica a partir de una serie de procesos reformistas que son muy ambiciosos en sus planteamientos, que no pueden ser puestos en marcha dentro de un corto plazo y con los recursos que hoy en día se cuenta. Esto ha generado un ambiente de ambigüedad, inestabilidad e inseguridad entre los actores de la economía social, llevando a una insatisfacción, traducible en desmotivación, lo que aminora y debilita los logros alcanzados.

17. En todo caso es necesario hacer presente que la nueva constitución del Ecuador, promulgada a fines del mes de septiembre del año 2008, puede significar un quiebre en esta situación, toda vez que entrega un rango constitucional a un sistema de economía solidaria.

El escenario en Nicaragua pareciese no tener una solución inmediata, sino que es necesario un proceso más extenso para la promulgación de un marco jurídico que guíe el quehacer de las entidades de la Economía Social. Es así como se manifiesta que: *“En el corto plazo, es casi imposible superar la ausencia de un marco general de una estrategia para el desarrollo no solo del sector rural, sino también del sector de la economía social. Persistiendo un contexto poco favorable para implementar una política nacional de desarrollo del sector de la economía social, que tenga un rango de ley que facilite la articulación de la institucionalidad requerida para propiciar el despegue y el fortalecimiento de dicho sector. Por lo tanto, se necesita un sector público más articulado, con programas proactivos que le permitan incidir en el desarrollo de las potencialidades del sector de la economía social nicaragüense”*(AAVV, CONACOOOP Y FFE.2006:299).

Los efectos que puede tener una falta de legalidad clara y coherente con respecto al quehacer de las entidades de la Economía Social, no es algo menor, en cuanto afecta directamente sobre su desarrollo como tal y más aún, como lo especifica el caso peruano, puede producir una suerte de “involución”, dentro de los logros que en alguna etapa de mayor auge se hayan logrado. En este sentido, Perú es claro al especificar los elementos que llevaron para el caso de ésta país a un retroceso en lo avanzado en materia de legislación:

“1. La metodología de implantación de carácter verticalista, poco participatorio y desconfiado de quienes eran los beneficiados.

2. La premura para cambiar rápidamente las estructuras tradicionales en especial, la agraria propuesta por el gobierno (Velasco), por la posibilidad de retrotraerse, lo que fue así.

3. La baja proporción de recursos para capacitara a los receptores o beneficiarios de las empresas del SES.

4. La escasez de cuadros técnicos y/o la reticencia de éstos sobre los valores de la cooperación y del SES.

5. La nula experiencia en la administración de empresas autogerenciadas.

6. La aplicación de moldes de tipo cooperativo con excesiva rigidez.” (Cardenas, L.2006: 202)

Se hace importante la referencia que éste país realiza a los elementos que pueden dificultar y más aún, involucionar el proceso de desarrollo de la Economía

Social, tomándolo como consideraciones teóricas y técnicas sobre las cuales los actores de este sector deben tomar conciencia para evitar que este tipo de entrampes ocurran.

5.2. Leyes para cada sector en particular

En otros casos revisados, se ha podido identificar que las legislaciones han logrado establecer diferencias en sus marcos jurídicos para cada uno de los actores de la Economía Social. Si bien, algunos son más consistentes que otros, el diferenciar a cada actor colabora ciertamente a reducir la complejidad en torno a su funcionamiento, considerando las particularidades que cada tipo de organización necesita dentro de su quehacer.

5.2.1. Cooperativas

En los casos revisados, quienes presentan antecedentes más nutridos en torno a su situación legal son las cooperativas. Tomaremos algunos casos de los países en donde se ha detallado las consideraciones en cuanto marco jurídico para este tipo de empresas solidarias

a) Chile

El caso chileno es revisado desde una perspectiva histórica, donde nos podemos encontrar con etapas que desarrollan su marco legal y modificaciones según el contexto socio-político por el cual atraviesa el país. Al respecto, una primera legislación en torno al sector cooperativo se remonta al año 1924, para entregarle un marco jurídico a las cooperativas que hasta el momento se habían constituido como sociedades comerciales por acciones. Se destaca que en las décadas siguientes, la postura gubernamental hacia las cooperativas dependerá de la voluntad de quien se encuentre en el poder, pero no existe una modificación en la misma ley, sino hasta entrado el siglo veintiuno. Es a fines del año 2001, en donde se acelera la etapa final de tramitación y aprobación de la reforma de la ley general de cooperativas, promulgada en noviembre del año 2002, correspondiente a la Ley N° 19.832, que entra formalmente en vigencia a contar de mayo del 2003.

b) El Salvador

El Estado de El Salvador dicta un marco jurídico para las cooperativas, de forma temprana entrado el siglo XX. En el año 1904, en el Código de Comercio se incorpora por vez primera, el reconocimiento de la existencia legal de las Sociedades Cooperativas. En situación similar a lo ocurrido en el caso chileno, pasarán varios años hasta que esta primera consideración sufra alguna modificación o mejoramiento desde su promulgación. Será hasta octubre de 1952, cuando entra en vigencia la Ley de Educación Cooperativa y su promoción. Luego, en 1969, se aprueba la Ley General de Asociaciones Cooperativas y se crea un ente rector para el sistema cooperativo: el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP), el cual tiene como finalidad promover el desarrollo del cooperativismo en el país. En los siguientes años, se puede apreciar la promulgación de leyes para sectores más específicos tales como las asociaciones agropecuarias en 1980, la cual busca acelerar el proceso de Reforma Agraria que se encuentra en ejecución, gracias a la Ley Básica de la Reforma Agraria, del mismo año.

c) España

La Constitución Española de 1978 establece que las Comunidades Autónomas tienen competencia exclusiva en materia de regulación sobre cooperativas, y en su artículo 129.2 se impele a los poderes públicos a fomentar, con una legislación adecuada, a las cooperativas. El tipo de regulación en esta materia se ha realizado por regiones de dicho país, existiendo diferencias y modificaciones según las zonas en que se encuentren las cooperativas. *“En 2005 trece Comunidades Autónomas disponían de su propio texto legal: Andalucía, Aragón, Baleares, Castilla León, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Navarra y País Vasco. También existe una ley general de cooperativas de ámbito estatal que regula las cooperativas de aquellas Comunidades Autónomas que no tiene ley propia, como son Canarias, Murcia, Asturias y Cantabria. La ley estatal es la Ley 27/1999 de 16 de julio, de cooperativas. En general, las leyes cooperativas españolas hacen referencia expresa a los principios cooperativos formulados por la Alianza Cooperativa Internacional.*

Junto a esta normativa general, las cooperativas también se hallan sometidas a otras normativas: las de su propio sector de actividad y las normas de carácter mercantil, laboral o tributario, destacando la Ley 20/1990 de 19 de diciembre sobre régimen fiscal de las cooperativas y la Orden ECO/3614/2003, de 16 de diciembre, sobre los aspectos contables de las cooperativas.” (Chaves, R. 2006:231).

d) Portugal

En la actualidad, las cooperativas en Portugal se encuentran regidas por el Código

Cooperativo, Ley N° 51 del 7 de septiembre de 1996, en donde las denomina con personalidad colectiva autónoma, de libre constitución, de capital y composición variada, en donde la cooperación entre sus miembros tiene relación con la obediencia a los principios cooperativos, tales como no contemplar fines lucrativos, sino que la satisfacción de las necesidades y aspiraciones económicas, sociales o culturales de sus miembros. Dentro de la amplia variedad de cooperativas que cobija este código, las que mayormente han tenido relación con aspectos legales propiamente tal, corresponden a las cooperativas de vivienda, quienes se han relacionado directamente con las políticas de habitabilidad que en Portugal se ha promulgado.

e) Venezuela

El caso venezolano no gráfica explícitamente el proceso histórico a través del cual han pasado las legislaciones en torno al sector cooperativo de dicho país. Sin embargo, realiza un examen en torno al marco jurídico que en la actualidad rige para dichas entidades. Este marco jurídico apunta más que a elementos específicos, a manifestar la intención del aparato estatal para el apoyo de las empresas cooperativas, como también otras organizaciones pertenecientes a la Economía Social, tales como cajas de ahorro, mutuales y empresas comunales, entre otras. Esta intencionalidad queda plasmada en los siguientes artículos derivados de la Ley Especial de Asociaciones Cooperativas, donde se refleja la importancia que para el Estado significan las asociaciones solidarias de la Economía Social, en cuanto comparte con los principios de desarrollo que dicho país se plantea como proyecto mayor:

Artículo 118: “Se reconoce el derecho de los trabajadores y de la comunidad para desarrollar asociaciones de carácter social y participativo, como las cooperativas, cajas de ahorro, mutuales y otras formas asociativas. Estas asociaciones podrán desarrollar cualquier tipo de actividad económica, de conformidad con la ley. La ley reconocerá las especificidades de estas organizaciones, en especial, las relativas al acto cooperativo, al trabajo asociado y su carácter generador de beneficios colectivos. El Estado promoverá y protegerá estas asociaciones destinadas a mejorar la economía Popular”.

Artículo 308: “El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la micro-empresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno”.

Artículo 184: “La ley creará mecanismos abiertos y flexibles para que los Estados y los Municipios descentralicen y transfieran a las comunidades y grupos vecinales organizados los servicios que éstos gestionen previa demostración de su capacidad para prestarlos, promoviendo:

(...) 5. La creación de organizaciones, cooperativas y empresas comunales de servicios, como fuentes generadoras de empleo y de bienestar social, propendiendo a su permanencia mediante el diseño de políticas donde aquellas tengan participación (...)”

En segundo lugar, de manera indirecta, hacen mención a las Asociaciones Cooperativas, los artículos:

Artículo 52: “Toda persona tiene derecho de asociarse con fines lícitos de conformidad con la ley. El Estado estará obligado a facilitar el ejercicio de ese derecho”.

Artículo 299: “El régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela se fundamenta en los principios de justicia social, democratización, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna y provechosa para la colectividad. El Estado conjuntamente con la iniciativa privada promoverá el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado nacional, elevar el nivel de vida de la población y fortalecer la soberanía económica del país, garantizando la seguridad jurídica, solidez, dinamismo, sustentabilidad, permanencia y equidad del crecimiento de la economía, para garantizar una justa distribución de la riqueza mediante una planificación estratégica democrática, participativa y de consulta abierta”.

f) Puerto Rico

El caso puertorriqueño cuenta con una larga data de legislaciones en cuanto al sector cooperativista. En este sentido, data desde 1873, cuando aún bajo el dominio del gobierno español, se emite el decreto que establecía el derecho a

asociación, lo cual da génesis a la formación de asociaciones obreras, gremios, sociedades benéficas, mutualistas, educativas y cooperativas. Posterior a este primer paso, no será hasta 1920 cuando se promulgue una primera pieza legislativa orientada a la organización del cooperativismo. Se trata de la Ley N°3, del 6 de Mayo de 1920, la cual está enfocada principalmente a que las cooperativas de consumo y producción puedan dedicarse a negocios de comercio, agricultura, lechería, minas, manufacturas o industrias mecánicas. Posteriormente una segunda ley, la Ley N° 70 de 1925, incorpora mayores elementos para el funcionamiento de las cooperativas, en especial aquellas que trabajan con productos agrícolas.

La década del '30 es abundante en materia de legislación para la Economía Social en Puerto Rico, es así como: *“En el año 1932, se dispuso por Ley, la intervención de las cooperativas por la Oficina del Contralor (...). En 1934, se aprobó una Ley que creó un fondo especial de \$100,000 para el desarrollo de sociedades agrícolas cooperativas.(...).En el año 1938, se efectuó el Primer Congreso de Cooperativas de Puerto Rico con el propósito de unir y dar dirección al Movimiento Cooperativo. El 11 de mayo de ese año, se aprobó la Ley Núm. 168 disponiendo la organización de cooperativas de artículos manufacturados. Días después, el 15 de mayo, se aprobó la ley Núm. 265, mediante la cual se creó un fondo para el fomento de cooperativas del sector rural y, a la vez, amplió el concepto de una cooperativa agrícola para integrar todas las actividades económicas relacionadas con la agricultura”.* (Perez, E. 2006: 267).

Si bien se daban un nutrido marco jurídico, es a partir de la década del '40, donde se cuestiona la incorporación de componentes más sociales y educativos dentro del quehacer de las cooperativas. *“A partir del 1941 la Legislatura Insular (mediante la Ley de Tierras de Puerto Rico) aprobó la primera asignación presupuestaria para la educación cooperativa.(...) En 1946 “surge la aprobación en la Asamblea Legislativa de la Ley General de Cooperativas, Ley Núm. 291 del 9 de abril de 1946. Con la ley se dispuso la creación de todo tipo de cooperativas para lograr una mayor producción de riqueza, pero con una justa distribución. Como señalaban las recomendaciones, la labor de fomento y educación le correspondió al Servicio de Extensión Agrícola de la Universidad de Puerto Rico y la reglamentación y supervisión del funcionamiento de las cooperativas a la Oficina del Inspector de Cooperativas.”* (Ibid: 269).

Entrada la década de los cincuenta, continua un fuerte desarrollo en el área jurídica enfocada para el sector cooperativo, aumentado su enfoque hacia un

fomento sostenido del sector. Ejemplo de esto es la “*Ley Núm. 4 del 1ro de mayo de 1957, que creó la Administración de Fomento Cooperativo, agencia pública con la misión de promover, organizar y regular el funcionamiento de las cooperativas.*” (Ibid: 271).

El año 1966 es marcado como hito dentro de la promulgación de leyes correspondientes al sector cooperativo. En este año se legisla en torno a variados temas, los cuales serán trascendentales para el desarrollo de las entidades cooperativas, como también resaltará el tema de educación cooperativa y asistencia técnica: “*Ley Núm. 87 del 9 de abril de 1966, dispuso que la reserva de educación exigida por la Ley Núm. 291, se depositara en la Liga de Cooperativas de Puerto Rico con el propósito de centralizar los fondos para programas educativos y promocionales a las cooperativas. La Ley Núm. 88, estableció el Banco Cooperativo de Puerto Rico, entidad del propio Movimiento Cooperativo. La Ley Núm. 89, creada con el objetivo de darle un alto grado de flexibilidad operacional a la Administración de Fomento Cooperativo en su labor de organización y asistencia técnica a las cooperativas. La Compañía de Desarrollo Cooperativo, gracias a la Ley Núm. 90, surgió como organismo gubernamental con amplias facultades para fortalecer y acelerar el desarrollo de las iniciativas cooperativas mediante el financiamiento de tipo promocional.*” (Ibid: 272).

Hasta la década del setenta, crecía el sector cooperativo en Puerto Rico, tanto cuantitativamente, como engrosándose en materia legislativa. Ya en las puertas del siglo XXI, comenzaron a realizarse las reflexiones en torno a la vigencia que tenía las leyes promulgadas hace sesenta años atrás, para el contexto actual por el cual atravesaba el país. Al respecto, comenzaron a realizarse modificaciones e innovaciones legislativas en relación a las entidades cooperativas, especificando los medios de fiscalización que tendrá cada una según su rubro. De este modo, tenemos para los inicios del año 2000:

“En aspectos de legislación cooperativa, el 4 de agosto de 1994 se aprobó la Ley Núm. 50, Ley General de Sociedades Cooperativas, que derogó la ley de 291 del 9 de abril de 1946. Esta Ley rige las cooperativas de todo tipo, excepto las de seguros y las de ahorro y crédito. Otras Leyes aprobadas y enmendadas en este período fueron, la Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito, Ley 6 del 15 de enero de 1990, la Ley de la Corporación de Seguros de las Acciones y Depósitos de Cooperativas de Ahorro y Crédito (PROSAD), Ley 5 del 15 de enero de 1990, la Ley 88 del 25 de septiembre de 1992, Ley del Banco Cooperativo de Puerto Rico.

En aspectos de legislación, en el año 2001 el gobierno revisó la legislación cooperativa para derogar la Ley Núm. 5 y decretar la Ley de la Corporación Pública para la Supervisión y Seguro de Cooperativas de Puerto Rico, Ley Núm. 114 del 17 de agosto de 2001. La misma centraliza las funciones de fiscalización y supervisión de las cooperativas de ahorro y crédito en una sola agencia COSSEC.

Se aprobaron enmiendas a la Ley Núm. 6 de 1990, Ley de Corporación de Seguros de las Acciones y Depósitos PROSAD COOP, sustituyéndola por la Ley Núm. 255, de 28 de octubre de 2002, Ley de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito. Se enmendó la Ley Núm. 88 del Banco Cooperativo de Puerto Rico, por la Ley Núm. 115 del 17 de agosto de 2001, a los fines de clarificar facultades específicas, aspectos contributivos y retención de documentos y otros fines. En el año 2002, se aprobó la Ley Núm. 186, del 28 de diciembre de 2001. Esta Ley transfiere la función de incorporar cooperativas a la Administración de Fomento Cooperativo y eliminó el requisito del estudio de viabilidad para incorporar nuevas cooperativas, facilitando el proceso de incorporación de las cooperativas. Otra Ley fue la Ley Núm. 198, del 18 de agosto de 2002, Ley Habilitadora del Fondo de Inversión y Desarrollo Cooperativo (FIDECOOP), con la que se autoriza parear fondos provenientes del Banco Gubernamental de Fomento y de las Cooperativas existentes en Puerto Rico. La finalidad de la ley es proveer recursos educativos y económicos para la formación de nuevas cooperativas industriales, de servicios” (Ibid: 278)

Como es posible apreciar, Puerto Rico representa un ejemplo de cómo la legalidad ha apoyado constantemente al movimiento cooperativista en dicho país. De tal forma, a logrado incorporar temáticas emergentes a través de sus marcos jurídicos, como también ha tenido la capacidad de renovarse según las nuevas tendencias y contextos socio-políticos. Los otros casos revisados, si bien existen marcos jurídicos en torno al tema cooperativo, han sido promulgados con desfases de tiempo y ante necesidades urgentes, por lo que no responden a un crecimiento sostenido y debate continuo sobre que elementos debe incorporarse en el marco legal, para construir de manera constante un umbral que contemple todas las aristas del sector cooperativista.

5.2.2. Mutuales

La bibliografía en materia jurídica que tiene relación con las asociaciones mutualistas es considerablemente menor a la percibida para el sector cooperativista. Al realizar un examen sobre los ejemplos que en el área legal son considerados

para las mutuales, vemos que su relación está en estrecha concordancia con la promulgación de leyes sociales para los trabajadores, existiendo una directa correlación entre ambos marcos jurídicos, en cuanto las asociaciones mutualistas vendrían a representar un tipo de organización que velara por defender y proteger los derechos que estas leyes sociales comprenden.

a) Chile

En el caso chileno, el marco jurídico al cual atienden las mutuales, van de la mano con las “leyes sociales” promulgadas en 1924, relacionadas con temas de salud, previsión social y los seguros de accidentes laborales. Un desarrollo específico presentado en el tema jurídico para las mutuales, corresponde a la ley N° 15.177 de 1963, que crea la Confederación Mutualista de Chile, como una persona jurídica de derecho público, la cual se organizará a través de federaciones provinciales. En la misma década de los sesenta, específicamente en 1968, se experimenta una innovación en materia de las mutuales, que corresponde a la entrega de personalidad jurídica para la creación de Mutuales de Seguridad Laboral, bajo el alero de la Ley N° 16.744, sobre accidentes del trabajo.

Dentro del caso chileno, no se especifica una modernización desde esta fecha hasta la actualidad en materia legal con respecto a las mutuales, prevaleciendo una suerte de “adormecimiento” del sector, desde la época del régimen militar.

b) España

Las mutuales están enfocadas a la previsión social, y se encuentran regidas por la Ley 30 de 1995, de Ordenación y supervisión de los Seguros Privados. Al igual que en el caso de las cooperativas, ciertas regiones de España contemplan su propia Ley de Mutualidades o Entidades de previsión social. Estas son Cataluña, Comunidad de Valencia, Madrid y País Vasco.

c) Portugal

En el caso de Portugal, las asociaciones mutualistas están consideradas en un régimen autónomo, amparadas en el decreto de Ley N° 72 de Marzo de 1990, el cual aprobó el Código de Asociaciones Mutualistas y Regulación de Registro. En este decreto, queda de manifiesto la obligación por parte de estas asociaciones de velar por la Seguridad Social, ser un complemento para la prestación de servicios en temas de salud y tener una presencia activa en la acción social.

d) Puerto Rico

En divergencia con lo ocurrido en la presentación de su sector cooperativista, en Puerto Rico el sector mutualista se encuentra difuminado dentro de la entidad de las cooperativas. Por la misma razón no existen registros actuales de este tipo de asociaciones, ni tampoco es utilizado el concepto.

5.2.3. Movimientos Sociales, Asociaciones y Fundaciones

Este tipo de organizaciones pareciesen tener amplia presencia en todos los países, pero su marco jurídico aún es difuso en cuanto a su integración dentro del plano de la Economía Social.

a) El Salvador

En el caso de El Salvador, encontramos que el concepto de Movimiento Social, integra también a lo referente a asociaciones, fundaciones, como también a las organizaciones no gubernamentales. Su marco jurídico ha estado enfocado a potenciar estos cuatro tipos de entidades, sin discriminación entre ellas. Dentro de su marco regulador, se da especial énfasis a las asociaciones de municipalidades, que trabajan bajo un formato de ONG; como también a las asociaciones indígenas, que corresponden a un movimiento de reivindicación social organizado, las que, sin embargo, no tienen un inciso determinado para su cualidad particular étnica, sino que se sostienen bajo el artículo N° 7 de la Constitución del país que garantiza el derecho a la libre asociación: *“Los habitantes de El Salvador tienen derecho a asociarse y a reunirse pacíficamente y sin armas para cualquier objeto lícito. Nadie podrá ser obligado a pertenecer a una asociación”*.

5.2.4. Cajas Rurales

Las cajas rurales corresponden a un tipo específico de organización que no está presente en todos los países, con una personalidad jurídica como tal. Estas son organizaciones de carácter financiero, propiedad de los usuarios miembros de una comunidad, cuya finalidad es captar recursos, otorgar préstamos e incentivar el ahorro entre los productores rurales, artesanos y comerciantes, para así fomentar el desarrollo local.

a) Venezuela

En este país se registra la mayor información presente en torno a las cajas rurales,

pero sin embargo, es manifiesto un vacío en torno a un marco jurídico en relación a este tipo de organización, homologándose con las asociaciones comunitarias.

“Las cajas rurales hasta la fecha (octubre 2005), carecen de un piso jurídico que les permita acceder a las políticas nacionales, solamente contamos con un anteproyecto ley de Cajas rurales y son mencionadas en la LEY DE CAJAS DE AHORRO, FONDOS DE AHORRO Y ASOCIACIONES DE AHORRO SIMILARES en su artículo N°2:

Artículo N° 2: “Se rigen por la presente ley, las cajas de ahorro, fondos de ahorro y asociaciones de ahorro similares.

Las disposiciones de la presente ley no son aplicables a:

1. Asociaciones de carácter comunitario, orientadas a promover y fortalecer el ahorro con sus ingresos propios y de la autogestión de la economía popular, pero sin constituir un ahorro sistemático. Este tipo de asociación se regirá por sus propios estatutos y/o reglamentos.

2. Cajas rurales, entendidas como aquellas asociaciones de desarrollo socioeconómico, propiedad de los miembros de la comunidad que una vez organizadas tienen como misión captar recursos, ya sea de fuentes internas o externas, de organismos públicos o privados, nacionales o internacionales, para conceder créditos e incentivar el ahorro entre sus asociados. Este tipo de asociación se regirá por sus propios estatutos y/o reglamentos.

Las asociaciones de carácter comunitario y las cajas rurales, señaladas anteriormente podrán solicitar ante la Superintendencia de Cajas de Ahorro, apoyo técnico, legal, capacitación y cualquier otra asistencia, con el fin de fortalecer su funcionamiento y desarrollo organizacional”. (Parra, F y Suárez, M. 2006: 394)

5.3. Casos de inclusión desde la Carta Constitucional de cada país

Si bien en todas las cartas constitucionales de los países de Iberoamérica podemos encontrar la existencia de un derecho propio a la libre asociación, este manifiesto es representado en forma posterior por las diversas leyes que derivan desde su intencionalidad. Ahora bien, es un trabajo aún más profundo, que desde la propia Carta Constitucional se incluyan artículos dedicados a la Economía Social, integrándola como parte fundamental de la estructura social y política que el país a través de su órgano estatal intenta forjar. A continuación revisaremos casos de Constituciones en las cuales la Economía Social es integrada como elemento constitutivo de la sociedad, teniendo un impacto profundo e integral sobre el resto de los marcos jurídicos que desde aquí se desprendan.

a) Colombia

El caso de Colombia presenta un hito trascendente para la Economía Social en el año 1991, cuando el país elige a la Asamblea Nacional Constituyente para reformar la carta constitucional, que databa ya desde el siglo pasado. Esta nueva carta integra como un fundamento de la República el tema de la solidaridad, señalando que el Estado tiene la obligación de resguardar y fortalecer a las organizaciones solidarias. Esto se manifiesta en cuatro puntos claves: “1) *La República fundada en la solidaridad*, 2) *La promoción y protección de las formas asociativas de propiedad*, 3) *La ciudadanía solidaria* y 4) *El fortalecimiento de las organizaciones solidarias por parte del Estado*.” (Dávila, R. 2006:146) Estas cuatro consideraciones serán el paraguas que abarcará y entregará una coherencia a todas las medidas en materia de Economía Social que se tomen en el país.

Posteriormente, de manera concreta, en 1998 se promulga la Ley 454, emanada de la misma Constitución Nacional, la cual determina el marco conceptual que regula a la Economía Solidaria. *Allí se indica cuáles son los fines y principios de ésta, establece cuáles son las características de las organizaciones solidarias y que organizaciones pertenecen al sector, además de transformar el Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas (DANCOOP) en el departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria (DANSOCIAL), crear la Superintendencia de la Economía Solidaria y el Fondo de Garantías para las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito (FOGACOOOP).* (Ibid: 148).

La definición de la Economía Social estará detallada en el artículo 2º donde se define como:

“el sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía”.

Se aprecia una voluntad derivada desde la Carta Constitucional, por enmarcar conceptualmente a la Economía Social, como también entregarle un fundamento trascendental para la formación social de Colombia la existencia de entidades que sean albergadas por este sector. Representa entonces un claro avance en materia legal.

b) Costa Rica

En el caso de Costa Rica, través de su carta constitucional manifiesta la obligación

del Estado a fomentar las entidades solidarias, particularmente el caso de las cooperativas, en cuanto da cuenta que la generación y funcionamiento de cooperativas representa una vía eficaz para el desarrollo económico, social, cultural y democrático de los habitantes del país, párrafo especificado claramente en la Ley de Asociaciones Cooperativas.

Efecto de esta consideración legal constitucional, se despliega una serie de legalidades enfocadas al desarrollo de las entidades cooperativas

“• *La ley que regulaba su funcionamiento.*

• *Un régimen fiscal diferenciado, caracterizado por la exención del impuesto sobre la renta por estimarse que las cooperativas no tienen utilidades, y por la exoneración total de todo otro tipo de impuestos.*

• *La creación por ley, de un órgano técnico para promover la creación de cooperativas, brindarles financiamiento, asistencia técnica, capacitación y supervisión; el cual asumiría también el fomento de la enseñanza y divulgación del cooperativismo en todas sus formas y manifestaciones.”* (Barrantes, R. 2006:193)

Este incentivo legal le entrega un nuevo aire a la Economía Social y particularmente a las cooperativas, las cuales en un periodo anterior habían peligrado en su existencia debido a un déficit de legislación adecuada, como también recursos de capital, asistencia técnica, capacitación y educación.

En relación a otros tipos de organizaciones no lucrativas en Colombia, se obtuvieron avances en términos legales que potenciaron claramente su desarrollo, concentrándose principalmente en la segunda mitad del siglo XX. De estas, podemos detallar:

“• *La aprobación de la Ley N° 3859, de 7 de abril de 1967, Ley de Asociaciones de Desarrollo Comunal.*

• *La emisión de la Ley N° 4179 de 22 de agosto de 1968, Ley de Asociaciones Cooperativas y de sus reformas en 1973, 1982 y 1987.*

• *La aprobación de la Ley N° 4331, del 11 de julio de 1969 y de su reforma en 1986, por la cual el Monte Nacional de Piedad se transformó en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, y se creó luego la Asamblea de los Trabajadores que orienta a dicha institución.*

• *La promulgación de la Ley de Fundaciones N° 5338 de 28 de agosto de 1973.*

• *La emisión de la Ley N° 6437, del 30 de abril de 1980, por la cual se establece la enseñanza obligatoria del cooperativismo en todos los centros educativos del país.*

• *La aprobación de la Ley N° 6970, de 7 de noviembre de 1984, Ley de Asociaciones Solidaristas.*

• *La aprobación de diversas leyes por las cuales se crean o autorizan fondos de ahorro y préstamos o de servicios previsionales de empleados, sobre todo dentro de la administración pública.*

• *La promulgación de la Ley N° 7407 de 3 de mayo de 1994, Ley de Sociedades Anónimas Laborales.” (Ibid:195)*

El conjunto de leyes dictadas, potenció el sector de Economía Social y particularmente el Cooperativismo. Al respecto, se hace una observación en cuanto a ciertas suspicacias que estas medidas encierran, como tener un motor político de apaciguar a un pueblo caracterizado por “levantisco”. No nos detendremos aquí a analizar estas apreciaciones, pues conciernen a un debate más profundo sobre el real espíritu que detrás de una ley se puede hallar.

c) España

En el caso de España, la Economía Social tiene una inclusión en su Carta Magna, desde los años ochenta, a través del cual se han regulados las diversas entida-

des que pertenecen a este sector. Revisado más en detalle en el punto anterior, desde aquí se deriva la Ley de Cooperativas, la Ley para Mutuales, Asociaciones y Fundaciones.

d) México

La carta constitucional en México plantea la necesidad de un desarrollo equitativo entre todos los sectores que comprendan a la economía, reconociendo la existencia de un sistema de economía donde confluyen tres actores principales, integrados por las organizaciones y empresas tanto del sector público, el sector privado y el social. Esto queda de manifiesto en el párrafo tercero del artículo 25 de la Constitución Política, donde se detalla que: *“al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación”* (Rojas, J. 2006:116).

Es de suma relevancia para el desarrollo de la Economía Social este reconocimiento como parte constitucional de un sistema donde confluyen las otras entidades económicas que funcionan en el país. De todos modos, dentro de la misma Constitución Política, más adelante detalla la necesidad de brindarle mayor apoyo al sector social, siendo ésta una responsabilidad del Estado Mexicano: *“La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritariamente y exclusivamente a los trabajadores y en general, todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios”* (Ibid: 117).

Se deriva desde la carta constitucional, otros ordenamientos jurídicos, los cuales están enfocados a potenciar la Economía Social. Tal es el caso de la Ley General de Desarrollo Social, promulgada en Enero de 2004, la cual tiene por objetivo *“fomentar el sector social de la economía”*, concretizando esta medida a través de lo dispuesto en los artículos 14 y 19 de la misma Ley, donde se señala que *“serán prioritarios y de interés público: I... VIII. Los programas y fondos públicos destinados a la generación y conservación del empleo, a las actividades productivas sociales y a las empresas del sector social de la economía”*.¹¹⁷

Para el caso de México, si bien existe en la misma Carta Constitucional una intención concreta por apoyar y fomentar el sector de Economía Social, en esta

misma se echa de menos una conceptualización clara sobre que entidades estarán comprendidas dentro de este sector y cual será la definición del mismo. Tampoco existe alusión a los valores y principios que la Economía Social debiese englobar, por lo que la ambigüedad en este sentido pena por sobre los afanes de promoción desde el aparato estatal. Ante esto, existe una insistencia demandante hacia el Poder Legislativo Federal, sobre la necesidad de expedir una Ley reguladora de la Economía Social, no sólo con el objeto de definirse como tal, sino que también concretizar aún más la intencionalidad estatal de promoción y fomento, plasmada en la Carta Constitucional.

Una medida para apalea este vacío legal, es concretada en 1999, a través de la Iniciativa con proyecto de decreto mediante el que se expide la Ley Reglamentaria del artículo 25 Constitucional en lo referente al sector social de la economía, pero aún no ha sido puesta en marcha.

CAPÍTULO 6

ANÁLISIS SECTORIALES ESPECÍFICOS

6.1. Economía social y superación de la pobreza en Iberoamerica

En la temática relativa a la pobreza, si bien una parte de los efectos de la crisis económica de fines de los años 90 se ha logrado detener, y comenzar a revertir en el primer lustro de la nueva década de los 2000, en América Latina la situación del desarrollo económico - social sigue siendo muy delicada, especialmente en aquellos países de menor desarrollo.

La aseveración anterior da cuenta de dos de los grandes fenómenos que afecta a la región latinoamericana (desde México en el norte hasta Argentina y Chile por el sur). Por una parte, la gran heterogeneidad entre los países y las subregiones, que muestra una variabilidad muy alta en casi todos los indicadores clásicos del desarrollo económico y social: PIB, empleo, tasas de crecimiento, salud, educación, calidad del empleo, etc.

Y por otra parte, el segundo fenómeno es la alta inestabilidad de los procesos vividos en cada país, que sufre crisis cíclicas y vaivenes muy pronunciados en sus parámetros de desarrollo socio-económico, que frecuentemente no permiten generar un ciclo de crecimiento con estabilidad, que asegure la superación definitiva de atrasos y pobreza.

En este escenario la situación de pobreza y pobreza extrema siguen siendo muy elevados y altamente preocupantes. Según los antecedentes de la Comisión Económica para América Latina y El Caribe, CEPAL (CEPAL, 2006:5), el año 2005 el 39,8% de la población de la región vivía en condiciones de pobreza, lo que significa un total de 208 millones de personas sobre una población total de 522 millones de personas. Y un 15,4% lo hacía en condiciones de indigencia o pobreza extrema, lo que significa un total de 81 millones de personas.

Si bien estas cifras mostrarían un signo positivo si se las compara con los datos del año 2002, en que el porcentaje de pobreza era igual a 44% (con 221 millones de personas pobres) y un porcentaje de extrema pobreza del 19,4% (con 97 millones de indigentes), según datos de la misma CEPAL, hay que tener en cuenta que los datos al año 2005, son en términos porcentuales muy similares a los del año 1980: 40,5% para el nivel de pobreza y 18,6% para la extrema pobreza, con el dato agravante que en términos de población total los datos eran para el año 1980 de 136 millones de pobres y 62 millones de extremadamente pobres.

En síntesis, si bien en la primera mitad de los años 2000 se ve un retroceso de la pobreza, esta no significa que se este claramente mejor que hace 25 años, lo que habla de uno de los problemas de los procesos de desarrollo en América Latina, que es su carácter de avances y retrocesos permanentes.

Por otra parte, tenemos en la mira el fenómeno de la heterogeneidad interna entre los países de la región, en donde según se puede apreciar en la tabla N° 1, se dan situaciones extremas para el caso del nivel de pobreza entre Honduras con un 74,8% de población pobre y la situación de Chile con 18,7%, pasando por situaciones intermedias como el caso de Brasil con 36,3%.

Cuadro N° 2**Personas en Situación de Pobreza en 18 países de América Latina (1998/1999 y 2003-2005 en porcentajes)**

País	1998-1999			2003-2005		
	Año	Pobreza	Indigencia	Año	Pobreza	Indigencia
Argentina	1999	23,7	6,6	2005	26,0	9,1
Bolivia	1999	60,6	36,4	2004	63,9	34,7
Brasil	1999	37,5	12,9	2005	36,3	10,6
Chile	1998	23,2	5,7	2003	18,7	4,7
Colombia	1999	54,9	26,8	2005	46,8	20,2
Costa Rica	1999	20,3	7,8	2005	21,1	7,0
Ecuador	1999	63,5	31,3	2005	45,2	17,1
El Salvador	1999	49,8	21,9	2004	47,5	19,0
Guatemala	1998	61,1	31,6	-	-	-
Honduras	1999	79,7	56,8	2003	74,8	53,9
México	1998	46,9	18,5	2005	35,5	11,7
Nicaragua	1998	69,9	44,6	-	-	-
Panamá	1999	25,7	8,1	2005	33,0	15,7
Paraguay	1999	60,6	33,8	2005	60,5	32,1
Perú	1999	48,6	22,4	2004	51,1	18,9
Rep. Dominicana	2000	46,9	22,1	2005	47,5	24,6
Uruguay	1999	9,4	1,8	2005	18,8	4,1
Venezuela	1999	49,4	21,7	2005	37,1	15,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL

Independiente de las fluctuaciones en las cifras de desempeño económico de los países iberoamericanos, se puede observar en general un componente importante de desigualdad en la distribución de las riquezas.

Es aquí, donde la Economía Social adquiere especial relevancia respecto de las estrategias de superación de la pobreza aplicadas en los distintos países, en tanto el sector pretenda proveer a las comunidades de las herramientas necesarias, al tiempo que adquiere un rol protagónico, para garantizar un proceso de desarrollo sustentable y en equidad.

Esto quiere decir, que independiente de que los diversos gobiernos comprendidos en la región acojan de modo complaciente los indicadores tradicionales que permiten validar – o no – sus administraciones, lo hecho hasta hoy, solo en términos de crecimiento económico, abordando solo una parcialidad de lo que debiese ser un proceso cabal de desarrollo.

Lo anterior, se menciona fundamentado en la idea de que los resultados del crecimiento económico deben ser considerados como la dimensión cuantitativa de un marco mayor de desarrollo, que incluye por su parte aspectos económicos, sociales, y políticos, ganando importancia indicadores como calidad de vida, y desarrollo humano.

En esta perspectiva, la pobreza y la pronunciada inequidad en la distribución de las riquezas representan una de las principales trabas del desarrollo de las naciones iberoamericanas, independientemente de las cuentas obtenidas por los estados y los sectores empresariales. Ya que estas últimas, no aseguran el acceso generalizado y de calidad a los servicios básicos como la educación y la salud. O peor aún, pueden esconder para un amplio sector de la población, un agudo distanciamiento entre sus aspiraciones o proyecciones y la realidad que les toca enfrentar, desencadenando así conflictos y tensiones sociales que se extienden a toda la sociedad.

Una vez expuesto este punto, aunque más adelante se volverá sobre él para revisar las posturas y estrategias de la Economía Social frente a los desafíos de la superación de la pobreza, a continuación se tratará de hacer un breve panorama de la situación económica en Iberoamérica, para luego ahondar en el estado de la pobreza.

6.1.1. Desarrollo Económico y Pobreza

Para el caso de las economías de América Latina y el Caribe, la CEPAL estima para el año 2008, que estas mostrarán un crecimiento cercano a un 4,7%, que aunque inferior al 5,7% estimado para el año anterior (2007), representa el sexto año consecutivo de crecimiento en la región.

Por su parte, los indicadores del mercado de trabajo han acompañado el buen momento económico de la región, lo que se ve reflejado en una disminución de la tasa de desocupación desde principios de la década, de al menos tres puntos porcentuales, alcanzando para el año 2008 un 7,5% estimado.¹⁸

Sin embargo, tras estas cifras positivas se encuentran tres décadas de crecimiento inestable y deficiente, las cuales han derivado – a pesar de los resultados sin precedentes de los últimos años – en un mal desempeño económico desde una perspectiva de largo plazo, y la constitución de una estructura social fuertemente desigual en términos de distribución de la riqueza.

Esto último se explicaría, en parte, por los ciclos de expansión y contracción de la actividad económica cada vez más breves y fluctuantes, tras los cuales los segmentos pobres de la población ven progresivamente deteriorado su acceso a activos como el empleo y el financiamiento.

Es decir, que los buenos resultados obtenidos en la región los últimos años, debe vérselos con cautela, y a pesar de que la aparente resistencia frente al complicado escenario global es interpretado por algunos como un signo auspicioso, es prematuro considerar que el reciente crecimiento haya sentado las bases en la región de un desarrollo encausado hacia los parámetros de los países desarrollados.

En esta línea, podemos decir que se ha hecho extensiva a la región, la pregunta respecto de si los países comprendidos serán capaces de aprovechar el bueno momento que cruzan en términos económicos, para generar un “salto cualitativo” en sus patrones de desarrollo.

Respecto de la pobreza en particular, lo anterior se manifiesta en que si bien durante los últimos años se han observado avances, las cifras generales siguen

18. CEPAL. Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2007-2008.

siendo altamente insatisfactorias, por lo que aún queda mucho camino que recorrer. Es así, como en el año 2006 se observa en la región que el promedio de pobreza alcanzó un 36,5% de la población, mientras que el de indigencia lo hizo a un 13,4%. Cifras que sin duda representan un importante avance en comparación al 40,5% y el 18,6% respectivos registrados el año 1980, pero que sin embargo siguen siendo amplias. Más aún si se considera que el registro porcentual expuesto a crecimiento demográfico efectivo, deriva en un aumento de la población sometida a la condición de pobreza e indigencia, en términos de medición absoluta.¹⁹

En España por su parte, durante el último periodo si bien muy por debajo de la realidad latinoamericana, se ha visto un claro estancamiento de la disminución de las cifras de pobreza variando en la década que corre entre 1995 y 2006 tan solo un 1% (de 19% a 20%)²⁰. Presentando Portugal un avance más significativo de un 23% a un 18% de la población en igual periodo. Situándose así ambos países por sobre el umbral de pobreza medio en la Unión Europea en su conjunto.

6.1.2. El rol de la Economía Social en la Superación de la Pobreza

En la revisión de la situación de los países iberoamericanos, se puede apreciar que la proyección de la Economía Social como una herramienta de combate a la pobreza asume diversas perspectivas. Aunque no nos detendremos aquí a abordar el espectro completo de combinaciones, revisaremos al menos tres que parecen tener especial relevancia.

Todas comparten eso sí un mismo eje, que se origina a partir de su definición respecto de la economía capitalista tradicional, y están cruzadas por un reconocimiento transversal a las deficiencias que esta última ha demostrado tener en torno a temas como la pobreza.

19. CEPAL. Superar la pobreza mediante la inclusión social. Santiago de Chile, 2008. Pág. 15

20. Gomez Granell, Carmen. *Informe sobre la inclusión social en España 2008*. Caixa Catalunya. España 2008. Pág. 36.

6.1.3. La Economía Social y la superación de la pobreza dentro de un contexto de mercado

En primer lugar, la Economía Social puede ser asumida como una estrategia para garantizar el acceso generalizado a los beneficios del desarrollo y de la globalización y por tanto de las economías nacionales cada vez más abiertas presentes en la región.

De este modo, este sector de la economía, que en términos teóricos debiese generarse a partir de la realidad y necesidades de una base social amplia, surge como un mecanismo natural para producir el acoplamiento de un porcentaje importante de la población a los circuitos comerciales de una economía de libre mercado.

Esto se puede observar en la definición de Economía Social que se hace en el desarrollo del caso español en donde, *“las empresas y entidades que la conforman despliegan su actividad tanto en el ámbito del mercado, compitiendo en igualdad de condiciones con los otros dos sectores institucionales... (refiriéndose al público y al privado)...., como en el ámbito del no-mercado, cooperando con el sector público o complementando su acción allá donde no alcanza”* (Chávez, R. 2006:230) Agregando después sobre la superación de la pobreza, que es en este ámbito de competencia que la economía social puede desafiar los principios de concentración de poder y riquezas hegemónicos presentes en la lógica capitalista, así como el logro o el nivel de éxito de la función redistributiva del “Estado de Bienestar”

En este contexto, la asociatividad en general y los mecanismos colaborativos y solidarios, emergen como principal alternativa para entre otras cosas permitir el acceso de los segmentos mas excluidos y marginados de la población a servicios y bienes básicos que de otro modo les son negados al no constituir un mercado atractivo para el sector privado. Es así como la Economía Social, a través de cooperativas y mutuales – por mencionar solo algunas- provee de ciertos servicios básicos como salud, educación, alimentación y otros sin los cuales todo crecimiento económico sería vano en la consecución del desarrollo.

Así también, en algunos casos, esta perspectiva se materializa a través de la acción filantrópica de fundaciones, asociaciones y ONG's, que combinan financiamientos privados con actividades de voluntariado, para generar programas de habilitación laboral y generación de empleo, que sin duda generan cambios en el mercado de trabajo que a su vez repercuten en la condición general de la pobreza.

Por otra parte, y ya en términos productivos la Economía Social junto al fuerte protagonismo que representa en ella las cooperativas y otras formas similares, puede ser vista como una importante fuente directa de empleo. En estos términos ya no se habla tan solo de generar acceso a bienes y servicios que sin duda ayudan a mitigar los impactos de la pobreza, sino que además se genera un motor más permanente de superación de la pobreza, en tanto a través del autoempleo o la posibilidad de comercializar de manera colectiva ciertos productos, se puede asegurar una disminución mas estable de las cifras negativas de pobreza. Esto último, en tanto que la demanda laboral y el gasto público – que bien pudiesen ser vistos como los pilares de la superación de la pobreza– no dependen ya de los inestables ciclos de expansión y contracción de la economía.

En esta perspectiva, la Economía Social puede ser vista como una estrategia del mismo sistema orientada a subsanar las falencias del mercado que se concreta en como a partir de conceptos como el de Responsabilidad Social Empresarial o Comercio Justo, se genera en torno a un ideal de solidaridad una retroalimentación desde el sector privado hacia los sectores más postergados de la población, depositando en ellos, y a veces de manera instrumental, las expectativas de la inclusión social.

6.1.4. La Economía Social contra el mercado y su patrón de inequidad intrínseco

En segundo lugar, y aunque incluye gran parte de los elementos de la perspectiva anterior, se incorpora la noción de Economía Social a partir de una negación más aguda de la economía capitalista tradicional, en donde la acción de las empresas solidarias permitirían mejorar no solo los estándares de vida de la población, sino que además estarían generando todo un cambio en el paradigma de desarrollo en donde la pobreza y la inequidad en la distribución de los recursos no tendrían ya lugar.

La perspectiva, se puede observar en el caso de Costa Rica, donde luego de argumentar el fracaso de la economía de mercado y del Estado, en la formación de una sociedad con justicia social y niveles de equidad necesarios, se agrega diciendo: “La clave sin duda, pasa por otorgar a los actores sociales una solución que integre economía y sociedad, superando así los postulados neoliberales de la radical separación de ambos aspectos del ser humano” y más adelante agre-

ga: “la forma que encarna de un modo más completo la filosofía y los valores que configuran el pensamiento de la Economía Social es, LA SOCIEDAD COOPERATIVA”. (Barrante, R. 2006:179)

Esto surge de la economía solidaria como una acción más ideologizada, en donde se pone hincapié en la consolidación de la ciudadanía como un sujeto protagonista en la resolución de sus propios problemas – dentro de los cuales la precarización y la pobreza constituye uno de los principales escollos del desarrollo. Un discurso fuertemente influido por consideraciones políticas que tiene sin embargo un correlato económico, toda vez que existe un empeño por expandir y perpetuar los mecanismos de la economía social, prescindiendo en la medida de lo posible de la economía liberal.

Desde esta óptica, los agentes de la economía social aspiran a construir en sí mismos un sector de la sociedad – y ya no solo de la economía –, con altos grados de autonomía, cohesión e inclusión social interna. Por lo que apelan no solo a un cambio en las estrategias económicas y comerciales desplegadas para superar la pobreza, sino que además buscan la generación de un cambio cultural, político y social donde el desarrollo con equidad, constituye un pilar fundamental.

“El asociativismo no lucrativo en Costa Rica surge y evoluciona en la historia nacional de manera autónoma y como expresión de la voluntad y libre decisión de las personas de emprender acciones organizadas para resolver una necesidad común” (Barrante, R. 2006:211)

6.1.5. La Economías Social como instrumento estatal de superación de la pobreza

En tercer lugar, y combinando elementos de las perspectivas anteriores, se pueden identificar casos en los que la Economía Social, como parte de una decisión de Estado la economía social asume la función de ser la herramienta por excelencia de la superación de la pobreza.

Tal cosa, se observa en el caso ecuatoriano donde se dice que “*En los últimos tres años, la inversión pública en el sector social (cobertura de la salud, educación, vivienda, trabajo y bienestar) ha variado notablemente, lo cual corresponde a un mayor interés por parte del gobierno central para abordar la desigualdad y la pobreza en el país, y apoyar los diferentes grupos de la economía social.*” (Da Ros, G. y

Flores, R. 2006:71), todo esto, sustentado sobre los extraordinarios ingresos estatales derivados del aumento del precio del petróleo.²¹

Así frente a gobiernos que se mantienen – para pesar de los mismos actores del sector – en la región indiferentes a las alternativas que ofrece el modelo solidario (como se puede observar en los apartados sobre políticas públicas y legislación), otros han asumido un apoyo declarado y directo al fortalecimiento y desarrollo de las organizaciones de carácter solidario.

De esta manera, cooperativas, mutuales, cajas, y organizaciones campesinas, entre otras, constituyen la vía predilecta de gobiernos como el venezolano, para canalizar un abultado gasto social orientado a disminuir la brecha socioeconómica fuertemente arraigada en la población, y reducir los altos niveles de pobreza. *“Es allí donde de la Economía Social a pasado a un plano principal, debido a que el Gobierno Nacional no ha podido hacer frente a las urgentes demandas de empleo que requiere el país. Las organizaciones Cooperativas, las cajas rural y otras formas asociativas, han regresado como herramientas indispensables que permiten elevar el nivel de vida de nuestros ciudadanos hasta de las comunidades rurales mas pobre; y principalmente como generadoras de empleo”* (Parra, F. y Suárez, M. 2006: 374)

Sin embargo, y a pesar de la cita anterior no está resuelto el nivel de autonomía de la constitución de esta economía social respecto del Estado. Pero más adelante se agrega “El Gobierno Nacional actual, ha entendido el papel determinante que juega la Economía Social en el Desarrollo Local...” para luego exponer una serie de políticas de apoyo que sin lugar a duda resaltan frente a los casos de los otros países de la región.

Aunque la mayoría puede recibir con agrado la evolución de un apoyo estatal mas que nada tributario e indirecto a uno explícito declarado y generoso, la experiencia histórica de casos como el chileno o el peruano, advierten sobre los riesgos de esta versión de la economía social fuertemente instrumentaliza-

21. Se debe destacar que lo autores reafirman el punto, y la importancia de considerarlo, en las conclusiones, al decir que la mayor cohesión y madurez del movimiento cooperativo “*permitiría vencer sus debilidades y superar sus contradicciones, convirtiéndose en una verdadera fuerza social capaz de imponer sus puntos de vista a la hora de tomar decisiones y definir políticas públicas que le conciernan, en vez de ser objeto de instrumentalizaciones gubernamentales y partidistas como hasta ahora ha acontecido*” (Da Ros, G. y Flores, R. 2006:75).

da por el Estado e invitan a observar y esperar con cautela las consecuencias de estas estrategias.

En general, las observaciones que se realizan, apuntan a prevenir respecto de que la inyección profunda de recursos a la edificación de una institucionalidad que supera en niveles de crecimiento, el desarrollo económico interno y autónomo así como la constitución de una base social sólida que sustente el aparato organizacional del sector.

De este modo, preocupa la posibilidad de que una vez cortado el apoyo estatal – si es que llegase a suceder – , esto pueda desencadenar el derrumbe de las organizaciones que se han desarrollado por sobre sus propias condiciones en base a recursos externos a ellas, ahogando en parte al movimiento solidario. O que el excesivo componente político y partidario que rige a sus organizaciones, establezca transformaciones que no estén necesariamente relacionadas con las necesidades de los sujetos.

Estos últimos puntos, a riesgo de que lo que puede constituir hoy una estrategia eficiente de mejora del bienestar social y reducción de la pobreza, pueda transformarse a futuro en la generación del efecto contrario, a no ser, que dentro de esta perspectiva se luche por lograr la autosustentabilidad económica del sistema y se logre constituir una base social fortalecida.

Es así como se puede describir, o sintetizar el lugar que ocupa la Economía Social en la superación de la pobreza en el conjunto de casos nacionales abordados. De más está decir que ninguna categorización es por si sola suficiente, y ninguna se da de manera pulcra y radical.

Es decir, que no se busca con ella desconocer la gran diversidad de posturas, combinaciones y opciones que toman los agentes involucrados en los sectores de la economía social de los respectivos países. Por el contrario, solo se ha querido proponer una matriz de lectura al fenómeno que sirva para interpretar la información de cada uno de los países considerados en el territorio iberoamericano.

6.1.6. El desafío de los actores

Los actores de la Economía Social, son probablemente quienes tienen que afrontar el mayor desafío respecto de la superación de la pobreza en sus países, dado que son ellos en primer término quienes deben procurar validar el sistema como una vía eficaz para la reducción de la inequidad social.

De este modo, y combinando la acción solidaria con la gestión competente de sus principios y objetivos, la Economía Social podrá ocupar un sitio de importancia en el concierto iberoamericano más allá de su dimensión local, en la representación de una real alternativa – se combativa o complementaria – para la superación de la pobreza.

Antes se debe, eso sí, superar el estigma de que la Economía Social solo sirve para distribuir pobreza como se la caricaturiza en ocasiones, y esta debe demostrar que sus instituciones son también generadoras y distribuidoras de riqueza. Para esto, es primordial que las organizaciones de la economía social por medio de un proceso reflexivo y deliberativo transversal establezcan las bases que constituyen esas riquezas y definan sus diferencias frente a las riquezas dadas bajo una lógica capitalista. De modo que así, la sociedad en su conjunto podrá observar y calificar el valor de la Economía Social como motor de desarrollo.

6.1.7. El desafío del Estado

Como se puede apreciar en el apartado que aborda las políticas públicas orientadas a la Economía Social, en general los gobiernos de la zona han mostrado una postura discursiva favorable al fomento y protección del sector, sin embargo en términos de prácticas y políticas la realidad es muy diferente.

En este marco, es esencial que los distintos estados materialicen su discurso “políticamente correcto”, mediante acciones concretas que busquen la consecución de un apoyo firme y decidido, aunque sin llegar a instrumentalizar o intervenir al sector.

Esto quiere decir, que los Estados debiesen –junto con proveer al sector de un marco normativo ad hoc- apoyar y resguardar la conformación de organizaciones de la economía social, que permitan a la población acceder a bienes y servicios que de otro modo no consiguen, y a un empleo acompañado de condiciones de desarrollo justas.

Pero no hacerlo, desde la generación indiscriminada de una institucionalidad carente de base social y autonomía financiera. Debe hacerlo en cambio, con la preocupación de entrenar e instalar entre los dirigentes del sector en crecimiento, las habilidades y competencias necesarias para que las organizaciones consigan autonomía y sustentabilidad a largo plazo.

Solo de este modo, aunque exija el establecimiento de un puente de confianza importante entre el estado y los actores del sector, se estará invirtiendo en iniciativas que permitan combatir de manera estable y a largo plazo la pobreza y sus efectos sobre la sociedad.

De igual forma, el estado debe irremediablemente fortalecer las imágenes de democracia justicia y equidad que proyecta, ya que si la ciudadanía no confía en las instituciones de su gobierno, difícilmente podrán verse atraídos a generar un proceso propio de crecimiento y desarrollo basados en los mismos o similares principios.²²

6.1.8. El desafío a la Academia en términos de investigación

En general, parece ser que la superación de la pobreza, apunta como solución hacia el desarrollo de mayores niveles de cohesión social y redes de solidaridad entre la población. Así, se debiesen fomentar las relaciones de colaboración entre los distintos grupos que conforman la sociedad, y un sentido de pertenencia a ella generalizado.

Es así pues, que la academia enfrenta el desafío de estudiar, investigar e interpretar la constitución de tales grupos, obteniendo variables que a la larga permitan identificar ese punto de pertenencia que sirva de foco para la conducción de la Economía Social.

Este sentido de pertenencia, que debe ser expuesto – y no inventado – por la academia a través de la investigación, es el que permitirá en definitiva dialogar y deliberar entre los actores involucrados una proyección estratégica de un desarrollo orientado hacia la inclusión social.

Vemos entonces un nuevo desafío para la academia, promover mediante la aplicación versátil de los métodos y conocimientos derivados de la investigación, una profunda comprensión entre los distintos grupos mencionados. Una comprensión en términos de experiencia y comunicación que hacer a la ciudadanía a la consecución de lo que debiese ser el objetivo común de la superación de la pobreza.

22. CEPAL. *Superar la pobreza mediante la inclusión social*. Santiago de Chile, 2008: 45.

Entonces, se verá que a partir del debate comprensivo de las partes se podrán lograr los acuerdos y consensos necesarios para el fortalecimiento de la capacidad transformadora de la Economía Social sobre el nivel de exclusión social, conforme a las necesidades, y el contexto histórico, político y social de cada país.

Por otra parte, tomando en consideración, que cuando hablamos de Economía Social, nos enfrentamos a un fenómeno altamente heterogéneo y multiforme, vemos que a la hora de analizar el éxito o fracaso que han tenido organizaciones específicas del sector, en el combate contra la pobreza, su carácter esta dado las más de las veces por la conjunción de una serie de variables particulares propias a las iniciativa.

Por eso, parece un desafío ineludible la necesidad de generar un conocimiento específico de casos exitosos y fracasados particulares, no ya para buscar una “receta” que conduzca de manera inequívoca a los buenos resultados, sino para sistematizar aquellas variables que en el caso de ser bien adaptadas al contexto local (y aquí aún se extiende la responsabilidad de la academia) pueden garantizar mayores posibilidades de éxito, asimilando procesos de aprendizaje – particularmente de ensayo y error – ya dados en otros entornos.

En otras palabras, esto significa construir un cuerpo de conocimiento acabado que complemente una perspectiva general de la legislación, la integración, las políticas públicas etc., con una recopilación de las prácticas y metodologías particulares que han permitido a la Economía Social, en sus dimensiones más locales, emprender con éxito el combate por la superación de la pobreza.

6.2. Economía Social y desarrollo rural en Iberoamerica

6.2.1. Introducción

Las entidades de la Economía Social desempeñan un papel fundamental en las zonas rurales de Iberoamérica en general, y de América Latina en particular. Son precisamente estas áreas, donde se concentra el mayor número de pobres y donde asociaciones, mutuales y cooperativas, no sólo juegan un importante rol en las actividades propiamente agrícolas (suministro de insumos, acceso al crédito, apoyo en la comercialización, etc.), sino que también par-

ticipan activamente en la solución de dificultades propias de zonas “no urbanizadas” (disponibilidad de agua potable, transporte, electrificación, telefonía, Internet, etc.).

Son innumerables los ejemplos en prácticamente la totalidad de los países de Iberoamérica, en donde la participación de pequeños productores agrícolas en entidades de la economía social, redundan en la posibilidad de generar economías de escala, mejorar el acceso al crédito, a los insumos agrícolas, y finalmente lograr una aproximación más competitiva a un mercado cada vez más globalizado, con crecientes grados de concentración y demandantes avances tecnológicos.

“De esta forma, reconocer el conocimiento y experticia de las entidades de la economía social –entre otros actores–, la construcción de redes de confianza (capital social) entre los distintos actores y la necesidad de realizar intervenciones con calidad y transparencia, constituyen temas cruciales en el debate respecto del diseño y la implementación de políticas para el desarrollo, particularmente en el ámbito rural. Así entonces, una de las formas de hacer viables las políticas para el desarrollo rural en Iberoamérica pasa por la visibilización y fortalecimiento, de interlocutores válidos con el fin de negociar la pertinencia de los programas y proyectos sobre la base de una unidad de análisis común: el territorio, con el objeto de impulsar el diálogo social como respuesta a las organizaciones que guían su acción por relaciones sociales enmarcadas por la asociatividad” (Hernández, Oyanedel y Pérez, 2007).

En la presente sección nos proponemos entonces, dar cuenta del estrecho vínculo entre Economía Social y desarrollo rural, relevar tres interesantes experiencias en Iberoamérica que muestran dicha relación, para luego presentar una aproximación a las proyecciones y desafíos de la economía social en el desarrollo rural iberoamericano.

6.2.2. El aporte de la economía social en el desarrollo rural

a) Un aspecto fundamental: el capital social

Como es sabido, la producción e intercambio de bienes y servicios posee su código comunicativo propio: el dinero, por medio del cual optimiza y media el intercambio de instrucciones evadiendo el diálogo, por lo que se constituye

en lo denominado “medio de comunicación simbólicamente generalizado”²³, es decir, es un medio de comunicación que posee un significado claro para la mayor parte de los hablantes y por lo cual reduce la contingencia en el proceso de comunicación. No obstante, durante los últimos años se ha asumido la importancia que poseen, para la mantención del sistema económico, las relaciones sociales no mediadas por el dinero o por la producción para el mercado²⁴. En este marco el concepto de *capital social* busca contribuir a caracterizar el rol de estas relaciones desde la óptica del funcionamiento del mercado.

Para Woolcock y Narayan, por su parte el concepto de capital social refiere a las “*normas y redes que permiten a las personas actuar colectivamente*” (2000: 226). Como podemos apreciar esta definición es bastante amplia, y abre la interrogante respecto de: ¿organizarse para qué? Frente a ello es posible avanzar en distintas posibles respuestas, pero que son agrupables en dos grandes bloques: el primero, sobre la base de respuestas de carácter irracional, tales como la tradición o la costumbre, que permiten identificar orígenes, pero escasamente fuentes de cambio y, el segundo, sobre acciones de carácter racional (con acuerdo a fines o valores)²⁵ que permiten de forma reflexiva el cambio social. En este marco, es el carácter reflexivo de la acción que da origen a las normas y redes de Woolcock y Narayan, y que permite su modificación lo que constituye la base de las entidades de la Economía Social. Es el horizonte de sentido común que posibilita la acción colectiva.

Por otro lado, una definición un poco más extensa es entregada por Durston quien indica que “*por capital social se entiende el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, en las comunidades y en la sociedad en su conjunto (...) estas relaciones estables de confianza y cooperación pueden reducir los costos de transacción, producir bienes públicos y facilitar la constitución de actores sociales o incluso de sociedades civiles saludables*” (Durston, 1999:103).

23. Para ver un mayor desarrollo del concepto de medios de comunicación simbólicamente generalizados ver Chernilo 2002.

24. A este respecto ver Wallerstein (1996) y Bourdieu (2001).

25. Sobre el carácter racional de la acción ver Weber (1984) Capítulo I, Conceptos Sociológicos Fundamentales.

Por último y sin ninguna pretensión de agotar el tema, sino tan sólo acotarlo, Bourdieu plantea que el capital social hace referencia a *“el agregado de recursos actuales o potenciales que están ligados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo.”* (Citado en Siisiäinen, 2000). En esta concepción, el capital social no hace referencia al agregado de relaciones sociales, sino más bien a sus eventuales productos, lo que permitiría una cuantificación en términos de capital. En este marco, es la definición clásica de Bourdieu la que creemos da cuenta de mejor forma de una lectura abiertamente económica y por tanto más clara analíticamente respecto a lo que podemos entender por capital social. En este sentido, las entidades de carácter asociativo constituirían la “red duradera” de relaciones de reconocimiento mutuo.

En este sentido, Bourdieu incorpora el concepto de capital como un elemento que ayuda a abordar un aspecto concreto de las relaciones sociales, el del *acceso a recursos*. Por el contrario, los demás autores entienden a las propias relaciones sociales como capital, quitándoles el carácter reflexivo y convirtiéndolas en objetos cuantificables y convertibles a patrón dinero (Castillo, Dávila, Hernández y Oyanedel, 2007).

De esta forma, es el modelo planteado por Bourdieu el que, a nuestro juicio, permite analizar y operacionalizar de forma más clara el concepto de capital social, de forma coherente con el concepto de asociatividad, dada la preocupación constante en hacer patente la lectura meramente económica del término, dando a entender de esta manera un objeto de estudio definido y claro sin caer en ambigüedades.

b) Nuevos Escenarios, Nueva Ruralidad

A menudo se señalan las diferencias que plantea la intervención en el marco de la *ruralidad*, pero ¿De qué *ruralidad* estamos hablando? Y más aún, durante los últimos años se ha hecho presente en el debate académico el tema de la existencia de una “nueva ruralidad”. En este marco, Sergio Gómez (2004), se pregunta: *¿Si se plantea la emergencia de una nueva ruralidad, cuál era la antigua?*

Respecto a esta pregunta, cabe destacar que el concepto de ruralidad estuvo enmarcado en la lógica del progreso imperante en el marco de los procesos de modernización estatal que fueron desarrollados en Latinoamérica entre las déca-

das de los '60 y '80. En este marco, se señalaba que Prometeo se desencadenaba del campo para ir a la ciudad, con una dirección que iba de lo rural y el agro hacia la ciudad y la industria, tomando como correlato una desvalorización de lo rural en el marco de los procesos de desarrollo (Gómez, 2004).

A modo de caracterización y de acuerdo a lo expuesto por Gómez (2004:39), se presentan algunos elementos que permiten caracterizar las particularidades distintivas de la versión “tradicional” de lo rural:

1. La población se ocupa en actividades agropecuarias. A su vez, esta actividad agrícola se encuentra regida por fenómenos naturales que difícilmente pueden ser controlables por el hombre. En esta visión, los tiempos de la vida rural están determinados en función de los procesos naturales.
2. La población se ubica en espacios de baja densidad. Como consecuencia de la dispersión y el aislamiento de la población rural, se caracteriza por tener bajas condiciones de bienestar (ausencia de servicios, de infraestructura básica, etc.) y comparte condiciones culturales atrasadas (analfabetismo, etc.). En otras palabras, la forma como se desarrolla la actividad agropecuaria, crea la condición de exigir una baja densidad poblacional, lo que a su vez determina condiciones de atraso material y de tradicionalismo cultural.
3. Esta concepción lleva a una valorización de lo urbano. Este concepto de ruralidad, asociado al atraso cultural y en condiciones de bienestar tiene como correlato la idealización de lo urbano, por medio del concepto mismo de desarrollo que asociaba el progreso con el paso de lo rural (lo atrasado) a lo urbano (lo moderno-avanzado). Además, se suponía que solamente las ciudades eran capaces de entregar bienestar a sus habitantes. El bienestar en el campo, resultaba prácticamente imposible para la mayoría de los habitantes rurales.

Este concepto de ruralidad, se expresaba a través de la existencia de un “sector rural”, que de esta forma se constituye en una construcción social residual sobre lo que se define positivamente como lo urbano y lo moderno. Cabe destacar también que este sector rural estaba definido primariamente por su relación con el trabajo, es decir, se articulaba sobre la base de un tipo definido de labor y producción, la agrícola, la que era definida per se como no tecnificada.

No obstante, y también siguiendo a Gómez (2004) el desarrollo de nuevos fenómenos obliga a repensar el concepto de ruralidad, en la medida que no es capaz de dar cuenta de una serie de fenómenos contemporáneos.

1. Diversidad de ocupaciones y de situaciones. El medio rural da pie a una serie de actividades que no necesariamente tienen relación con la agricultura. Un análisis del sector rural debe dar cuenta de la heterogeneidad de situaciones y roles ocupacionales que ocurren en las zonas rurales.

2. Tampoco daba cuenta de los efectos de la globalización en los espacios rurales. Uno de los fenómenos más significativos, sobre todo con la tecnificación de la producción agrícola es la cada vez mayor diversificación de las actividades productivas en las áreas rurales, dando paso a actividades como el turismo y a encadenamientos productivos entre éstas, multiplicando los roles tradicionales del agro.

3. Ignora las relaciones entre lo rural y las zonas suburbanas. Existe una importante relación entre la periferia de las ciudades, las zonas urbanas intermedias y la ruralidad, en este marco, la conservación del patrimonio en recursos naturales es reflejo de la creciente preocupación por la protección del medio ambiente y la forma como los pueblos intermedios pasan a ser un componente de la ruralidad.

4. No da cuenta de los cambios en la concepción de lo rural. Lo que apunta en un sentido al deterioro en la calidad de vida de los habitantes de ciudades grandes y metrópolis y por otro, a la creciente atracción hacia formas de vida “menos artificiales” en las que el turismo, el deporte y la artesanía, pasan a ser actividades relevantes. Esto lleva a que, en algunas zonas, se inviertan los flujos migratorios y que personas mayores migren hacia pueblos y que los jóvenes no tengan como primera prioridad migrar a las grandes ciudades.

De este modo, ya podemos apreciar, en términos generales cual era el alcance y las limitaciones que el concepto “clásico” de ruralidad alcanza respecto a los nuevos desafíos surgidos a partir de los últimos 30 años y de la crisis del modelo de desarrollo clásico. En este marco, el mismo Gómez (2004) señala básicamente dos criterios para entender lo rural. En primer término, señala la importancia del territorio y el tipo de actividades que en él se realizan. A este respecto se señala al sector rural como territorio con una densidad relativamente baja, donde se realizan de forma conjunta múltiples actividades tales como: agricultura, explotaciones forestales, ganadería, artesanía, establecimientos dedicados a reparaciones, industrias pequeñas y medianas, pesca, minería, extracción de recursos naturales y turismo rural. A su vez, se realizan servicios y otras actividades como la educación, salud, gobierno local, transporte,

comercio y deporte. Cabe destacar que en gran medida no existe entre las actividades económicas, una separación clara entre capital y trabajo entre las actividades productivas.

Por otro lado, estas actividades poseen un carácter particular que las distingue de aquellas realizadas en las zonas urbanas. En este marco, lo rural, comprende un tipo de relaciones sociales con un componente personal que predominan en territorios con una baja densidad de población relativa.

Gómez señala que esta relación personal “es posible en territorios de baja densidad demográfica en la medida que ello se posibilita sobre la base de *relaciones vecinales prolongadas* y por la existencia de *intensas relaciones de parentesco* entre una parte significativa de los habitantes” (2004: 43).

De esta forma, la característica central de esta nueva ruralidad estaría dada por aquellos territorios relativamente pequeños que poseen una historia común manifestada en largos períodos de tiempo. Por el contrario, se alejan de esta visión de lo rural aquellos territorios extensos que contemplan períodos de existencia o rotación poblacional breves. Esta definición resulta crucial en la medida que lo que permite la creación de esta historia colectiva es el diálogo y el reconocimiento.

Esta situación permite pensar una ruralidad que tiene su fundamento en el concepto de comunidad, basado en la existencia de relaciones de confianza y reciprocidad que poseen un anclaje en una historia común. Esta definición de ruralidad basada en el carácter de la acción, posee en este caso ribetes tradicionales, al articularse sobre la base de relaciones de parentesco y vecinales que puede permitir la intervención sobre la base de territorios constituidos. No obstante, es el tercer tipo de relación, el de afinidad, el que puede dar cuenta de los nuevos territorios rurales. Territorios que incluso pueden encontrarse en zonas que podríamos considerar urbanas.

Así, la definición de ruralidad que proponemos (asumiendo la lógica desarrollada por Gómez) implica la necesidad de una perspectiva territorial, con el objeto de dar cuenta del conjunto de actividades que se desarrollan en dichos territorios. Esto debiera tener como efecto práctico el que la unidad de intervención de los programas de desarrollo rural dejase de ser la unidad productiva que realiza su actividad en zonas rurales, sino que los territorios como tales.

c) Políticas Públicas para el desarrollo rural

De esta forma, resulta pertinente analizar cómo las políticas públicas pueden generar procesos de desarrollo en zonas rurales y a la vez permitir el “empoderamiento” o capacidad de acción coordinada de los habitantes del mismo. En este escenario, se puede pensar entonces que el papel del Estado no debe ser meramente el de facilitar recursos sino el de acompañar a las comunidades en la consolidación de la cooperación local. Así, los gobiernos debieran participar de forma activa en la ampliación de las redes de confianza locales hacia sistemas de gestión local para el desarrollo, aunando esfuerzos con las comunidades beneficiadas de sus programas, para llegar a tener grupos constituidos, sostenidos en prácticas de cooperación y confianza mutua (Castillo, D., 2005), en otras palabras, potenciando las relaciones sociales enmarcadas por la asociatividad y fomentando el desarrollo de la ciudadanía rural, con un rol protagónico de las entidades de la economía social.

En este marco, el concepto de asociatividad en términos amplios así como las entidades de la Economía Social en el plano organizacional, cobran sentido como parte de una estrategia global para desarrollar los territorios rurales. Ello, en tanto postulamos que el concepto de asociatividad tiene relación con la capacidad de los sujetos de llegar a acuerdos de forma racional por medio de la presentación de pretensiones de validez, las que son negociadas en el marco del intercambio comunicativo (Castillo, Dávila, Hernández y Oyanedel, 2007).

El cómo el Estado es capaz de generar o dar pie a una discusión, es uno de los desafíos centrales que éste enfrenta en el marco del diseño de la política pública. El segundo es mantener la escucha en el momento de la intervención, evitando la supeditación del consenso a la implementación técnica de un proyecto de desarrollo determinado, es decir evitando poner la forma antes que el contenido.

La forma en que los diferentes actores son capaces de generar instancias de diálogo y reconocimiento en las distintas actividades que realizan ha sido un tópico recurrente durante la década de los ‘90 y ha tenido un particular auge en el marco de la empresa privada, cuestión que ha generado el llamado “boom” por el desarrollo de áreas vinculadas a la ciudadanía, por medio de la llamada “Responsabilidad Social Empresarial”.

d) Nuevas estrategias: el diálogo social

Otro concepto que toma relevancia es el de *Diálogo Social*, principalmente impulsado por la Organización Internacional del Trabajo durante este período. Este concepto es interesante porque de acuerdo a la OIT, el diálogo social comprende “*todo tipo de negociaciones y consultas - e incluso el mero intercambio de información - entre representantes de los gobiernos, los empleadores y los trabajadores sobre temas de interés común relativos a las políticas económicas y sociales.*” (Departamento de Diálogo Social, Legislación y Administración del Trabajo de la OIT, en <http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/ifpdial/sd/>).

Cabe destacar que la definición y el concepto de diálogo social no tienen aún una formulación definitiva y varían en función del país o de la región de que se trate. No obstante, la formulación reseñada permite dar cuenta del sentido que este concepto tiene: el del diálogo abierto (con intercambio de información, preguntas y negociación) entre los gobiernos, el sector empresarial y la ciudadanía en general sobre el modelo de sociedad encarnado en las políticas públicas. Por cierto, en el ámbito de la economía social en particular, recién se abre el debate al respecto... cuándo se señala “gobierno, empleadores y trabajadores”: ¿se está incluyendo a las entidades de la economía social?; y en caso de ser así, bajo qué rótulo, ¿trabajadores? ¿empleadores? ¿ambos?

Esto es importante porque, desde nuestra perspectiva, el llamado al diálogo formulado desde la OIT constituye un requerimiento a los estados, empresarios, ciudadanía en general y evidentemente también a las entidades de la Economía Social, a conversar y debatir sobre la idea de sociedad, sobre como definir un futuro en común.

Es importante, como señala Villasmil (2002), notar la doble dimensión del diálogo social, como forma y como contenido. Esto, debido a que el tópico de la discusión puede variar a lo largo del tiempo, pero el contenido, la convicción de que se debe discutir con los otros sectores de la sociedad el destino futuro, y por tanto democratizar el sistema político, es algo inmanente a su formulación.

En palabras del mismo Villasmil “...*por supuesto que ello determina un cambio en el rol del Estado; el Estado que busca mayor legitimidad, más allá de los poderes públicos y, específicamente, de los parlamentos, intenta que las políticas laborales o económicas cuenten con un consenso mínimo de los interlocutores sociales, aunque sólo sea por el “cálculo” de conveniencia de repartir los costos políticos de decisiones que no dejan nunca de tenerlo.*” (Villasmil, 2002:4).

De acuerdo a esto, el diálogo social puede constituirse en la forma “oficial” que el Estado puede asumir para iniciar su “escucha”, es decir su voluntad de iniciar un diálogo escuchando a los ciudadanos con el reconocimiento de sus patrones culturales, creencias y conocimientos, adoptando y adaptando sus modelos y metodologías según la especificidad de los espacios (geográficos y sociales) a intervenir.

Esto contrasta de forma clara con lo que ha sido históricamente la política de desarrollo en nuestros países, la que ha estado marcada por un carácter sectorial, más centrada en las cadenas de producción o en la reducción de indicadores específicos (como la entrega de subsidios para reducir los índices de pobreza) que en potenciar las capacidades de los actores locales para desarrollar su territorio de la forma que mejor les parezca (según su propio criterio y aprovechando las ventajas específicas del territorio).

6.2.3. Conclusión: El territorio como espacio de diálogo social para el desarrollo rural

Así entonces, debemos concluir que el diálogo social inclusivo y abierto, como enfoque para el diseño (ejecución, monitoreo, evaluación) de políticas para el desarrollo rural, constituye un elemento coherente con el carácter abierto y ciudadano de la acción enmarcada por la asociatividad. No obstante, en términos prácticos, un tema pendiente tiene relación con el carácter rural de la política de desarrollo, en este sentido una de las propuestas al respecto está dada por el concepto de territorio. Es en el territorio donde los agentes públicos, privados, de la Economía Social y la ciudadanía en general, pueden conversar sobre una unidad común, donde pueden reconocer sobre la base de las competencias técnicas y la experiencia sensible. Es en el territorio donde operan los expertos y se construye la historia de las comunidades.

Así entonces, la *gestión del territorio*, no solo debe ser entendida como un importante aporte a la discusión general sobre el desarrollo, sino como un enfoque que debe ser incorporado crecientemente en las políticas y programas públicos, ya que incluye una mayor participación ciudadana, una manera más integral de abordar los problemas del desarrollo, una mejor utilización de los recursos, y por sobre todo una profundización y fortalecimiento del proceso de descentralización.

La gestión territorial es poner en movimiento de manera conectada las diligencias (gestiones, intereses, requerimientos, aportes) de los distintos actores involucrados en función del desarrollo de un territorio específico. Son conexión entre las partes y éstas partes continuamente se encuentran construyendo sistemas. Son conexión entre prácticas del sistema de intervención (diagnóstico, planificación, ejecución, evaluación y aprendizaje) acortando sus distancias. Son conexión entre visiones personales y visiones colectivas.

Por cierto, son variadas las condiciones necesarias para una adecuada conexión entre las partes y del sistema en su conjunto, pero hay una fundamental: la capacidad de aprender. Si la capacidad de aprendizaje se despliega y se pone en uso, se expande con ella o junto a ella, las demás capacidades para lograr los resultados deseados.

Entonces puede proponerse que la gestión territorial se considere como un enfoque/método de diseño y puesta en práctica de contextos de aprendizaje dirigidos a expandir dicha capacidad de las personas y organizaciones al interior de territorios determinados.

Tal como fue posible concluir a partir de la sistematización del Programa de Fortalecimiento Municipal para el Desarrollo Económico Local de la Región del Bío – Bío de Chile (Ortega et al., 2006), creemos que es necesario facilitar y apoyar los procesos de desarrollo territorial asumiendo los siguientes desafíos:

- Potenciar la capacidad de las entidades de la economía social y otros actores locales, para gestionar su entorno: así como en no pocas ocasiones las intervenciones del nivel central se hacen de manera directa en el territorio con escasa coordinación con los actores locales, no es menos cierto de que dichos actores tienden a asumir un rol más bien pasivo. Se hace necesario entonces, generar y fortalecer las capacidades locales para gestionar su entorno, de forma proactiva.
- Fortalecer la institucionalidad pública local, en términos de recursos, de capacidad instalada en general, de atribuciones, con el horizonte de generar verdaderos procesos de desarrollo, más allá de las tradicionales acciones de carácter “asistencialista” (también necesarias y muy importantes, por lo demás).
- Priorizar la lógica territorial por sobre la sectorial: *“la lógica territorial involucra la concertación de actores, la generación de una estrategia de desarrollo com-*

partida y el potenciamiento de los recursos locales” (Ortega et al., 2006: 16). La lógica sectorial, por su parte, define las respuestas (homogéneas, en la mayor parte de los casos), desde el nivel central y desde la propia lógica del “sector” (salud, educación, etc.).

- Apoyar los procesos asociativos entre los actores locales: lo que implica necesariamente romper con la lógica bastante generalizada de los gobiernos locales, en orden a conseguir recursos de manera aislada e individual, desde los distintos niveles del Estado. Las instancias asociativas en el nivel local, deben ser entonces mucho más que el cumplimiento de una exigencia de carácter formal (y externa, muchas veces), sino que una real “apuesta estratégica” en el mediano y largo plazo.

A su vez, como señala Gómez (2004) *“adoptar la perspectiva territorial en la definición de ruralidad es una opción que debería tener consecuencias prácticas. La visión tradicional de la ruralidad considera como unidad de intervención —o sea de los sujetos de programas— a las unidades productivas agropecuarias. La definición de ruralidad que proponemos implica necesariamente una perspectiva territorial, del conjunto de actividades que se desarrollan en espacios rurales. Ello debería implicar que la unidad de intervención de los programas de desarrollo rural deja de ser las unidades que se desarrollan en los espacios, sino que los territorios como tales.”* Gómez (2004:47)

En este marco territorial resulta necesario, inaplazable e indelegable, fortalecer las redes de confianza en y con las comunidades, en el marco de la negociación de las reglas del juego de los actores del desarrollo local. Es fundamental entonces, asumir que la asociatividad en el entorno de nuestra ruralidad es el medio y es posible. Es imprescindible seguir construyendo ciudadanía, a pesar de las caídas y de los conflictos y eso se logra con mayor comunicación e integración entre el mundo público, privado y de la economía social.

Más aún, es posible formular políticas para el desarrollo, de manera concertada a través del diálogo social, en territorios bastante más amplios que un solo villorrio rural e incluso más allá del sólo ámbito rural. Ejemplo de ello y aún cuando en fase inicial aún, es el caso del “Pacto Andalúz por la Economía Social”, establecido por la Unión General de Trabajadores UGT de Andalucía, Comisiones Obreras CC.OO. de Andalucía, la Confederación de Entidades para la Economía Social CEPES de Andalucía y la Junta de Andalucía (gobierno de la Comunidad Autónoma de Andalucía).

6.2.4. Estudios de Casos

a) Cooperativa Campesina Las Nieves Ltda. (Chile)

La Cooperativa Campesina Las Nieves Ltda., se fundó en la comuna de Paredones el año 1967, en pleno proceso de reforma agraria en Chile. En un período histórico altamente favorable para el desarrollo cooperativo, con una serie de instrumentos, fondos y políticas públicas en general, específicamente orientadas hacia este tipo de empresas, la recién creada Cooperativa alcanza rápidamente un importante grado de desarrollo –agrupando en su momento, a más de 400 socios/as-, el que se ve drásticamente cercenado con el golpe de Estado del año 1973.

Es a partir del año 1984, que un grupo de socios/as de la aletargada –y casi extinta- Cooperativa, decide iniciar las gestiones para reactivarla en base a los escasos recursos (activos) que le quedaban. Así entonces, y después de casi

Imagen I

Ubicación Cooperativa Las Nieves



una década de trabajo para re-impulsar la Cooperativa, surgen las primeras acciones que finalmente derivarían en lo que actualmente es la actividad central de la Cooperativa: Producción, procesamiento y comercialización de Quínoa. Se trata de una suerte de recuperación de una antigua tradición en la zona.

La “quínoa”, “quinoa”, “kinwa” o “quinua”²⁶, es una *Chenopodacea* (*Chenopodium quinoa* Wild), que previo a la llegada de los españoles a América, era uno de los principales alimentos en la dieta de los pueblos andinos (actuales zonas altiplánicas de Perú, Bolivia y Chile), conocida como el “grano madre”, representaba también un alimento sagrado, con una data de al menos el 5.000 a.C., y domesticada hace más de 2.500 años atrás, siendo cultivada en Chile, por Aymaras, Quechuas, Atacameños y Mapuches.

Con el tiempo, el cultivo y consumo de este cereal, fue desplazado por otras especies como cebada, maíz y similares, hasta una suerte de re-descubrimiento en directa relación con las nuevas tendencias –más sanas- en la alimentación a nivel global, en la década de los ‘70. En Chile en particular, sobrevivió gracias al autoconsumo en comunidades aisladas, normalmente ubicadas en climas adversos y suelos degradados donde no prosperaron los cultivos “europeos”, y donde la quínoa, presenta una serie de ventajas comparativas, tales como su resistencia al estrés hídrico, su capacidad de crecer en suelos salinos, y alta resistencia a las plagas.

Junto con las ventajas en el cultivo de la quínoa, versus otro vegetales, están las características propiamente nutricionales de ésta, que la ubican por sobre el resto de los cereales y comparable a la leche, en términos de fuente de proteínas. El grano de quínoa, contiene entre un 11 y un 20 % de proteínas de alta calidad. Por su parte también, se han descubierto en la quínoa y en sus derivados (la saponina, por ejemplo), propiedades de amplio uso industrial, como espumante en las bebidas, emulsificante, reductor de colesterol, adyuvante en vacunas, por mencionar sólo algunos de los casi 300 usos posibles. Adicionalmente, la planta de la quínoa, es utilizada como forraje para el ganado de zonas semi-áridas, e incluso como leña también.

La Cooperativa Las Nieves, fue capaz de sucesivamente conseguir apoyos de distintas instituciones públicas tales como el Fondo de Solidaridad FOSIS, el

26. En adelante “quínoa”.

Instituto de Desarrollo Agropecuario INDAP, y recientemente ha logrado acceder al Programa Asociativo de Fomento PROFO, instrumento de apoyo a grupos de al menos cinco empresas que comparten una idea de negocio, que se interesen en compartir información sobre mercados, adquirir un tamaño mínimo necesario para aprovechar economías de escala, lograr niveles de flexibilidad y adaptabilidad mayores, y acceder a recursos competitivos fundamentales en los mercados globalizados.

El PROFO, se encuentra en la actualidad en su último año de funcionamiento, aún cuando ya se aprobó su continuidad, por parte de CORFO. Probablemente el mayor logro alcanzado en el marco del PROFO, es la “invencción” de la maquinaria necesaria para la producción de “harina de quínoa”.

En el marco del PROFO también, se han desarrollado una serie de actividades de promoción, participación en ferias de la zona, presentaciones gastronómicas, presentaciones en período estival, en los dos últimos años también, han participado activamente en conjunto con la Parroquia de Paredones y el Municipio local, en la festividad de la Virgen de Las Nieves, la patrona del pueblo, una tradición que viene desde mediados del siglo XIX. Algunas de estas actividades, particularmente la última mencionada, ha tenido un alto impacto en los propios productores de la zona, en términos de vinculación con sus tradiciones y costumbres, que indirectamente repercute en el interés de vincularse a la producción del cereal. Para la última “fiesta de la virgen”, se presentó una obra de teatro con la historia de dicha imagen.

Adicionalmente, y después de cuatro años de gestiones en esa dirección, la producción de quínoa esta certificada como producto orgánico, por parte de una empresa certificadora alemana. Por su parte, del total de la producción chilena, a partir del año 2006 es la Cooperativa Las Nieves el principal productor nacional. Previo a ello, la mayor producción en Chile, se ubicaba en el extremo norte del país, en la Comuna de Colchane.²⁷

Es a partir del año 2004, que la Cooperativa Las Nieves inicia un proceso regular de exportación de su producción de quínoa, específicamente a Canadá.²⁸

27. Cerca de la Ciudad de Iquique, casi en la frontera con Bolivia. Allí también funciona un importante actor cooperativo, la Cooperativa Aymara de Ancovito COOPQUINUA Ltda.

28. Para el año 2007, Canadá se ubicó en el puesto 14 de los países destino del total de exportaciones chilenas, con US\$ FOB 1.092.625.807.

Se trata de una empresa productora de quínoa canadiense, que frente a las dificultades climáticas de su producción (nieve), recurre a la compra en Chile –y otros países–, para posteriormente procesar y comercializar el cereal en Canadá y USA.

El primer semestre del año 2008, fue el último año de venta del producto “en bruto” y “a granel”, puesto que la apuesta de la Cooperativa es a agregarle valor a su producto. Tal como se ha señalado, y con el apoyo de instituciones públicas, la Cooperativa ya cuenta con el equipamiento necesario para la producción de harina de quínoa, y de hecho ya han iniciado –a baja escala, por ahora– el procesamiento de la quínoa. Así entonces, en lugar de los dos envíos anuales y a una única empresa –en este caso de Canadá–, la proyección es poder realizar envíos mensuales, de menor volumen (entre 2 y 6 toneladas), y a distintas empresas, de distintos países y probablemente más pequeñas. Por cierto, y el principal cambio, es que los envíos esta vez no serán del cereal a granel, sino que procesados (como harina de quínoa, o también en grano, pero envasado para consumidor final).

En esta estrategia, la Cooperativa, ha iniciado contactos –en Francia, y otros países europeos– con distintas organizaciones y empresas, que les permita llegar con productos finales (terminados), a al menos los siguientes segmentos:

- Enfermos “celíacos”, es decir aquellas personas intolerantes al gluten, proteína presente en buena parte de los cereales, no así en la quínoa.
- Consumidores de productos orgánicos (ecológicos)
- Otros, como deportistas de alto rendimiento o población en general, de países como Italia, Australia, entre otros, que impulsan políticas públicas para la alimentación sana.²⁹

La Cooperativa propiamente tal y sus proveedores, actualmente alcanzan una producción anual promedio de 80 mil kilos (80 toneladas), con un rendimiento –también promedio– de mil kilos por hectárea.

29. La quínoa, posee un alto contenido de calcio y zinc fundamental para el control de osteoporosis, su consumo permite mejorar la producción de leche materna, su contenido de litio muestra también posibilidades de control de enfermedades como la depresión, tampoco contiene colesterol.

Conclusiones

La experiencia de la Cooperativa Las Nieves, muestra una serie de elementos interesantes que son a su vez las fortalezas de su situación actual. A continuación relevamos algunos de dichos aspectos:

- **Dirigencia de la Cooperativa:** el grupo de socios que se propone a mediados de la década del '80, reactivar la en ese momento aletargada Cooperativa, no sólo fue capaz de hacerlo, sino que le ha dado un fuerte impulso participando activamente en el nivel local, interactuando con distintas instituciones públicas y privadas, y fundamentalmente entregando las directrices estratégicas al equipo técnico que les ha asesorado.
- **Equipo Técnico:** la incorporación del componente técnico a la Cooperativa, que en su origen es una exigencia de una agencia pública, permitió una profesionalización de la gestión, que consecuentemente redundó en el análisis técnico y posterior puesta en marcha de distintos proyectos, uno de los cuáles derivó en la actual explotación de la quínoa.
- **Adaptabilidad a las condiciones del entorno:** la Cooperativa durante el desarrollo de su producción de quínoa, no sólo ha sido capaz de explorar y acceder a distintos nichos de mercado –actuales y potenciales- con su producto sin procesar (grano y a granel), sino que ha sido capaz primero de decidir y luego de implementar el equipamiento necesario para agregarle valor a su producto, a fin de llegar con productos procesados a consumidores finales: harina, grano procesado y envasado.
- **Características propias de la quínoa:** como se ha podido ver en las páginas precedentes, la quínoa presenta una serie de ventajas comparativas en relación a otros cultivos, tanto en términos nutricionales y su multiplicidad de usos, así como del manejo de ésta (cultivo).
- **Arraigo cultural de la quínoa:** indudablemente una de las razones del éxito de la producción de la quínoa en la zona de influencia de la Cooperativa, tiene que ver con el rescate de una antigua tradición vinculada a su cultivo. Tradición por lo demás, que la Cooperativa refuerza a través de distintas actividades en la comunidad (fiesta de la virgen, muestras gastronómicas, etc.). Este fuerte arraigo cultural, así como las características propias de la quínoa, son muestra suficiente de la acertada opción de la Cooperativa para basar su desarrollo en este cultivo.

• **Incidencia de la política pública:** en un contexto nacional donde virtualmente no existe política pública (al menos, en términos de fondos concursables, instrumentos y similares) específica para cooperativas, Las Nieves ha sido capaz de conseguir el apoyo de una serie de instituciones públicas (FOSIS, INDAP, CORFO, PROCHILE), y a través de diversos instrumentos, que las más de las veces presentan barreras de acceso hacia las cooperativas.

Por su parte, es necesario también reconocer que el entorno internacional, que propende a una alimentación más saludable, la incidencia del tema de los bio combustibles sobre el mercado alimentario, la creciente demanda de productos orgánicos, por mencionar sólo algunos aspectos, ha presentado un escenario favorable para la comercialización de la quínoa por parte de la Cooperativa.

b) Grupo Caja Rural (España)

En el año 2001, la Caja Rural Alicante, la Caja Rural Credicoop y la Caja Rural Valencia, en una primera instancia a través de la firma de un “protocolo” para seis meses más tarde, el 25 de febrero del año 2002, concretar su fusión y con ello dar origen a la Caja Rural del Mediterráneo RURALCAJA. Posteriormente se incorporaría la Caja de Elche, en el año 2003.

Así entonces las cuatro entidades financieras, algunas de éstas con más de cincuenta años de operación, mostraban su convicción en que para enfrentar los nuevos escenarios (mercado único bancario, nuevos requerimientos tecnológicos, cambios en la política económica comunitaria y mundial, entre otros aspectos), era necesario replantearse las estrategias de crecimiento, gestión de riesgos y finalmente las nuevas dimensiones que era necesario alcanzar para sostener los niveles de eficiencia, que diesen continuidad de giro al conjunto de las cajas concertadas. De esta forma, con la dimensión y solidez necesaria, la nueva entidad financiera con fuerte arraigo en la Comunidad Valenciana, se proyecta también no sólo en el ámbito nacional, sino también a nivel internacional.

RURALCAJA, es actualmente la entidad más importante del sector en la Comunidad Valenciana y la segunda caja rural en cuanto a volúmenes gestionados de toda España. Ello, fundamentalmente gracias a su amplia base de clientes e importante presencia en las áreas de banca minorista, gestión de activos, banca privada, banca corporativa y banca de inversiones.

Sin embargo, RURALCAJA es apenas una de las entidades pertenecientes al actual “Grupo Caja Rural”, que a su vez participa tanto en la Asociación Española

de Cajas Rurales como en el Banco Cooperativo Español, así como en las sociedades participadas Rural Servicios Informáticos y Rural Grupo Asegurador. Además, Caja Rural del Mediterráneo RURALCAJA es miembro de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y de la Federación de Cajas Rurales de la Comunidad Valenciana.

Cabe señalar que el Banco Cooperativo Español, es aquella entidad que desempeña la función de diseñar, desarrollar y gestionar los productos y las distintas actividades comerciales que solicitan las cajas rurales. Adicionalmente, gestiona la tesorería del sector y es la vía de acceso a los mercados de capitales, entre otras cada vez mayor número de funciones.

Por su parte la sociedad Rural Servicios Informáticos (RSI), se levanta como un espacio común de desarrollo tecnológico y explotación de datos. Juega un papel muy relevante en la modernización y puesta a punto de las aplicaciones informáticas de las distintas cajas y en el desarrollo de nuevas tecnologías y canales alternativos.

Aparecen también como parte importante del Grupo Caja Rural, las compañías de Seguros RGA, que constituyen la unidad de seguros y planes de pensiones del Grupo Caja Rural. Es líder en seguros al mundo agrario y cuenta con una completa gama de productos dirigidos y diseñados especialmente para los clientes de las cajas rurales.

La oferta de productos y servicios por parte del Grupo Caja Rural, es muy amplia y considera entre otros:

- **Financiamiento:** préstamos hipotecarios, préstamos personales, créditos, descuento comercial, anticipos de créditos, certificaciones de obra, leasing, factoring, y otros.
- **Depósitos:** cuneta corriente, libretas de ahorro, cuenta de ahorro para la vivienda, imposiciones a plazo, etc.
- **Desintermediación:** fondos de inversión, planes de pensiones, valores de renta fija y variable.
- **Servicios:** domiciliaciones en cuenta, tarjetas de crédito y débito, transferencias, emisión de cheques bancarios, emisión de recibos domiciliarios, gestión de cobro de efectos, compraventa de billetes extranjeros, venta de travellers, entre varios otros.

Del territorio y lo local....

En la propia página web de la RURALCAJA, se señala (las negritas son nuestras): *“Nuestra posición de liderazgo nos permite impulsar con gran intensidad la creación de estrategias para obtener y ofrecer a nuestros socios y clientes un amplio abanico de productos y servicios altamente competitivos, sin que para ello tengamos que renunciar a la clave de nuestro éxito pasado y futuro: el arraigo local. Nuestros socios y clientes reciben un trato personal y diferenciado del resto de entidades de crédito, dado que nuestra razón de ser es prestar el mejor servicio independientemente de los recursos económicos del cliente.”*³⁰

Y es que de hecho la propia estructura de administración, no sólo reconoce sino destaca con fuerza el componente territorial y de conexión con lo local. Así entonces, la “asamblea general de socios/as” —órgano supremo de decisión— se organiza en juntas preparatorias que se determinan en función de las ZIES, es decir, Zonas de Interés Económico y Social, que a su vez son coincidentes con las oficinas de las provincias de Alicante, Castellón y Valencia. Adicionalmente, los estatutos definen la incompatibilidad de que tanto presidente como vicepresidente, sean representantes (residentes) de una misma ZIES. Cabe también destacar, por una parte la descentralización operativa que muestra RURALCAJA, así como la participación de los trabajadores/as en el control de la entidad, a través de un representante de éstos/as en el Consejo Rector.

Compromiso social....

RURALCAJA ha definido que el 10 % de sus beneficios se destine a obras sociales. Con dichos recursos, se busca cubrir diversas necesidades dirigidas a diversos segmentos de la población, como por ejemplo jóvenes, para los que se organizan distintas actividades culturales, deportivas y recreativas, basadas en valores de solidaridad y progreso. Así mismo, la Caja despliega una serie de acciones para desarrollar y potenciar proyectos de interés económico y social en el ámbito local, en el territorio. En este sentido, RURALCAJA participa activamente en la investigación e innovación dentro del sector agrario y empre-

30. En el mismo web, se agrega: *“Somos distintos porque nacemos como una Caja Rural que se enorgullece de haber crecido junto a las inquietudes de las personas de nuestra tierra. Conocemos sus problemas y, por eso, podemos ofrecer las mejores soluciones.”*

sarial, bien a través de las fundaciones provinciales o de la colaboración con instituciones públicas y privadas.

Esta acción de responsabilidad social, se ve facilitada por la existencia de cuatro fundaciones: Fundación Ruralcaja Alicante, Fundación Ruralcaja Castellón, Fundación Ruralcaja Elche y Fundación Ruralcaja Valencia. Precisamente a través de estas fundaciones, se intensifican los vínculos con algunas ONG's en España, a las que el Grupo Caja Rural está apoyando financieramente: Manos Unidas, Oxfam, Cruz Roja Española, Asociación Valenciana de Caridad, entres otras.

c) Cooperativa de Ahorro y Crédito del Valle de San José (Colombia)³¹

La Cooperativa de Ahorro y Crédito del Valle de San José COOPVALLE, es una organización solidaria fundada en 1967, en el Municipio del Valle de San José, ubicado en la provincia de Guanentá, en el Departamento de Santander del Sur, gracias a la perseverancia de un grupo de líderes locales apoyados por el cura párroco y bajo la tutela del Secretariado de Pastoral Social de la Diócesis de San Gil y Socorro SEPAS. Al comenzar el año 2006, la Cooperativa tiene casi 4.000 asociados, más de un millón de dólares en activos y créditos y, se ha convertido en el principal dinamizador de las perspectivas de desarrollo y mejoramiento de las condiciones de vida de los asociados y la comunidad. En la región existen 19 cooperativas similares, ubicadas en igual número de municipios, que se desarrollaron a partir del impulso de un proyecto de desarrollo rural impulsado por la Iglesia, en la década de los años sesenta del siglo pasado.

El núcleo básico³² de la cooperativa de ahorro y crédito en Colombia, participó desde el año 2000 en un plan de fortalecimiento institucional impulsado

31. Este estudio de caso fue elaborado por Darío Castillo S. y Ricardo Dávila L. de G., ambos académicos de la P. Universidad Javeriana (Colombia).

32. El concepto de núcleo básico puede entenderse de dos maneras; una, primera como el grupo de asociados directivos y la gerencia de la cooperativa que son responsables de la dirección y el control de la organización, que se puede considerar una visión formal o estrecha del colectivo responsable de la gestión, que se renueva parcialmente cada dos años por decisión de la asamblea (Dávila, 2004). Y, una segunda visión, que considera como núcleo básico el conjunto de asociados directivos, actuales y pasados, que están presentes siempre en la vida de la organización y que aparecen en los momentos críticos de su desarrollo empresarial y organizacional (Dávila y Forero, 1986).

con el fin de reorientar la destinación de los recursos de su fondo de educación, para promover un proceso de apoyo a proyectos productivos de carácter asociativo a sus asociados.

Durante ese tiempo se desarrollaron tres fases; en la primera fase (2000-2001) se realizaron diagnósticos relativos a los sistemas de producción del Municipio y la capacidad gerencial y organizacional de la Cooperativa, así como un estudio de las condiciones de vida de la población municipal y de la base social de la Cooperativa y tareas de capacitación para los jóvenes estudiantes de la concentración de Desarrollo Rural del Municipio en lo relativo al estudio de los sistemas de producción existentes en la localidad, así como de gestión y organización para los directivos y de liderazgo comunitario para los jóvenes asociados y los principales resultados obtenidos fueron los estudios realizados, la capacitación de 40 estudiantes de los tres últimos grados de la formación media de la concentración, de 20 directivos y empleados en gestión empresarial solidaria y de 120 asociados en mercadeo, diseño y elaboración de proyectos y contabilidad básica.

En la segunda fase, 2002-2003, las actividades desarrolladas se nuclearon alrededor de cinco programas; el *Programa Proyectos Productivos* Agropecuarios y Microempresariales, el Programa de Capacitación de Asociados de la Cooperativa y el Programa de Micro Crédito (estudio y análisis de los proyectos, seguimiento y asistencia técnica y creación fondo rotatorio), Programa Educación Ambiental y el Programa Acompañamiento de la P. Universidad Javeriana. Los resultados obtenidos se concentraron en la aprobación de 42 proyectos productivos por el fondo rotatorio, la capacitación de 5 jóvenes promotores en asistencia técnica y asesoría empresarial y de 20 directivos en un plan de desarrollo estratégico de la Cooperativa.

Y en la tercera fase, 2004-2005, se realizaron los siguientes programas; Programa de Educación Ambiental, Programa de Gestión de Recursos Sólidos, Programa de Búsqueda de Financiación y Programa de Consolidación de una Asociación de Productores de Panela, de orden regional. Los principales resultados obtenidos en esta última fase fueron 400 asociados capacitados en educación ambiental y gestión de recursos sólidos, consecución de recursos para financiar tres proyectos, formación de 20 ecoguías y formulación de un currículo ambiental para los grados escolares de primero a once, de la Concentración de Desarrollo Rural existente en el Municipio.

Planteamiento conceptual

El modelo de acción está basado en el sistema de economía solidaria colombiano (SESC), con énfasis en el análisis y acompañamiento a las cooperativas rurales con actividad de ahorro y crédito. Los elementos centrales de la propuesta en ejecución fueron las siguientes

- Reconocer la capacidad de la comunidad de ser su propio agente de cambio.
- Generar desarrollo regional: mejorar la productividad y promover la equidad.
- Desarrollar un modelo de trabajo participativo de manera que todos aporten sus conocimientos.
- Impulsar la cooperación local: entendida como un proceso que integra y reúne, en búsqueda de un objetivo común, a las diferentes entidades, personas e instituciones que están presentes en el Municipio.
- Generación de redes: para articular a los diferentes actores presentes y como sector solidario impulsar la cooperación entre entidades solidarias.
- Fortalecer la competitividad desde una perspectiva solidaria, donde todos ganen.
- Metodología ascendente, como propuesta de trabajo que tenga en cuenta lo que dice la gente para que sus planteamientos y necesidades se reflejen en las propuestas, programas y proyectos que se lleven a cabo.

Elementos contextuales del caso

El caso se sustenta en la experiencia de *universidad – empresa*, que se ha llevado en el Municipio durante este tiempo, en la cual el Instituto de Estudios Rurales (IER) de la Facultad de Estudios Ambientales y Rurales (FEAR) de la P. Universidad Javeriana (PUJ), a través de la Unidad de Estudios Solidarios (UNES), ha impulsado un proceso de investigación-capacitación, la propuesta del Programa de Apoyo al Municipio y las formas asociativas (PAMIFAS), que ha posibilitado el fortalecimiento empresarial de COOPVALLE, gracias al cual se produjo un paso innovador y exitoso en el tránsito del servicio del crédito de consumo (servicio principal de la Cooperativa) al micro crédito (creación de un fondo rotatorio) para el desarrollo de proyectos productivos para dar impulso a la economía local.

Lecciones aprendidas del caso

Las principales lecciones aprendidas durante la experiencia han sido las siguientes:

- La Cooperativa responde a un modelo de innovación organizacional y social, con un gran potencial de desarrollo de modelos alternativos pero casi totalmente desconocido, tanto por los asociados, directivos y empleados, como por los agentes de gobierno encargados del impulso a las políticas públicas, funcionarios y profesionales de entidades financieras, gremios y ONG's.
- La necesidad de entender la importancia de los procesos que se dan al interior de una propuesta de acción colectiva organizada bajo la forma cooperativa, que tiene momentos de éxito y fracaso.
- La experiencia mostrada permite pensar en la posibilidad real que significa la existencia de un sistema de economía solidaria como el que define en Colombia la Ley 454 de 1998, ya que propicia el impulso de un sector con racionalidad solidaria que conduzca a la consolidación de un modelo alternativo de desarrollo, en una concepción de mediano y largo plazo, buscando aprovechar al máximo las ventajas que se derivan del tipo de gestión que se desarrolla en las organizaciones que lo conforman.
- Esta experiencia muestra las posibilidades de unir los esfuerzos de varias entidades comprometidas con el desarrollo de los municipios, destacándose el papel que tienen las universidades de llevar la teoría a la práctica y así unir los conocimientos científicos con la acción concreta en las comunidades rurales.
- La experiencia se desarrolla en un ambiente donde se valora principalmente la experiencia, la prueba y el error, dando lugar a una gestión eminentemente empírica y pragmática.

6.3. Economía Social y empleo en Iberoamérica

6.3.1. Antecedentes generales

Específicamente en materia de empleo la situación general de la zona de América Latina presenta un panorama poco alentador, aunque en los últimos cinco años, se viene presentando una panorama de lenta pero sostenida recuperación.

Según los antecedentes que entrega la Organización Internacional del Trabajo, a través de su Oficina Regional para la América y el Caribe (OIT, 2005.14), al primer semestre la región presentaba una tasa de desocupación urbana de un 9,6% tomando una muestra de 9 países, que un 1,3% menor a la tasa de igual período del año 2004, que era de un 10,9%.

En términos absolutos esta tasa representaba un total de 18,3 millones de personas sin empleo al primer semestre del año 2005.

Se puede constatar la alta heterogeneidad a nivel de los países de la región, en el tema del desempleo, pues en términos porcentuales se da una diferencia entre la situación de México con un 3,8 de desempleo para el año 2004 y la de Colombia con la tasa más alta con un 15,4%, según se muestra en la tabla N° 2, siguiente:

Cuadro N° 3**Tasas de Desempleo en una Selección de Países de América Latina
(Período 2003-2004)**

País	Año	Tasa Desempleo
Argentina	2004	13,6
Bolivia	2003	9,2
Brasil	2004	11,5
Chile	2004	8,8
Colombia	2004	15,4
Costa Rica	2004	6,7
Ecuador	2004	8,6
El Salvador	2004	6,5
Honduras	2004	8,0
México	2004	3,8
Panamá	2004	14,0
Paraguay	2004	10,0
Perú	2004	9,4
República Dominicana	2003	17,7
Uruguay	2004	12,9
Venezuela	2004	15,1

Fuente: OIT, en base a encuesta de hogares de cada país.

Complementariamente al dato anterior de las tasas de desempleo en diversos países de la región, un dato significativo para evaluar la situación del empleo y su calidad es el porcentaje del empleo formal en relación al empleo informal. Esta variable sigue siendo muy preocupante, pues tiene un impacto directo en los sistemas y coberturas de la seguridad social, como también la calidad y seguridad en el empleo.

Para los diez países en los cuales existe información la situación es la siguiente:

Cuadro N° 4
Empleo Formal vs. Empleo Informal en América Latina
(En porcentajes)

País	Empleo Informal	Empleo Formal
Argentina	48,0	52,0
Bolivia	67,7	33,3
Brasil	40,6	59,4
Chile	37,9	62,1
Colombia	45,7	54,3
Costa Rica	41,2	58,8
Ecuador	55,6	44,4
El Salvador	51,8	48,2
Honduras	57,6	42,4
México	38,4	61,6
Nicaragua	54,4	45,6
Panamá	36,0	64,0
Paraguay	58,1	41,9
Perú	52,7	47,3
República Dominicana	47,0	53,0
Uruguay	39,1	60,9
Venezuela	38,6	61,4

Fuente: OIT, en base a encuesta de hogares de cada país.

La simple revisión de estos antecedentes básicos nos indican la íntima relación existente entre los niveles de pobreza (ver punto 6.1), la situación del empleo y de la calidad del empleo en diversos países de América Latina, que refuerza la indicación que la necesidad y posibilidad de contar con un empleo digno y lo más estable posible es una variable fundamental para el mejoramiento de la calidad de vida.

Ahora bien a nivel de la Península Ibérica, específicamente España y Portugal, la situación del empleo arroja datos interesantes a la hora de ser comparados con la situación de Latinoamérica, como también una realidad que no deja de ser preocupante.

Por ejemplo, si bien los niveles de desempleo en España en la primera mitad de los 2000 es semejante a la media de los países de América Latina, es decir, alrededor del 9 % como promedio (CEPAL y SGI, 2005:50), la realidad tanto de la calidad de los empleos como de los mecanismos de seguridad social y coberturas de seguros de desempleo son totalmente distintas a la casi totalidad de los países de América Latina.

Sin embargo, y más allá de las cifras y de los datos estadísticos, es evidente que la región Iberoamericana comparte en una problemática común en el ámbito del empleo y de la calidad de los puestos de trabajo.

6.3.2. La generación de empleo a través de las empresas cooperativas y de Economía Social. Sus antecedentes básicos a nivel iberoamericano

En la actualidad las entidades de la Economía Social, cubren la totalidad de las actividades económico-sociales de la vida moderna: cultura y tiempo libre, empleo, servicios financieros, desarrollo rural, vivienda, consumo, etc., pudiendo encontrar una entidad de la economía social en prácticamente toda localidad tanto de América como de Europa.

Efectivamente, en la casi totalidad de los casos de las entidades de la Economía Social, si finalidad central es mejorar las condiciones de vida de sus integrantes y/o beneficiarios, con un fuerte arraigo en localidades y territorios determinados.

Lo anterior se hace a través de la generación de empleo, acceso a la vivienda, a servicios educativos y culturales, acceso a servicios financieros, la distribución

de la producción agrícola, servicios de productiva, entre otros. Todas estas actividades se hacen en la mayoría de las ocasiones promoviendo la gestión democrática de sus organizaciones y no poniendo el acento en la generación de lucro, todo lo cual en sí mismo redunda en apoyar y proyectar una mejor cohesión social y participación en las comunidades donde se hayan insertas.

Específicamente a nivel de España y Portugal la realidad de la Economía Social, se encuentra profundamente arraigada y representa en algunos sectores económicos un gran dinamismo.

Para el caso de España el sector de Economía Social es muy amplio y diverso, y en líneas generales se estructura en dos grandes subsectores. Por una parte, existe un sector de empresas de la economía social que realizan sus actividades de forma comercial a través del mercado, el cual está constituido preferentemente por cooperativas, mutuas y sociedades anónimas laborales. Por otra parte, existe una amplia gama de entidades que se denominan no de mercado, que se concentran en la oferta de servicios a las personas y sus familias, preferentemente a través de organizaciones que no tienen ánimo de lucro, como fundaciones y asociaciones de diverso tipo.

La información disponible se sintetiza en la tabla N° 4 siguiente (Chaves, R., 2006:215-269):

Cuadro N° 5

N° de Entidades, N° de Socios y N° de Puestos de la Trabajo en el Sector de Economía Social en España para el año 2000

Tipo de Entidad	N° Entidades	N° Socios	N° Puestos de Trabajo
Cooperativas	23.328	5.360.337	269.467
Soc. Anónimas Laborales	11.935	64.954	84.870
Mutualidades	443	2.050.000	1.178
Asociaciones	256.354	-	215.307
Fundaciones	5.500	-	-
Total	297.560	7.475.291	570.822

Fuente: CIRIEC-España.2002. La economía social en España en el año 2000.

Para el caso de Portugal se puede indicar que la realidad de la Economía Social y Cooperativa tiene sus propias particularidades, que se sintetizan en los siguientes datos de la tabla N° 5³³:

Cuadro N° 6

N° de Entidades de la Economía Social en Portugal al año 2005

Tipo de Entidades	N° de Entidades
Cooperativas	3.184
Instituciones Particulares de Solidaridad Social	4.713
Mutualidades	120
Misericordia	390
Otras Asociaciones	17.000
Fundaciones	350
Total	25.757

Tal como se ha podido apreciar en base a los datos entregados en este punto, la realidad de la Economía Social en Europa y América Latina, es muy amplia y compleja, de igual forma que lo es en el espacio Iberoamericano. Existen múltiples lagunas de información y tradiciones históricas que remiten a distintas formas organizacionales de la economía social, pero en síntesis se puede afirmar que este tipo de entidades está fuertemente presente en estos países, y que prestan múltiples servicios a su población y sus familias.

De forma más específica que la panorámica general de la Economía Social en el espacio iberoamericano, presentada en el punto anterior, que abarca múltiples tipos de organizaciones que orientan sus servicios a la satisfacción de una gran diversidad de necesidades de la población, como el acceso a la vivienda y al crédito, la prestación de servicios educacionales y de salud, entre otras, el presente proyecto concentra su atención en una dimensión concreta y clave en

33. En base a Carneiro, Miguel. 2006. *"A economia social em Portugal"*. En Perez de Uralde, José María, La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad. FUNDIBES, Valencia, págs.:233 – 255.

el campo de la Economía Social, como en la generación de empleo digno y de calidad.

A nivel iberoamericano existen una diversidad de formas organizacionales y jurídicas que apuntan a la creación de puestos de trabajo y su sostenimiento en tiempo, que día a día responden a una de las necesidades humanas básicas que es la posibilidad de contar con ingresos propios, a través de los cuales poder desarrollar sus proyectos personales y familiares.

En el campo de la generación y mantenimiento de puestos de trabajo, en general en el campo de la economía social y cooperativa, se pueden distinguir dos tipos de entidades.

La primera de ella es que se caracteriza por el desarrollo de unidades productivas en donde los trabajadores o empleados son a la vez los propietarios de la empresa, en la cual se realiza de forma colectiva y en base a un bien común, una actividad laboral remunerada.

La segunda consiste en aquellas entidades en el campo de la economía social, que se constituyen para apoyar, promover o facilitar la actividad productiva de cada uno de sus socios, como por ejemplo en el acceso al crédito, a servicios de asesoría técnica o a canales de comercialización, pero en donde la actividad productiva y la propiedad de sus medios de producción son de propiedad individual de cada asociado. Todo lo anterior no significa que la empresa o entidad de economía social y cooperativa no sea fundamental para la sobrevivencia y la generación de ingresos de cada uno de sus socios, pero la actividad productiva directa se realiza de forma individual.

Luego de realizar estas observaciones preliminares es importante advertir que si bien en los diversos países del espacio iberoamericano los procesos de creación de puestos de trabajo de forma colectiva son un hecho cotidiano, especialmente en momentos de crisis económica, y una solución más factible para determinados colectivos sociales más vulnerables (jóvenes, tercera edad, pueblos indígenas, etc.), las fuentes de información son altamente heterogéneas y variados casos inexistentes, y esta situación está en el corazón del propósito del presente proyecto.

Realizando una labor de síntesis de la información disponible, sobre la realidad de la entidades de la Economía Social nivel Iberoamericano, que tienen relación directa con la temática del empleo y la generación de puestos de trabajo, y que se concentran en las formas jurídicas de cooperativas de trabajo,

sociedades anónimas laborales, y cooperativas de producción agraria (para el caso de Cuba)³⁴, el panorama es el siguiente, tal como se presenta en la tabla 6³⁵.

Como se podrá apreciar, la realidad de las principales pero no únicas entidades de la Economía Social en Iberoamérica que se concentran en el tema del empleo y la creación de puestos de trabajo, es altamente heterogénea, y muestra situaciones extremas como por ejemplo en la realidad de la República Bolivariana de Venezuela, que en los últimos años ha pasado de casi ninguna cooperativa de trabajo, a más de 34.492^{35b} empresas creadas de este rubro, como una parte de las políticas activas de empleo del gobierno.

También es significativo el número de cooperativas de trabajo asociado y sociedades anónimas laborales en España, que se distingue por este hecho a nivel de la propia Unión Europea.

Frente a esta realidad hay situaciones extremas en donde la realidad de las entidades de economía social orientadas al empleo y a la creación de puestos de trabajo es muy débil o casi inexistente, como por ejemplo en Puerto Rico o Costa Rica.

Esta heterogeneidad tiene que ver con razones históricas de cada país, y con sus propios ciclos económicos, y con las fortalezas y debilidades en esas coyunturas del propio sector de economía social, que permitan generar una tradición y una cultura de “autoempleo asociativo”.

Sin embargo, en los últimos años, tanto por las complejidades de los ciclos económicos mundiales, que tienen un efecto directo en los niveles de empleo y desempleo, como por la puesta en marcha de políticas públicas activas en algunos países de la región iberoamericana, en donde destaca la situación de Venezuela, Brasil y Argentina, la fórmula de la economía social para enfrentar el tema del desempleo, y especialmente el de largo duración, vuelve a estar sobre la mesa.

34. Teniendo claro que existen diversos otros tipos de entidades, cuyo registro de información es casi inexistente, preferentemente en el caso de los casos que se han llamado de economía popular o solidaria.

35. Esta tabla se ha elaborado en base a los trabajos realizados e impulsados por la Fundación Iberoamericana de Economía Social, FUNDIBES, y por la Red Universitaria de las Américas en Estudios Cooperativos y Asociacionismo, UNIRCOOP.

35b. Aunque no está contrastado el normal funcionamiento de estas unidades económicas.

Cuadro N° 7
N° de Entidades y de Socios de Economía Social en Iberoamérica centradas en la creación y mantenimiento de puestos de trabajo

PAÍS	Año	Cooperativa Trabajo	TIPO DE ENTIDAD		Cooperativas de Pro- ducción agrícola (CPA)	Unidades Básicas de Pro- ducción Cooperativa (UBPC)	TOTAL
			Sociedad Anónima Laboral				
Argentina	2002	6.549	-	-	-	-	6.549
Bolivia	2005	510	-	-	-	-	510
Brasil	2001	2.391	-	-	-	-	2.391
Chile	2006	101	-	-	-	-	101
Colombia	2004	156	-	-	-	-	156
Costa Rica	2000	23	167	-	-	-	190
Cuba	2003	-	-	590	901	-	1.401
España		14.658	11.935	-	-	-	26.539
México	1993	6.926	-	-	-	-	6.926
Nicaragua	2001	80	-	-	-	-	80
Paraguay	2000	100	-	-	-	-	100
Perú	1994	280	-	-	-	-	280
Portugal	2005	158	-	-	-	-	158
Puerto Rico	2004	9	-	-	-	-	9
Uruguay	1999	279	-	-	-	-	279
Venezuela	2006	34.492	-	-	-	-	34.492
Total		66.712	12.102	590	901	-	80.305

Fuentes: elaboración propia en base a los antecedentes recopilados básicamente por FUNDIBES y UNIRCOOP.

36. Corresponde a cooperativas de trabajo del sector minero

37. Cifra para el año 2004

38. Preferentemente del sector agropecuario, producto de una larga tradición heredera de la Revolución Mexicana.

39. Información en base a datos de la Reunión Especializada de Cooperativas del MERCOSUR, RECM.

6.3.3. Desafíos y vacíos existentes en la temática del empleo, desarrollo local y los aportes de las organizaciones cooperativas y de economía social

A nivel de Iberoamérica, el tema del empleo y la generación de puestos de trabajo dignos y de calidad, sigue siendo un desafío permanente, y que involucra directamente a autoridades políticas, actores sociales y a promotores e investigadores involucrados en la temática del desarrollo sustentable y la cohesión social.

Históricamente y hasta la actualidad las distintas entidades de la Economía Social han sido una herramienta eficaz y socialmente responsable, ante la situación de la pérdida de puestos de trabajo, la incorporación al mercado del trabajo y diversos tipos de crisis sectoriales y territoriales.

Desde hace ya varias décadas colectivos sociales, agentes de desarrollo y autoridades públicas definen, impulsan y promueven alternativas de uso de la economía social para hacer frente a los temas de la pobreza y el desempleo. Lamentablemente estos esfuerzos a nivel de la región Iberoamericana (y muy probablemente en otras regiones del planeta), no logran tener puntos de contacto, han sido discontinuos en tiempo, y no han permitido hasta ahora, salvo en escasas ocasiones, generar una suma de esfuerzos y un proceso sinérgico, que aproveche todos los recursos, energías y experiencias acumuladas.

Todo el cúmulo de experiencias exitosas ya sea en:

- Diseño y ejecución de políticas públicas a nivel nacional, regional y local
- Experiencias empresariales de colectivos sociales específicos.
- Prácticas de asistencia técnica, promoción y apoyo
- Entre otras

No han logrado generar un espacio de dialogo, reflexión y aprendizaje colectivo.

En parte esta situación se ha debido a las propias debilidades de mismas experiencias empresariales y sociales, que muy frecuentemente surgen en colectivos carenciados y con capacidades de interlocución y presión disminuidas. En otras ocasiones las mismas políticas y programas públicos han sido discontinuos y carentes de procesos de evaluación objetiva.

En esta misma perspectiva la realidad vivida en España por ya más de 25 años de políticas públicas sostenidas de apoyo y fomento al empleo a través de entidades de la economía social, es un punto de encuentro y apoyo de gran valor.

6.4. Economía Social, Integración Regional y Globalización

6.4.1. Globalización

La globalización es un concepto que despierta múltiples significaciones en diversas disciplinas, como también perspectivas con respecto al impacto que hoy en día tiene en la vida de las personas este fenómeno. Es por esto, que al hablar de globalización y su influencia en la Economía Social a nivel mundial, corresponde realizar una primera revisión de los componentes que abarca este concepto, como también algunas conclusiones con respecto a su posicionamiento dentro de las economías, y por que no decirlo también, dentro de las particularidades culturales.

En términos generales, la globalización, también conocida por algunos teóricos como mundialización, correspondería a la expresión de una fase de la extensión capitalista la cual tendría como característica principal el fomentar la libre circulación de flujos financieros y de los bienes económicos. (Subercaseux, B. 2002). Este proceso no se encontraría aislado de la estructura socio-económica de los países, impactando en la lógica de mercado y estrategias que se utilizan para el intercambio de bienes.

Sin embargo, los requerimientos para la expansión de este fenómeno no sólo vendrían del ámbito económico; desde la esfera científica, se han derivado recursos para apoyar estos procesos, optimizando su efectividad a través de la utilización de tecnologías de comunicación e información, las cuales han podido traspasar barreras que históricamente para el Hombre han sido limitantes de sus afanes de expansión, permitiendo en la actualidad un mayor manejo del tiempo y las distancias. Hoy en día, la estrecha cercanía entre puntos geográficos a través de medios de comunicación especializados, así como también la inmediatez de interconexión y del fácil acceso a información variada, llevan a plantear la generación de un nuevo planeta comunicado de manera simultánea, dando paso a la llamada “*aldea global*”. Con este concepto, se entiende

que la globalización permite que todas las sociedades estén conectadas entre sí, teniendo un conocimiento simultáneo cada una con respecto a otra, de forma tal que los códigos manejados por las diversidades culturales, puedan ser manejados a nivel mundial por el resto de los grupos sociales.

La globalización puede ser vista dentro de un contexto actual por quienes satanizan el proceso, considerando que se trataría de una expansión desmedida de una sola cultura, representada por los Estados Unidos; mientras que en otra esfera, desde un punto de vista más histórico están quienes ven a la globalización como un producto que se viene gestando desde el siglo XV con la expansión desde Europa al encuentro con nuevos mercados de intercambio, continuando su evolución con la transnacionalización que se tuvo el siglo XIX.

Ambos procesos históricos, en especial el ocurrido durante el siglo XIX, irán de la mano con una debilitación de los Estados-Nación para ejercer soberanía sobre sus economías, diluyéndose las características identitarias propias de los pueblos, en favor de los requerimientos que impone el mercado. Llevado esto a la actualidad, veremos como las mejores estrategias para el crecimiento de los países, se han concentrado en establecer interrelaciones (acuerdos de libre mercado), entre las economías de los países, que se traducen en la configuración de políticas ad-hoc a estas relaciones, de modo tal que puedan adecuarse a los efectos en cadena que se generan ante las oscilaciones comerciales de las diversas economías.

Desde ésta mirada más economicista, la globalización ha sido un proceso positivo, en cuanto ha permitido una mayor amplitud de la oferta y demanda, creciendo las oportunidades de elección sobre las relaciones económicas que se establecen. Mirado desde otra perspectiva más social, la globalización se ha presentado como un fenómeno que genera asimetrías entre “globalizadores”, los “globalizados”, como también los excluidos. (García Canclini, 2004). Esta idea es reforzada por estudios realizados por la CEPAL y el PNUD (PNUD, 2004), que demuestran que las dinámicas de integración que coexisten dentro de la lógica globalizante, tan sólo han llevado a ampliar la desigualdad social, acrecentado los rangos de pobreza, concluyendo estos dos procesos en una desintegración socio-cultural al interior de los países.

Se llega en este punto al debate que hoy en día está en boga sobre la relación entre lo global y lo local, las cuales se han encontrado en tensión durante las últimas décadas. Sea cual sea de las perspectivas vistas para considerar la globalización (crecimiento de las oportunidades de oferta y demanda, crecimen-

to de la inequidad social o amplia influencia de la cultura de Estados Unidos), en todas pareciese existir un acuerdo con respecto a que las lógicas globalizantes han superado con creces a las particularidades locales, homogeneizando las culturas de los países.

Sin embargo, investigaciones más avanzadas, entregan nuevas posturas que salieron en defensa de las particularidades locales, demostrando que su capacidad dinámica de adaptación les permitiría sobrellevar los nuevos contextos mundiales, y resguardar sus propias economías. Es así como surge el proceso de integración regional, que paradójicamente se va afianzando conforme el avance de la globalización.

6.4.2. Globalización y la integración regional

(...) *al mismo tiempo que el mundo se globaliza se regionaliza*" (Martí, J.P, et al, 2006). Revisando las características de la globalización, la anterior frase que es parte de la investigación sobre impactos de la integración regional del MERCOSUR sobre el sector cooperativo, nos lleva a establecer una nueva reflexión. ¿Cómo es posible que dos procesos, a simple vista antagónicos, puedan desarrollarse paralelamente?

La respuesta está concentrada sobre la situación a la que se ven enfrentadas las economías nacionales ante el fenómeno de globalización. Esto en cuanto la apertura de los mercados hacia relaciones internacionales crea una gran amenaza interior, lo que obliga a las empresas y organizaciones económicas a concentrar sus fuerzas principales, resguardando sus principales nichos de mercado.

La integración regional podría verse de buenas y primeras como una suerte de globalización a pequeña escala, en cuanto busca establecer conglomerados entre países, integrándolos de manera comercial y regional. En el establecimiento de acuerdos entre diversos países de una región determinada, se busca incrementar la complementación entre las economías, de tal modo que se logre la disminución de aranceles y de las barreras no arancelarias, lograr acuerdos bilaterales o multilaterales sobre el comercio, transporte y financiamiento, así como también establecimiento de políticas públicas de promoción y fiscalización a nivel regional. Ejemplos de integración regional nos encontramos con la Unión Europea, el NAFTA y por el lado de América del Sur, el MERCOSUR.

Mirado de una perspectiva más amplia, los procesos de integración regional vienen a ser una respuesta ante el proceso de globalización, en cuanto los bloques se posicionan como una defensa asociativa a las fluctuantes influencias que pueden traer los procesos propios de la globalización. De este modo, en vez que una crisis profunda, como lo que significó la crisis asiática, que llegó a permea las economías mundiales causando múltiples perjuicios, cada conglomerado económico regional tenga las herramientas necesarias para enfrentar efectivamente este tipo de situaciones, representando una vaya amortiguadora de las consecuencias que conlleva un hecho de tal magnitud.

La integración económica entre países de una región supone un proceso por el cual esas naciones deciden voluntariamente abatir las barreras que obstaculizan, la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, sin hacer esto extensivo a otras naciones. Los mecanismos para lograrlo son variados, presentándose principalmente cuatro instancias: Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, y la Comunidad o Unión Económica (Abreu, S. 1992)

1) **Área o Zona de Libre Comercio.** Está formada por varios países que deciden eliminar las barreras al comercio interno pero manteniendo cada uno sus propios aranceles diferentes frente a terceros. El problema que se deriva de esto es la necesidad de mantener controles fronterizos para los productos que procedan de países pertenecientes al Área de Libre Comercio pero que hayan sido producidos total o parcialmente en el exterior.

2) **Unión Aduanera.** Se produce cuando un Área de Libre Comercio establece un arancel exterior común. La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo interno ya que cada país perteneciente a la unión verá modificada su estructura productiva en mayor o menor grado como consecuencia de decisiones comunes. Los controles fronterizos desaparecen para los productos pero permanecen las barreras que impiden la circulación de los factores.

3) **Mercado Común.** Supone la eliminación de barreras a la circulación de los factores productivos, es decir, de los trabajadores y del capital. La libre circulación de trabajadores consiste en permitir en igualdad de condiciones la contratación de la mano de obra que proceda de los países integrantes y en que además, se reconozcan mutuamente las titulaciones profesionales y haya una cierta armonización de criterios educativos. La libre circulación de capitales

podría quedar desvirtuada mediante el establecimiento de impuestos diferenciales por lo que requiere también un cierto grado de armonización fiscal.

4) **Unión Económica.** Supone un grado más en la armonización de las políticas fiscales y monetarias. Se produce aquí una mayor cesión de soberanía ya que, al dotarse de un sistema monetario único, cada país se somete a una disciplina monetaria para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes autorizados.

La diferencia entre estos mecanismos radica principalmente en el tipo de acuerdo establecido entre los países integrantes del bloque. Una situación de mayor integración sería la generación de una entidad supranacional que legisle en materia económica, tanto en ámbitos de mercado, como políticos, para todos los países parte del acuerdo. En este esquema de integración económica, cada país pasa a supeditar ante un organismo mayor representado por una sola institucionalidad. Tal es el ejemplo de la Unión Europea.

Cuadro N° 8
Niveles de integración que comprende cada mecanismo

Nivel de Integración	Eliminación de aranceles aduaneros	Arancel Externo Común	Política Comerciales Comunes	Políticas Económicas Comunes	Políticas Globales Comunes (<i>Defensa, Política Exterior, Industria, C&T, Moneda Común, etc.</i>)
Zona de Libre Comercio	*				
Unión Aduanera	*	*			
Mercado Común	*	*	*		
Unión Económica	*	*	*	*	
Integración Global	*	*	*	*	*

Fuente: DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, *Integración como Integración Económica, en Política Internacional*, <http://luisdallanegra.bravehost.com/integralniivinteg.htm>.

En torno al regionalismo, nos encontramos con dos enfoques teóricos que han guiado la discusión en torno al tema:

1) **Regionalismo cerrado** (Deblock y Rioux, 1995). Este enfoque plantea que la regionalización es un proceso en donde está presente igualmente una hegemonía, la cual está cubierta por un velo que pretende ser de asociatividad horizontal, en cuanto los intereses de cada país alianzado, debe subordinarse a los propuestos en el tratado del bloque. Estos acuerdos suele estar liderados por los países que representan potencia, yendo en desmedro de aquellos con menor grado de desarrollo económico. Junto con esto, se genera también un sistema cerrado de economías, que no permite el dialogo y acuerdo entre otros bloques, siendo consecuencia de esto la aparición de rivalidades y tensiones entre los conglomerados.

2) **Regionalismo abierto**. (Gorfinkel, 1996) Otro enfoque visualiza a la regionalización como la oportunidad que tienen los países de integrarse a la actividad económica mundial desde una plataforma más sólida. El objetivo en este caso no se centraría en la protección de los productores nacionales a través de barreras arancelarias, sino que elevar su competitividad hacia el exterior, desde un conglomerado asociativo más integral. Este tipo de proceso es conocido también como “nuevo regionalismo”, en cuanto integra a sus asuntos comerciales, temas relacionados con normativas laborales y medioambiente.

Cuadro N° 9

Ejemplos de los distintos niveles integrativos

Nivel de Integración	Eliminación de aranceles aduaneros	Arancel Externo Común	Política Comerciales Comunes	Políticas Económicas Comunes	Políticas Globales Comunes (<i>Defensa, Política Exterior, Industria, C&T, Moneda Común, etc.</i>)
Zona de Libre Comercio	ALALC-ALADI CARIFTA (<i>Zona de Libre Comercio del Caribe</i>) Nafta/TLC ALCA (<i>Implementación 2005</i>) G3 (<i>Grupo de los 3: México, Colombia, Venezuela</i>)				
Unión Aduanera		Pacto Andino Mercosur (<i>imperfecta</i>)			
Mercado Común			Mercado Común Centroamericano (MCCA) CARICOM (<i>Mercado Común del Caribe</i>)		
Unión Económica				Comunidad Económica Europea (CEE)	
Integración Global					Unión Europea (UE)

FUENTE: DALLANEGRA PEDRAZA, Luis, *Integración como Integración Económica, en Política Internacional*, <http://luisdallanegra.bravehost.com/integra/nivinteg.htm>.

6.4.3. Casos de participación del sector cooperativo y de economía social en el marco de los procesos de integración regional

a) El Mercado Común del Sur – MERCOSUR

El MERCOSUR fue la iniciativa pionera por establecer un sistema de liberación comercial recíproca entre los países que lo conformaban, pensándose como una alternativa concreta para el desarrollo de las economías de los países del sur de América, a partir de la construcción de un Mercado Común, el cual permitiera la colaboración entre las economías para enfrentar el nuevo escenario mundial de globalización.

Su génesis data de 1986, impulsado principalmente por los presidentes de Argentina, Raúl Alfonsín y Brasil, José Sarney, como un acuerdo bilateral entre ambos países, el cual tenía como objetivo principal incrementar el comercio en la región, respetando la obligación de mantener un saldo comercial bilateral equilibrado, lo cual mantuviera los bajos costos del ajuste sectorial (Radrigán, M. 2007)

Este primer paso sitúa la creación del MERCOSUR como un proceso de integración de carácter netamente de acuerdo económico, sin aún manifestar explícitamente aspectos de contenido social. Esto queda reflejado en el Tratado de Asunción, celebrado en marzo de 1991, en donde se da la entrada a dos nuevos países del Cono Sur: Paraguay y Uruguay. Hasta este momento, MERCOSUR será sinónimo de una unión aduanera y una zona libre de comercio, excluyendo eso sí, algunos productos, tales como los de fabricación industrial (automóviles y computadoras) como el azúcar.

La integración de nuevos países y el establecimiento de acuerdos intra-regionales, fomenta un auge en las exportaciones entre sus miembros, con lo que los mercados experimentan un buen momento económico. Sin embargo, la ausencia de una referencia hacia el desarrollo no tan sólo económico, sino que también político y social, comienza a hacerse imperante para continuar con una trayectoria prominente.

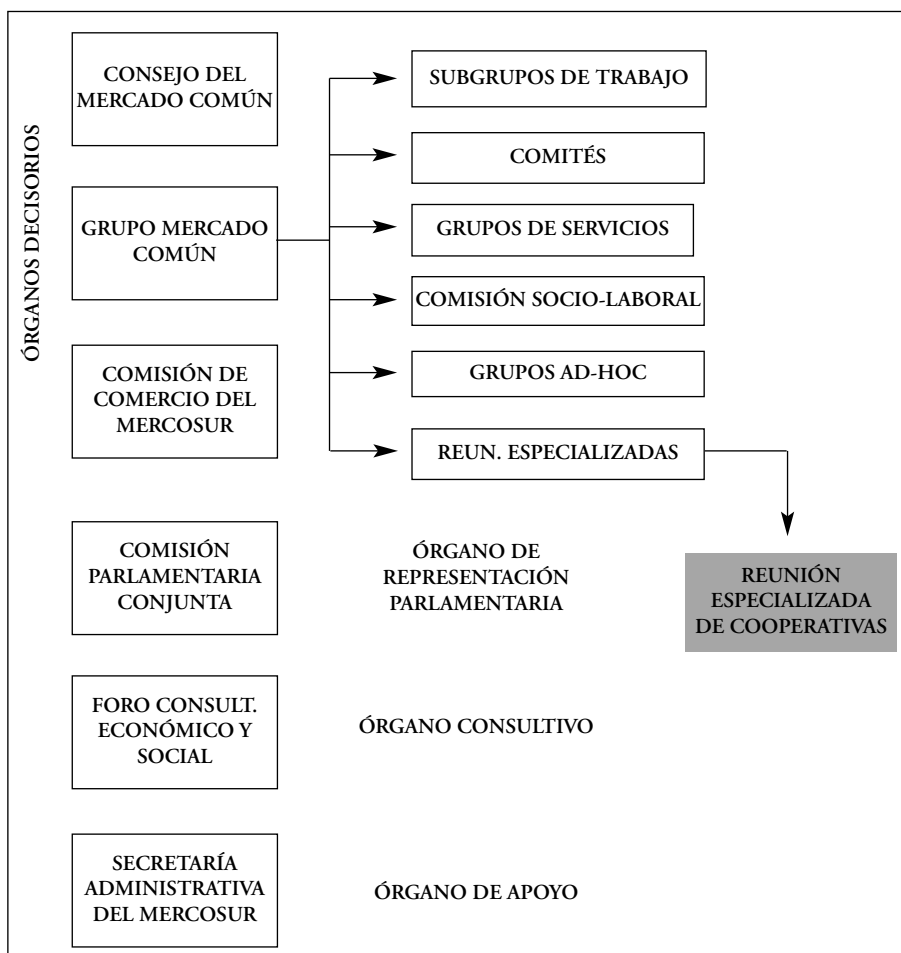
Esto se manifiesta ya hacia 1994, en la III Cumbre de Presidentes, celebrada en Uruguay, donde se abre el debate en torno a la necesidad de introducir aspectos sociales en el proceso de integración (De Liso, C., 2006), en cuanto

estos son elementos imprescindibles para un desarrollo integral de los países miembros.

Este debate concluye en la firma del Tratado de Ouro Preto en diciembre del mismo año en donde se manifiesta la importancia de dar cabida a una participación formal organizada por parte de los actores de la Sociedad Civil. Esto da pie para la creación del Foro Consultivo Económico y Social, FCES, que corresponderá al órgano de representación de los sectores económicos y sociales de los Estados partes del MERCOSUR (Schenone, C y Cáceres, E 2006). Gracias al FCES, la Sociedad Civil comienza a tener cabida dentro de las acciones económicas que el conglomerado lleva a cabo, haciendo un llamado a la mayor participación social dentro de sus decisiones y abriendo nuevos debates a través de investigación, estudios y herramientas consultivas.

Un proceso de integración como el planteado, en el cual se integren todas las aristas propias de un crecimiento con equidad, conlleva a un largo camino, que aún presenta muchos desafíos por recorrer. Hoy el proceso el MERCOSUR se encuentra en un proceso de redefinición sobre cual será su postura ante un proceso de integración regional. En este marco, la representación de las confederaciones de cooperativas nacionales en cada país miembro tiene un papel preponderante, en conjunto con el FCES para definir el rol de la Sociedad Civil dentro del nuevo marco de desarrollo que se quiere lograr. Esta iniciativa se concreta en la creación en el año 2001 de la Reunión Especializada de Cooperativas del MERCOSUR, RECM, que integra a las agencias públicas de los países del MERCOSUR que tienen relación directa con la temática cooperativa, a la vez que a las entidades de integración y representación cooperativa de cada país, como son la OCB de Brasil, CONPACCOOP de Paraguay, CONINAGRO y COOPERAR de Argentina y CUDECOOP de Uruguay.

Esquema N° I Versión Simplificada De La Estructura Del Mercosur



Fuente: www.mercosur.coop/recm .

La Reunión Especializada de Cooperativas del MERCOSUR, RECM, es definida “*como el órgano con representación gubernamental de los cuatro Estados Parte, que actúa en coordinación con las entidades privadas del sector cooperativo de carácter nacional de cada país*”. (Radrigán, M. 2007:29) De este modo, la RECM se plantea como un órgano intergubernamental integrado por los órganos nacionales con competencia en materia cooperativa y privado, la cual tiene activa participación permanente de las Confederaciones Cooperativas de la Región (De Liso, C. 2006: 418). Se genera una estructura que integra actores desde las esferas de organismos gubernamentales y de movimientos sociales, construyendo una figura mixta, lo que permite abordar integralmente los temas que competen al sector cooperativa en el marco del MERCOSUR.

La institucionalidad lograda permite una efectiva articulación, armonizando aspectos legislativos y productivos, complementación de actividades productivas y/o de servicios y potenciar espacios comunes y recursos del sector y de los Estados. Con relación al GMC se ha establecido un nexo de actuación, que permite retroalimentar el sistema al momento de la toma de decisiones, redundando, sin lugar a dudas, en una inserción positiva y dinamizadora de todo el proceso de profundización del MERCOSUR.

Los movimientos cooperativos de la región han actuado coordinadamente, promoviendo la actividad empresarial y social, como parte de una acción consciente de “cooperación entre cooperativas” cumpliendo con el sexto principio aprobado por el Congreso de Manchester de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), aprobado formalmente en 1995.

La Reunión Especializada de Cooperativas tiene una característica diferencial en cuanto a su integración comparada con otros organismos del MERCOSUR. Además de los Instituciones representativas a nivel Público de los países miembro, también participan las entidades gremiales representativas de los movimientos cooperativos de las cuatro naciones.

Es así que por los Estados integran: INAES (instituto nacional de Asociativismo y economía Social) de la República Argentina; CHC (Comisión Honoraria de Cooperativismo) por Uruguay; DENACOOOP (Departamento nacional de Cooperativas) de Brasil; y, el INCOOP (Instituto de Cooperativas) del Paraguay.

Por los movimientos cooperativos: CUDECOOP (Confederación Uruguay de Entidades Cooperativas); CONPACOOOP (Confederación Paraguaya de Cooperativas); OCB (Organización de Cooperativas de Brasil); y, COOPERAR Y CONINAGRO de la República Argentina.

Por último la Secretaría Técnica de la RECM está bajo la administración de CUDECOOP.

Se puede resumir la integración de la Reunión Especializada de Cooperativas del MERCOSUR en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 9 **Resumen de Integración de la RECM**

PAÍS	Organismos Gubernamentales	Movimientos Cooperativos	FCES
Argentina	INAES	COOPERAR CONINAGRO	Participación a nivel nacional
Brasil	DENACOOOP	OCB	Participación a nivel nacional
Paraguay	INCOOP	CONPACOOOP	Participación plena. Titular del Sector Diversos Nacional
Uruguay	CHC OPP	CUDECOOP	Participación plena. Titular del Sector Diversos Nacional

Fuente. De Liso. C. La Economía Social en el MERCOSUR.

b) El caso de la Unión Europea

A diferencia de la experiencia del MERCOSUR, la idea de una Europa unida tiene una larga data, que podemos situar desde el periodo de post Segunda Guerra Mundial. En este sentido, los avances que la actual Comunidad Europea presenta en términos económicos, políticos y social son comparativamente mayores en relación a la experiencia del Mercado Común del Sur, en cuanto tiene ya una larga trayectoria recorrida en el proceso de integración regional.

En concreto, es posible situar el inicio de la unidad europea con el firmado de los tratados institutivos de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), el 25 de Marzo de 1957. En estos tratado adhiriendo los país de Alemania, Francia, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo. (Sanguinetti, I. 2006)

Este tratado que conformaba la Comunidad Económica Europea se proponía tres objetivos centrales:

- 1) La creación de una unión aduanera para abolir los aranceles internos entre los países miembros y crear un arancel común respecto al resto del mundo.
- 2) Abolir los obstáculos a la libre circulación de personas, bienes, capitales y servicios en el ámbito de un mercado común.
- 3) La armonización de políticas económicas, sociales y fiscales de los estados miembros para arribar gradualmente a políticas económicas comunes. La primera de estas, previstas pero no definida con precisión en el tratado, era la agrícola.

Esta primera base de regionalización, comienza a extenderse por los años, integrando a nuevos países, tales como Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca, como también estableciendo nuevos acuerdos como la política agraria común (PAC). Este nuevo conglomerado se posiciona como una gran fuerza de contrapeso a la gran economía que significa Estados Unidos para el globo, durante las décadas de los setenta y ochenta.

Los años noventa serán definitorios para la Unión Europea, en cuanto su tratado de creación inicial pasa a modificarse radicalmente a través del Tratado de Maastricht, firmado en febrero de 1992. Los puntos más relevantes que contempla, se encuentra:

- Un preámbulo que presenta sus principios y finalidades
- Disposiciones comunes
- Tres pilares: Comunidad europea, política externa y de seguridad común (PESC) y cooperación en cuestiones de justicia interna (CGAI)
- Instituye la ciudadanía europea
- Afirma la identidad europea sobre la escena europea

El tratado estipulaba tres fases para cumplir con estos objetivos. Una primera fase en la cual se alcanza el mercado común, una segunda fase de convergencia macroeconómica e institucional preparatoria para el inicio de actividad del Instituto Monetario Europeo y de la Banca Central Europea y una tercera fase, desde 1999 donde se inicia la gradual introducción de la moneda única.

El nuevo milenio recibe a una Unión Europea que ha superado ya los tres grados iniciales de integración: área de libre comercio, unión aduanera y mercado común y tiene muy avanzado el proceso de unión económica. A esto agregar la expansión de la unión, de seis países originales que firmaron el primer tratado en 1951, a los 15 estados miembros en 1995, que se le suman los 10 nuevos países que se incorporan en 2004, provenientes de la zona de Europa Oriental⁴⁰. La UE, integrada por 27 países, pasa a tener 455 millones de personas y un PIB combinado de 10 billones de dólares, que la convierte en la segunda potencia política y económica mundial, detrás de EUA.

Para los países integrantes de la UE han desaparecido las barreras cuantitativas y arancelarias para sus productos, están completamente homogeneizadas las normativas sanitaria y técnica y los trámites administrativos del transporte. Por lo tanto, no existe ninguna barrera al movimiento interno de bienes y servicios. En su política de integración, se ha conformado un Mercado Único, que garantiza la libre circulación de capital y personas entre los países que ahora son miembros. En este sentido, se permite que los trabajadores con nacionalidad perteneciente a la EU, puedan ser contratados por las empresas de cualquiera de los países, con las mismas condiciones, independiente de su país de origen.

Con respecto a sus relaciones exteriores la Unión Aduanera, en cuanto su comercio externo está regido por un Arancel o Tarifa Exterior Común (TEC) para todos los bienes industriales, productos agrícolas y servicios que sean producidos en el exterior.

Hasta la fecha, son tan sólo 15 los países que han adaptado como moneda propia el euro⁴¹, significando una unión monetaria en la que rige una autoridad monetaria y una sola política monetaria. El resto de los países que aún no ha aceptado el euro como moneda nacional, rige sus políticas monetarias en convergencia con éste.

40. Finalmente la Unión Europea se encuentra conformada por 27 países: Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania y Suecia. Existen en la actualidad países candidatos a pertenecer a la UE: Antigua República Yugoslavia de Macedonia, Croacia y Turquía. <http://europa.eu/>.

41. Los países que han adaptado al euro como moneda nacional son: Alemania, Bélgica, Grecia, Chipre, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Austria, Portugal, Finlandia y Eslovenia.

Los temas referentes a las nuevas normativas del Mercado Interior de la UE, serán determinados por el Acta Única Europea, la cual como primer se propone reactivar el proceso de construcción europea con el fin de completar la realización del mercado interior. Ahora bien, esto parecía difícilmente realizable sobre la base de los Tratados existentes debido, en particular, al proceso de toma de decisiones en el Consejo que para la armonización de las legislaciones imponía el recurso a la unanimidad.

Esta es la razón por la cual la Conferencia Intergubernamental que logró el AUE tenía un doble mandato. Se trataba de concluir por una parte, un Tratado en materia de Política Exterior y Seguridad Común y, por otra, un acto que modificara el Tratado CEE, en particular, en lo relativo a:

- el procedimiento de toma de decisión en el Consejo,
- las competencias de la Comisión,
- las competencias del Parlamento Europeo,
- la ampliación de las competencias de las Comunidades

Dentro del nuevo marco de regulación del mercado interior en la UE, también están insertas aquellas empresas que representan a la economía social, teniendo una relevancia al interior de la integración regional, siendo responsable, por ejemplo de 9 millones de empleos a tiempo completo dentro de la UE. Lo interesante de las entidades de la economía social al interior de la UE es que han sabido responder a necesidades tanto particulares de un país en específico, como también a las condiciones que propone la integración regional europea.

Con la Economía Social, el derecho mercantil debe lograr un equilibrio, es decir, garantizar en este caso un gobierno efectivo, ofreciendo protección a quienes invierten, a los clientes, a empleados y a terceros, que lleva a permitir un canal lo más expedito posible para la actividad empresarial de este sector. Para las empresas de la economía social, esto se traduce en que ciertas ocasiones deben aplicarse normas distintas que resulten las más apropiadas para sus características específicas. (Liikanen, E., 2004)

Para las empresas de Economía Social, esto significa a menudo que deben aplicarse normas distintas que resulten las más apropiadas para sus características específicas. Un caso emblemático ha sido las instrucciones legales diseñadas para el desarrollo de la Societas Cooperativa Europae (SCE).

La SCE entró en vigencia el año 2006, siendo de suma importancia para los objetivos de la Unión Europea, en cuanto se posiciona como una gran confederación cooperativa de todos los países miembros de la UE: La nueva ley que rige de forma particular a esta entidad, otorga a las cooperativas activas en varios Estados miembros la posibilidad de constituirse como entidades sometidas únicamente al derecho de la UE. Esto les permite presentarse en el mercado único europeo con una personería jurídica única, ampliar y reorganizar sus actividades transnacionales sin tener que gastar tiempo y recursos en el establecimiento de una red de filiales nacionales. Esta forma jurídica resulta también conveniente para las fusiones transfronterizas de cooperativas, (Schaffland, H. 2006) las cuales funcionarán de la misma forma que lo hace el Estatuto Europeo de Sociedades para las sociedades anónimas.

Con respecto a las normas para la SCE, la Comisión Europea ha intentado respetar en su mayor medida el equilibrio entre un instrumento moderno y flexible que se corresponda con las necesidades que el sector cooperativista requiere. La multiplicidad y variedad de las diferentes formas de cooperativismo en los diferentes Estados miembros fueron considerados dentro del Estatuto de creación de la SCE, permitiendo a las cooperativas europeas individuales constituirse libremente. Como ejemplo, garantiza que una cooperativa europea con sede en Alemania pueda acercarse al máximo al derecho cooperativo alemán y funcionar con dos órganos separados, es decir un consejo ejecutivo y una junta de vigilancia. Así también, una cooperativa europea con sede en Inglaterra puede, a su vez, adaptarse al sistema legal británico que prevé el “board” como órgano único. (Schaffland, H. 2006) En la práctica se puede entonces dar el caso extremo de que no exista una forma jurídica llamada SCE sino un número de variaciones equivalentes al número de Estados miembros. Y siendo este aspecto es el más criticado, hay que considerar que este tipo de legislación no tiene el espíritu de establecer una forma jurídica unificada, sino acorde a las particularidades propias de las empresas cooperativas.

c) El Mercado Común Centroamericano- MCCA

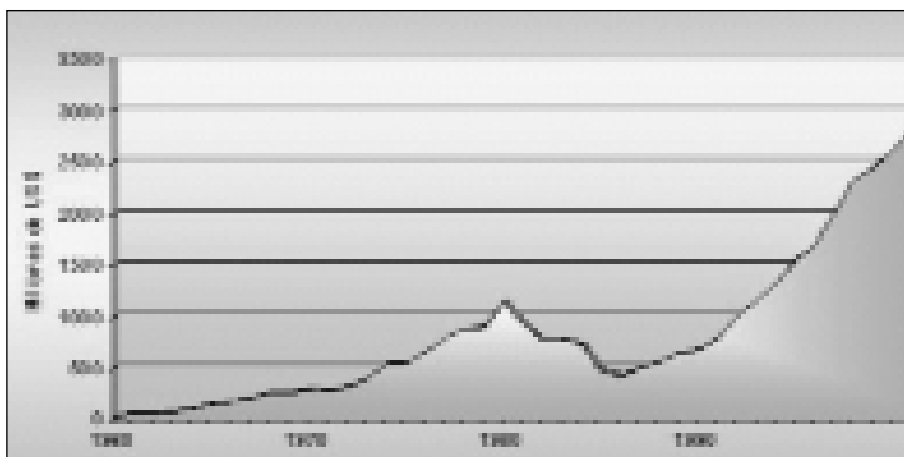
Un tercer ejemplo de integración regional corresponde al Mercado Común Centroamericano (MCCA), que tiene la particularidad de conformarse en la década de los años sesenta, por países que a esa fecha eran considerados como de menor desarrollo, tales como Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Esta iniciativa está enfocada en tener una participación económi-

ca mayor a la propuesta por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Sin embargo, a pesar de sus esfuerzos, este Mercado Común no logró sobrevivir a la crisis de los años ochenta, por varios factores socio-políticos, y teniendo como principal socio comercial a Estados Unidos, quien durante esta época estableció un bloqueo para evitar el apoyo del gobierno sandinista en Nicaragua. De esta forma, las transacciones intra-regionales se dificultaron en suma medida, por lo que su nivel de comercio regional quedó muy reducido.

A finales de los años ochenta, un proceso de democratización en estos países, conlleva a la entrada de gobiernos reformistas que toman la decisión de dar un nuevo aliento al proceso de integración, considerando los principios del regionalismo abierto. Esto es concretado en la Cumbre Presidencial de Antigua, en Guatemala, en el cual se establecía el compromiso de los países a eliminar las barreras comerciales interregionales, mientras que la región fuera de manera paulatina abriéndose al resto del mundo.

Gráfico N° I



Esta nueva visión comprendía eliminar las barreras comerciales interregionales mientras que la región se abriría paulatinamente al resto del mundo. De hecho el arancel promedio en la región descendió de casi 45% en 1985 a casi 6% en 2002. (Fuente: Sistema de Información sobre comercio exterior)

Los resultados de la reactivación del MCCA son relativos. Por un lado ha logrado recuperarse de la fuerte crisis de los años ochenta y recuperado el nivel que obtuvo en los años sesenta y setenta. De igual manera, el aumento de exportaciones ha aumentado de forma significativa, en especial gracias al aporte que entrega la Unión Europea al tener un tratamiento preferencial a las exportaciones provenientes de ésta región. Los países centroamericanos también encontraron un acuerdo para el establecimiento de una política arancelaria común, la cual ha permitido un desarrollo en conjunto que en los años anteriores había sido imposible de llevar a cabo.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos, la MCCA encuentra muchas dificultades en su puesta en marcha. En primer lugar, el comercio intra-regional a tenido que enfrentarse a barreras para-arancelarias que los gobiernos no llegan a reducir. También la estructura del comercio intra-regional es muy distinta de la del comercio extraregional por lo que el MCCA no parece ser un instrumento eficaz para modificar la inserción de los países centroamericanos en la economía mundial. Pero los problemas políticos son los más preocupantes. Las instituciones del MCCA siguen siendo muy débiles y Costa Rica el país más dinámico de la región no quiere adelantar en el proceso de integración hacia la constitución de un mercado común completo. Su oposición a la libre circulación de los trabajadores y su tendencia a firmar acuerdos de libre comercio con otros países es una importante fuente de debilidad para el MCCA. (Radrigán, M. 2007)

Dentro de ésta integración regional, la Confederación de Cooperativas del Caribe y Centro América (CCC-CA) ha tenido un papel importante, en cuanto aúna los intereses de las empresas cooperativas y pertenecientes a la Economía Social, creándose a principios de los años ochenta, cuando la situación de la MCCA se encontraba en su mayor complejidad.

Hasta la década de los sesenta, en la región existían un bajo número de cooperativas, las cuales estaban enfocadas principalmente al ahorro y crédito, y en un número muy menor a los servicios múltiples. Ya entrando en la década de los setenta, el movimiento cooperativista logró un desarrollo gracias a la

intervención estatal con acciones de fomento, contando con apoyos financieros externos, los cuales estuvieron enfocados a promover la creación de cooperativas en diferentes ámbitos de la vida económica y social, tomando en cuenta proyectos que estuvieran enfocados a apalear la pobreza que existía en la región.

Este primer proceso de auge cooperativista, fuertemente ligado a la ayuda estatal y financiera externa, tuvo un deterioro al momento que el clima político social de la región se complicó y la llegada de recursos comenzó a disminuir, obligando a las cooperativas a autosostenerse, dentro de un nuevo contexto económico neoliberal que comenzaba a imperar, particularmente con quien era su principal socio comercial: Estados Unidos.

La ideología neoliberal introdujo una serie de medidas en el accionar económico de las empresas cooperativistas de la región, que llevaron a la necesidad de adaptarse a la apertura económica y la privatización de la economía. En un primer momento, el impacto sobre las cooperativas es fuerte, teniendo que competir entre ellas y hacia un mercado exterior que no permitía el desarrollo de ellas con los principios que las normaban.

La CCC-CA es creada en este marco, a fin de posicionarse como un organismo que pueda enfrentar de manera asociativa las dificultades que se presentan en este nuevo contexto, planteándose como bandera de lucha establecerse como un líder de integración regional, que permita la participación de sus miembros en espacios importantes de toma de decisiones. De este modo, llama a tomar conciencia por parte de la MCCA que deben mantenerse los acuerdos que respeten una ideología y doctrina (tomados del enfoque cooperativista), en los cuales la consideración de problemáticas sociales, tales como la pobreza de la región, sean un elemento clave a la hora de tomar decisiones a nivel regional.

CAPÍTULO 7

REALIDAD Y TENDENCIAS DE LA INVESTIGACIÓN Y LA EDUCACIÓN EN EL CAMPO DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN IBEROAMERICA

En el marco del desarrollo de las entidades de la Economía Social en Iberoamerica, tanto a nivel nacional como supranacional, se han generado una cantidad considerable de iniciativas en el campo de la investigación y la educación en materias relacionadas a la Economía Social.

Por lo anterior parece útil dar cuenta en esta sección de la panorámica actual de los estudios cooperativos y de economía social a nivel de América Latina y de España y Portugal, que han cambiado sustancialmente entre fines de las década de los 90 y mediados de la presente década de los 200, con especial énfasis en las acciones inter-países.

En primer lugar, en el campo de las relaciones académicas interuniversitarias entre América Latina y Europa a fines de la década de los 80, se puede plantear que no existía ninguna Red operativa de forma sistemática en el campo de los estudios sobre economía social y cooperativas.

Si bien de forma bilateral y en muchos casos centrada en los vínculos personales entre investigadores, y muchas veces contando con el apoyo de fuentes de financiamiento nacionales en sus países de origen, se pueden identificar múltiples casos de una colaboración muy estrecha y fructífera, estas no han prosperado en la articulación de redes institucionales, que proyecten estas acciones de forma amplia y permanente en el tiempo.

Desde un punto de vista histórico tampoco son muchas las experiencias que se encuentran en el campo de la colaboración académica y las redes universitarias en el campo de la economía social y el cooperativismo, entre América Latina y España y Portugal.

De acuerdo a lo que conocemos solo tenemos registro de tres experiencias. La primera de ellas corresponde a la acción desarrollada durante la segunda mitad de la década de los 60 y hasta mediados de la década de los 70, por la Universidad de Münster de Alemania, que impulsó y apoyo de forma decidida la creación de Centros de Estudios Cooperativos en diversas universidades de América Latina, entre ellas la Universidad Católica de la Paz y la Universidad Católica de Chile. Lamentablemente por las circunstancias políticas por las cuales atraviesa la región en la década de los 70 y los 80, la totalidad de las unidades académicas en América Latina ya no estaban en actividad a mediados de la década de los 80.

Una segunda experiencia fue la promovida por la Red de Entidades de Educación Cooperativa de América Latina, ALCECOOP, que sin ser una red universitaria, integraba a algunas universidades entre sus participantes. Esta Red logra el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional, AECI, durante la segunda mitad de la década de los 80, para realizar un proyecto de fortalecimiento institucional, que lamentablemente tampoco logra proyectarse en el tiempo.

Finalmente cabe consignar la existencia de la Universidad Cooperativa Internacional (<http://www.uci.fr.st>) que tiene su sede desde inicios de la década de los 90 en Costa Rica, y que remonta sus orígenes a la actividad en Francia del profesor Henri Desroches y la red de Colegios Cooperativos en diversas localidades de Francia. Si bien esta red es larga data, su nivel de actividad en los últimos años ha sido relativamente bajo.

En segundo lugar, corresponde plantear la situación de los procesos de integración a nivel académico universitario en materia de economía social, solidaria y cooperativismo en ambos continentes. Esta realidad es muy dinámica, y tiene la dificultad, por ello mismo, dar cuenta de todas las iniciativas de redes y organizaciones que en la actualidad integran la actividad universitaria en el campo que nos interesa en ambos continentes, pero aún siendo así vale la pena poner en común lo que hoy existe y se conoce.

7.1. A nivel de América Latina

Sin lugar a dudas tanto desde una perspectiva histórica como la realidad actual nos muestran una gran cantidad de esfuerzos asociativos a nivel académico – universitario en los campos de la economía social, economía solidaria y el cooperativismo a nivel de América Latina, especialmente en aquellos casos que dicen relación con relaciones personales y bilaterales entre investigadores.

Estas breves líneas no pretenden realizar un recuento exhaustivo de estas experiencias, sino que poner de relieve algunas de ellas, quizás las que en la actualidad se muestran más activas y de mayor relevancia. Queda pendiente por tanto realizar otro esfuerzo para dar cuenta de esta realidad.

7.1.1. La Red Universitaria de las Américas en Estudios Cooperativos y sociativismo, UNIRCOOP

www.unircoop.org

La Red UNIRCOOP tiene sus orígenes en el programa de cooperación internacional del Instituto de Investigación y de Enseñanza para las Cooperativas, IRECUS (<http://www.usherbrooke.ca/irecus/>) de la Universidad de Sherbrooke, Québec, Canadá.

Si bien IRECUS había desarrollado actividades en América Latina desde inicios de la década de los 80, es hasta mediados de la década de los 90 que se plantea la creación de una red universitaria de estudios cooperativos, en el marco de un proyecto de cooperación con el Instituto de Estudios Rurales de la Pontificia Universidad Católica de Colombia, específicamente el año 1994.

Desde esta fecha y hasta la actualidad la Red se ha consolidado, desarrollando múltiples actividades colectivas, todas las cuales pueden consultarse en su sitio web. En la actualidad participan 20 universidades de las tres regiones americanas (norte, centro y sur América) de 15 países.

Una de sus principales actividades corresponde a la ejecución conjunta del proyecto “Modelos de intercooperación para las Américas”, que cuenta con el apoyo de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional, ACDI, que se ha destacado por la realización de un encuentro anual de la Red desde el año 1997.

7.1.2. Red de Investigadores Latinoamericanos en economía social y solidaria, RILESS

www.riless.org/index.shtml

Esta red de investigadores comienza su desarrollo a fines del año 2003, como un esfuerzo de 4 instituciones académicas de América Latina (México, Brasil, Costa Rica y Ecuador), y tiene su sede operativa en la Universidad Nacional General Sarmiento, a través de su Maestría en Economía Social.

RILESS es hasta ahora un espacio virtual de comunicación y consulta de investigadores en el campo de la economía social y solidaria. En la actualidad mantiene un registro de más de 175 investigadores en esta materia.

Mantiene a su vez una base de datos de publicaciones, eventos y actividades formativas.

7.1.3. Comité Académico sobre Procesos Cooperativas y Asociativos, de la Asociación de Universidades del Grupo de Montevideo, PROCOAS

www.grupomontevideo.edu.uy/Comites_Academicos/Procesos.htm

Esta agrupación se constituye en el mes de abril del año 2004 en la ciudad de Montevideo, con la forma de Comité Académico formal de la Asociación de Universidades Grupo de Montevideo (AUGM), que a su vez ha sido fundada en el año 1991, como un esfuerzo de un grupo de universidades del Cono Sur de América, de apoyar y reflexionar en forma conjunta sobre los procesos de integración que vive la región.

En la actualidad PROCOAS está constituido por 13 universidades de Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil. Ha organizado ya 4 encuentros del Comité Académico y dos seminarios abiertos, el último de los cuales en la Universidad Nacional de Rosario, Argentina.

7.1.4. Comité Regional Latinoamericano de Investigación de la Alianza Cooperativa Internacional – ACI – ACI-América

<http://www.econ.uba.ar/cesot/objetivos.html>

La Alianza Cooperativa Internacional, ACI (www.coop.org) es la organización de representación a nivel mundial del sector cooperativo. Ya desde hace varias décadas tiene entre sus estructuras permanentes de trabajo al Comité de Investigación Cooperativa a nivel mundial.

Como ACI está estructurada a nivel regional en 4 estructuras continentales, para el caso de ACI – Américas existe desde mediados de la década de los 90 el Comité Regional Latinoamericano de Investigación de ACI. Este Comité opera como una estructura abierta a investigadores individuales, y concentra parte importante de sus actividades en la realización bianual de un encuentro latinoamericano de investigadores, el último de los cuales fue realizado en la Universidad de Rio Dos Sinos del Estado de Porto Alegre en Brasil en abril del año 2004, y que congregó a más de 400 investigadores.

El encuentro correspondiente al año 2006, se realiza en la Universidad Nacional de Rosario, Argentina, en el mes de septiembre.

7.2. A nivel de Europa

Al igual que para el caso de las redes académicas y de investigación en América Latina, para el caso de la realidad europea también han sido múltiples los esfuerzos históricos y contemporáneos de generar instancia de dialogo y reflexión en el campo de la economía social y cooperativa.

A continuación solamente se presentan a modo ilustrativo algunas de los espacios de debate colectivo actualmente en funcionamiento.

7.2.1. Red de Investigación Europea, EMES

www.emes.net/index.php?id=2

La Red EMES ha sido constituida a fines de la década de los 90, y asocia a 9 centros de investigación de 8 países de Europa y a 10 investigadores individuales.

EMES concentra sus actividades en tres ejes de acción: investigación, diseminación y educación, y ha desarrollado diversos proyectos de investigación colectiva en temas tales como: empresas sociales, tercer sector, empresas sociales e integración en el trabajo.

7.2.2. Centro Internacional de Investigación e Información sobre Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC Internacional

www.ulg.ac.be/ciriec/index.htm

El CIRIEC Internacional fue creado el año 1947 originalmente con el nombre de Centro Internacional de Investigación y Formación en Economía Colectiva. En la actualidad posee secciones en 14 países (Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Portugal, Eslovenia, España, Suecia y Turquía), estando sus oficinas centrales en la Universidad de Lieja, Bélgica.

Durante sus casi 60 años de existencia el CIRIEC internacional ha desarrollado una larga cantidad de actividades, en el campo de la investigación, difusión y como espacio de encuentro de investigadores e instituciones asociadas a esta Red.

CIRIEC Internacional organiza cada tres años un Congreso Internacional, el último de los cuales ha sido en la ciudad de Estambul, Turquía, en junio del año 2006.

7.2.3. Red Española Interuniversitaria de Institutos y Centros de Investigación en Economía Social, REDENUIES

www.redenuies.org/home.html

La Red REDENUIES se constituye el año 2003 en su en el primer encuentro de institutos y centros universitarios de investigación en economía social, realizado en la Universidad Politécnica de Valencia.

En la actualidad participan en la Red 14 universidades Españolas.

7.2.4. Universidad Cooperativa Europea

www.universite-cooperative.coop

La Universidad Cooperativa Europea tiene su origen el año 2001, en el marco de un proyecto del programa Leonardo da Vinci de la Comisión Europea. Este proyecto original tenía un ciclo de ejecución entre los años 2002 y 2005, y se concentraba en el tema de la generación de competencias profesionales para las personas involucradas en el campo de la economía social. En todo caso esta iniciativa tiene su referencia histórica en la Red de Colegios Cooperativos, fundados en la década de los 70 por Henri Desroches.

Participan en esta Red 14 instituciones de 5 países.

En la actualidad esta Red se encuentra en proceso de ejecución de un proyecto sobre empresas sociales.

7.2.5. El Comité de Investigación Cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional, ACI

www.coop.org/icaccri/index.html

El Comité de Investigación Cooperativa de ACI, fue constituido el año 1957, originalmente con el nombre de Grupo de Investigación, Planificación y Desarrollo.

Desde su creación ha organizado a nivel internacional 21 conferencias de investigación sobre la temática cooperativa, estando prevista para el mes de octubre del año 2006, su conferencia nº 22, en la ciudad de París, Francia.

El Comité de Investigación opera como una estructura abierta de trabajo, sirviendo de espacio para el intercambio de experiencias y reflexión colectiva. A su vez está a cargo de la edición de la Revista Internacional de ACI, la Revista Internacional de la Cooperación

Finalmente cabe consignar la existencia de la Red EuroAmericana de Universidades en Economía Social y Cooperativa, RULESCOOP, que tiene entre sus objetivos constitutivos, la promoción de los intercambios académicos entre universidades de América y Europa.

CAPÍTULO 8

PRINCIPALES CONCLUSIONES Y DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA Y LATINOAMÉRICA

A continuación y a modo de síntesis se entregan algunas conclusiones y recomendaciones finales, a la luz de las informaciones entregadas en el marco del presente libro, ordenadas en cuanto sus destinatarios: actores de las propias entidades de la economía social, investigadores y académicos y administraciones públicas.

8.1. Conclusiones y recomendaciones para los propios actores de la economía social

Conclusiones

- Una conclusión inicial tiene que ver con la falta de integración y dialogo entre los propios actores de la economía social en la mayor parte de los países de la región a excepción de España, sobre su rol en el campo del desarrollo en general, y en el ámbito de la generación de empleo e ingresos en particular. Hasta la fecha son muy escasas las mesas de dialogo o un espacio donde puedan confluir los intereses de los distintos actores propios de la economía social en la casi mayoría de los países de la región.
- No existe conciencia del peso y relevancia de la economía social sobre los factores de empleo e ingresos a nivel nacional, ni tampoco acerca de los mecanismos para potenciar esta participación que es significativa.

Recomendaciones

- Generar las condiciones mínimas para establecer un espacios o mesas de dialogo intersectorial de los actores más relevantes de la economía social en los diversos países de América Latina.
- Promover una reflexión sobre las prácticas y modelos efectivos de generación de procesos de mejoramiento de la calidad de vida y la cohesión social a través de las diversas formas y entidades de la economía social, potenciando las sinergias entre estas.

8.2. Conclusiones y recomendaciones para el mundo de la investigación y asesoría técnica

Conclusiones

- Aunque en los últimos años se avanzando sistemáticamente en los procesos de investigación y profundización sobre la realidad de la Economía Social en América Latina, aún quedan bastantes vacíos que llenar en donde la información disponible es muy escasa o inexistente.
- La generación de espacios virtuales y presenciales colaborativos en el campo de la formación avanzada en la gestión e investigación en el campo de la Economía Social siguen siendo muy escasas.
- Falta de sistematización de experiencias exitosas o buenas prácticas en gestión de entidades de Economía Social, y su adecuada difusión.

Recomendaciones

- Fortalecer una línea de investigación sistemática, progresiva y acumulativa que permita contar con una visión completa y actualizada de la realidad del sector de economía social.
- Para el caso del empleo y la generación de ingresos a través de emprendimientos colectivos, aparece como urgente el diseño de una metodología que permita integrar los esfuerzos de los actores de la economía social de base, con las políticas públicas de generación de empleo y capacitación para el empleo.

8.3. Conclusiones y recomendaciones en el ámbito de las políticas públicas

Conclusiones

- Existen una multiplicidad de experiencias de políticas públicas orientadas a los diversos actores de la economía social en diferentes países de la región, de muy diversa naturaleza, con distintos resultados y diversas proyecciones, que generan muchas veces una cantidad muy significativa de las cuales se cuentan con escasos procesos de sistematización y evaluación.
- Casi por definición las políticas públicas de empleo y de capacitación para el trabajo orientadas a emprendimientos colectivos, en una buena cantidad de países de la región no reconocen las particularidades y las potencialidades de las acciones de los actores de la economía social en el este campo, a lo menos de forma explícita y contundente.

Recomendaciones

- Intensificar los esfuerzos para generar procesos de sistematización de experiencias de políticas públicas de reconocimiento y fomento a la economía social.
- Aparece urgente una labor sistemática y de largo aliento en materia normativa y legal, tanto al interior de cada país, en lo referente a la situación de los distintos cuerpos legales que dicen relación con las entidades de la Economía Social, como también a nivel supra-nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Abreu, Sergio. 1992. *Uruguay y el nuevo orden económico internacional*. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.

Bastidas-Delgado, O. (2006). Autogestión y Cooperativismo. Las ferias de consumo de Lara en Venezuela. En *Actas del 1° Coloquio de la red RULESCOOP*, Universidad de Bretagna Occidental, Brest.

Berdegue, Julio. 2000. *Cooperando para competir: factores de éxito de las empresas asociativas campesinas*. Red Internacional de Metodología de Investigación - Sistemas de Producción. Santiago de Chile.

Bogado, D., Carosini, L. y Barrios, L.. 2006. “Economía Social. El caso paraguayo”. En Perez de Uralde, J.M. *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad, Vol.2*. FUNDIBES, Valencia, págs.: 155 - 195

Bourdieu, P. 2001. *Las Estructuras Sociales de la Economía*. Buenoss. Aires, Manantial.

Carneiro, M. 2006. “A economia social em Portugal”. En Perez de Uralde, J. M. y Radrigán, M., *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad*. FUNDIBES, Valencia, págs.:233 – 255

Castillo, D. 2005. *Programas de Apoyo a Organizaciones Solidarias y Desarrollo Rural: El Caso de las Corporaciones Rurales de Base Comunitaria, CORSEDA y CORPOLIENZO*. Tesis de Maestría para optar al Grado de Magíster en Desarrollo Rural, Facultad de Estudios Ambientales y Rurales, Pontificia Universidad Javeriana. Bogota D.C.

Castillo, D., Dávila, R., Hernández, L. y Oyanedel, J.C. 2005. *Asociatividad y Políticas Públicas en América Latina: Un espacio para el diálogo social*. Paper conjunto de la Universidad de Chile y la P. Universidad Javeriana de Colombia, por encargo del Proyecto FODEPAL de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO, Bogotá – Colombia, Santiago de Chile.

CEPAL. 1999. *Boletín Demográfico*, N° 63, Santiago de Chile, Enero de 1999.

CEPAL. 2006. *Panorama Social de América Latina 2006*. CEPAL, Santiago de Chile

CEPAL y Secretaría General Iberoamericana. 2006. *Espacios iberoamericanos*. CEPAL, Santiago de Chile

CEP-CMAF. 2002. *Carta de Principios de la Economía Social*. Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, Bruselas.

Comité de investigación de cooperativas e integración regional. MERCOSUR. 2006. *Impactos de la integración regional del MERCOSUR sobre el Sector Cooperativo*. Documento de trabajo, para proyecto de investigación. Montevideo.

CONACOOOP. 2006a. “La Economía Social. El caso de Costa Rica”. En Perez de Uralde, J. M., *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad*. FUNDIBES, Volumen 1, Valencia, págs.:179 – 213.

CONACOOOP. 2006b. “La Economía Social. El caso de Honduras”. En Perez de Uralde, J. M., *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad*. FUNDIBES, Vol. 1, Valencia, págs.:271 – 279

CONACOOOP. 2006c. “La Economía Social. El caso de Nicaragua”. En Perez de Uralde, J. M., *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad*. FUNDIBES, Vol. 1, Valencia, págs.:281 – 336

Coque Martínez, J. (2002). Las cooperativas en América Latina: visión histórica general y comentarios de algunos países tipo. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, N° 43, 145 – 172.

Cruz Doren, E. 2002. “Políticas agrarias y rurales en América Latina. Etapas, Enfoques, Restricciones e Interrogantes”. En Pérez, E. y Sumpsi, J. M. (editores.) *Políticas, Instrumentos y Experiencias de Desarrollo Rural en América Latina y Europa*. MAPA. Madrid.

Chaves, R. 2006. "La economía social en España: concepto, agentes y políticas públicas". En Perez de Uralde, J. M., *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad*. FUNDIBES, Valencia, págs.: 215-269

Chernilo, D. 2002. "La Teoría de los Medios Simbólicamente Generalizados como Programa Progresivo de Investigación". En *Revista MAD*, N° 7. Septiembre de 2002. Departamento de Antropología, Universidad de Chile.

De A. David, B. y Ortiz, L. 2003. "El Capital Social y las Políticas Públicas de Desarrollo Rural. ¿ Punto de Partida o Punto de Llegada ? ". En Atria, Raúl et. al. (compiladores). *Capital Social y Reducción de la Pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Capítulo XIV: 447- 490. CEPAL, Santiago de Chile

De La Maza, G. 2001. "Sociedad Civil y Construcción de Capital Social en América Latina: ¿Hacia dónde va la investigación?". En *Revista Polis*, N° 2, Universidad Bolivariana, Santiago de Chile. Disponible en Internet: www.revis-tapolis.cl

Dallanegra, L. *Integración como Integración Económica, en Política Internacional*. Ubicación electrónica: <http://luisdallanegra.bravehost.com/integra/nivinteg.htm>

Dávila Ladrón de Guevara, R. 2006. "El sistema de economía solidaria en Colombia". En Perez de Uralde, J.M. *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad, Vol.1*. FUNDIBES, Valencia, págs.139 a 178.

Deblock y Rioux. 1995. Nafta, the trump card of United State?. En revista Bancomex

Durston, J. 1999. "Construyendo Capital Social Comunitario". En *Revista de la CEPAL*, N° 69. CEPAL, Santiago de Chile.

García Canclini, N. 2004. *Diferentes, desiguales y desconectados*. Editorial Gedisa, Barcelona

Goldfrank, W. y Gomez, S. 1991. "World market & agrarian transformation: the case of neoliberal Chile". Ponencia en el Congreso Internacional de Latinoamericanistas, New Orleans, Julio de 1991.

Gómez, S. 2004. “Nueva Ruralidad: notas para el debate”. En Fundación Nacional para la Superación de la Pobreza, *Desarrollo Rural en el Chile de Hoy: Un desafío para la superación de la pobreza*, Actas de la Mesa Redonda *Desarrollo Rural en el Chile de Hoy: Un desafío para la superación de la pobreza*. Santiago de Chile, Diciembre de 2004. Disponible en Internet: www.fundacionpobreza.cl.

Gorfinkel, D. 1996. *El tratado de libre comercio de América del Norte: un análisis de los nuevos regionalismos*. Unidad Multidisciplinaria, Facultad de Ciencias Sociales, U. de la República. Montevideo. Uruguay. Documentos de trabajo N°26.

Guerra, P.A. 2002. *Socioeconomía de la solidaridad*. Editorial Nordan-Comunidad. Montevideo.

Guerrero, F. 2006. “Situación y proyecciones de la Economía Social en El Salvador”. En Perez de Uralde, J.M. *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad*, Vol.2. FUNDIBES, Valencia, págs.: 79 – 112.

Hernández, L., Oyanedel, J. C. y Pérez, E. 2007. “Asociatividad y desarrollo. Para una caracterización del sector asociativo en Chile”. En Charry, C.I. y Massollo, A. (coordinadoras), *Sociedad civil. Capital social y gestión local*. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa – Plaza & Valdés Editores, México D.F. Páginas 63 - 88.

Kliksberg, Bernardo. 2000. *Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo*. Documento de trabajo N° 7, INTAL-BID, Buenos Aires.

Liikanen, E. 2008 *La Economía Social en la Unión Europea*. Ubicación Electrónica en: <http://www.neticoop.org.uy/article351.html>.

Mercado, A. 2006. “Un acercamiento a la realidad de la Economía Social en Bolivia”. En Perez de Uralde, J.M. *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad*, Vol.2. FUNDIBES, Valencia, págs. 13 a 42.

Medellín, P. 2004. *La Política de las Políticas Públicas: Propuesta teórica y metodológica para el estudio de las políticas públicas en países de frágil institucionalidad*. Documento de Trabajo N° 93, Serie Políticas Sociales, CEPAL LC/L.2170-P, Santiago de Chile

Monzón, J.L. y Chaves, R. (2007). *La economía social en la Unión Europea*. Comité Económico Social Europeo, Bruselas.

North, D. 1993. *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Ortega, F., Villarroel, K. y Posligua, P. (editores). 2006. *Programa de Fortalecimiento Municipal para el Desarrollo Económico Local de la Región del Bío-Bío, Chile*. Gobierno Regional del Bío-Bío, SERCOTEC y Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos Pro – Asocia, Universidad de Chile. Santiago de Chile.

OIT. 2005. Panorama Laboral 2005. América Latina y el Caribe (Avance Primer Semestre). OIT, Lima, Perú,

PNUD. 2004. *La democracia en América Latina*. En ubicación electrónica <http://democracia.undp.org>.

Portocarrero, F. y otros. 2002. *Más allá del individualismo. El Tercer Sector en el Perú*. Universidad del Pacífico, Lima, Perú.

Radrigán, M. 2005. “Políticas Públicas y fomento de la Economía Social en Chile”. Ponencia presenta en el II Seminario sobre la Economía Social y Cooperación al Desarrollo en Iberoamérica – FUNDIBES, Madrid, diciembre 2004.

Radrigan, M. 2007. *Globalización y su impacto sobre las estrategias de gestión de las empresas cooperativas*. Trabajo de Investigación de Tercer Ciclo. Universidad de Valencia, Programa de Doctorado en Economía Aplicada.

Radrigán, M. y Barría, C. 2006. Situación y proyección de la Economía Social en Chile. En Perez de Uralde, J.M. *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad, Vol. 1*. FUNDIBES, Valencia.

Ravina, A. y Ravina, N.M. 2006. “Radiografía de la Economía Social Argentina”. En Perez de Uralde, J.M. *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad, Vol. 1*. FUNDIBES, Valencia, págs. 13 - 38

Razeto, L. 1988. *Las donaciones y la economía de la solidaridad*. PET, Santiago de Chile.

Razeto, L. 1986. *Economía Popular de Solidaridad*. Edición Conferencia Episcopal de Chile, Santiago de Chile.

Razeto, L. 1996. *Los Caminos de la Economía de Solidaridad*. Ed. Lumen-Humanitas, Buenos Aires. Santiago de Chile, Antofagasta.

- Razeto, L. 1998. *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo*. Ediciones PET, Santiago.
- Roitter, M. y otros. 2000. *Estudio sobre el sector sin fines de lucro en Argentina*. Centro de Estudios de Estado y Sociedad, CEDES, Buenos Aires
- Rojas Herrera, J.J. 2006. "Análisis del panorama asociativo presente ene. Llamado Sector Social de la Economía Mexicana". En En Perez de Uralde, J.M. *La Economía Social en Iberoamerica. Un acercamiento a su realidad, Vol.2*. FUN-DIBES, Valencia, págs.: 113 - 153
- Salomon, L. y Anheir H. 1999. *Nuevo Estudio del Sector Emergente*. Johns Hopkins University, Baltimore, EEUU.
- Sanguinetti, I. *Historia del MERCOSUR en una perspectiva comparada con la Unión Europea*. Clases teóricas, curso relaciones internacionales y comunicación, Universidad de la Plata. En ubicación electrónica: http://perio.unlp.edu.ar/relaciones_internacionales/mercosur-ue6.pdf.
- Schenone, C y Cáceres, E. 2006 . *MERCOSUR. Estructura y resoluciones desde su creación. (1991-2005)*. Edición Electrónica. Texto Completo en www.eumed.net/libros/2006b/mcs-scl/.
- Sen, A. 1999. *Development as Freedom*. New York, Anchor Books.
- Siiaäininen, M. 2000. *Two Concepts of Social Capital: Bourdieu v/s Putnam*. Paper presentado a la Cuarta Conferencia de ISTR en Dublín, Irlanda. 5-8 de Julio del 2000.
- Singer, P. 1999. *Possibilidades da economia solidaria no Brasil. En CUT Brasil. Sindicalismo e economia solidaria: reflexoes sobre o projecto da CUT*. Sao Paulo, CUT, p. 51 - 60.
- Singer, P. y Souza, André Ricardo (ed.). 2000. *A economia solidária no Brasil*. Sao Paulo. Contexto.
- Subercaseaux, B. 2002. *Nación o Cultura en América Latina. Diversidad cultural y globalización*.
- Sumpsi, J. M., Bandeira, P. y Atance, E. I. 2003. "Las Políticas de Desarrollo Rural en América Latina: requerimientos de un nuevo enfoque". En *Cuadernos de Desarrollo Rural*, N° 51, P. Universidad Javeriana, II Semestre, Bogota D.C, págs. 115 – 136

Tenorio, F. 1999. “Um Espectro Ronda o Terceiro Setor: o Espectro do Mercado”. Ponencia al Congreso de la International Society for Third Sector Research, Santiago de Chile.

Villasmil, H. 2002. *La estrategia del Diálogo Social: de la concentración al reparto del poder decisorio en las relaciones laborales*. Documento de Trabajo OIT, Costa Rica. Disponible en: www.oit.or.cr/oit/papers/estrategia_dial_soc.pdf.

Wallerstein, I. 1996. *Después del Liberalismo*. Siglo XXI, México D.F.

Weber, M. 1984. *Economía y Sociedad*. Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Woolcock, M. y Narayan, D. 2000. “Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy” En *The World Bank research observer*, 15 (2:225-249) (Agosto del 2000)

Sitios web:

Espacio Cooperativo: www.neticoop.org.uy.

MERCOSUR: www.mercosur.int y www.mercosur.coop.

Sistema de Información Sobre Comercio Exterior. www.sice.oas.org

ANEXOS

EL SECTOR DE ECONOMÍA SOCIAL EN CUBA: IMPORTANCIA ECONÓMICA Y SOCIAL

*Beatriz Díaz*¹

Introducción

Este artículo tiene como objetivo brindar una información panorámica acerca de la economía social en Cuba, su situación actual y las perspectivas de su desarrollo. Siguiendo la pauta acordada para el conjunto de los artículos incluidos en los dos volúmenes ya publicados, los cuales fueron coordinados por Jose María Pérez de Uralde y Mario Radrigán, el artículo se inicia con una consideración acerca del concepto de la economía social y su acepción nacional; la descripción y el análisis de la actividad que desarrollan en el país los agentes de la economía social en el país; las políticas públicas y estructuras de apoyo a la economía social y, en las conclusiones, se adelantan cuales pueden ser las perspectivas de desarrollo de la economía social en Cuba, básicamente mediante la valoración de los principales retos y oportunidades del sector cooperativo.

1. Profesora Titular de la Universidad de La Habana, Profesora – Investigadora del Programa Cuba de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Coordinadora del Área de Desarrollo Rural y Medio Ambiente y de la Maestría en Gestión y Desarrollo de Cooperativas de FLACSO Cuba y la Universidad de La Habana.

I. Aceptación nacional del concepto de economía social

Más que de un concepto, el término “economía social” evoca una variada gama de diversas concepciones. Algunas de ellas, como las de “economía solidaria”, “non-profit economy” y “tercer sector”, han sido discutidas por los autores de diversos capítulos incluidos en los volúmenes I y II anteriormente citados.

Por nuestra parte, optamos por una definición más clásica o restringida de la economía social, centrada en dos variables que la caracterizan, una económica y otra axiológica. Así, Rafael Calvo Ortega Presidente de la Fundación Iberoamericana de la Economía Social (FUNDIBES), señala:

“Los valores de la economía social son generales y valen para cualquier economía desarrollada o no. Por lo que se refieren a las empresas asociativas (cooperativas, sociedades laborales, mutuas, mutualidades y asociaciones que realicen actividades empresariales) estos valores son bien conocidos: creación de empleo estable y de calidad, aproximación de los trabajadores al núcleo de decisión de la empresa, formación de una conciencia de autorresponsabilidad de los propios trabajadores.”

(Calvo, 2006: 7)

A su vez, Rafael Chaves, director del Instituto Universitario de Economía social y Cooperativa (IUDESCOOP) de la Universidad de Valencia, enfatiza el predominio de los valores de democracia, interés social y justicia distributiva en la definición de la economía social:

“...en el ámbito científico europeo, la Economía Social estaría integrada por organizaciones privadas, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones, cuya ética responde a los principios siguientes:

- *procesos de decisión democráticos, heredero del Principio Cooperativo de ‘una voz = un voto’ ...*
- *primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas, el cual define una lógica de distribución de los beneficios no ligada e incluso contraria a la participación en el capital social, de beneficios.*
- *finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad antes que de lucro, enfatizando el que la actividad económica desarrollada por estas entidades tiene vocación de servicio a personas y no de búsqueda del beneficio,*

- *autonomía de gestión, diferenciándose con ello especialmente de las entidades pertenecientes a la esfera pública...*

(Chaves, 2006: 216-217)

Otro autor europeo, Jean François Draperi, director del *Centre d'économie sociale, travail et société* (CESTES) del *Conservatoire National des Arts et Métiers* (CNAM) y redactor jefe de la *Revue Internationale de l'économie sociale* (RECMA), igualmente enfatiza la especificidad de los valores que hicieron surgir la economía social a partir de diferentes corrientes del pensamiento progresista europeo y particularmente francés, e identifica también a las cooperativas, las asociaciones y las mutuales como las formas de actividad integrantes de la economía social (Draperi, 2005).

Por su parte, Marie J. Bouchard, titular de la *Chaire de recherche du Canada en économie sociale* y otros de sus colaboradores de la Université de Québec en Montreal, establecen cuatro criterios para determinar los límites e identificar las entidades de la economía social. Estos son:

1. Ejercicio de una actividad económica
2. Existencia de reglas sociales que prohíben o limitan la repartición de los excedentes entre los miembros
3. Asociación voluntaria formal de personas y/o de entidades colectivas
4. Procesos democráticos de gestión

(Bouchard, Ferraton y Michaud, 2006)

Mario Radrigán y Cristina Barría, del *Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos* (PRO-ASOCIA) de la Universidad de Chile, expresan:

“... el énfasis de quienes utilizan el concepto de empresas de economía social, esta puesto en el análisis de empresas que operan en el mercado, transando sus bienes y servicios, a través de la gestión de empresas democráticas, centradas en la ayuda mutua y el interés público.”

(Radrigán y Barria, 2006: 96)

Esta será en síntesis la definición de economía social que adoptaremos en el presente artículo: la realización de una actividad económica y la gestión mediante principios democráticos y participativos.

Sin embargo, el uso esta definición, al igual que el otras posibles de mayor amplitud o abarque, se limitan en el contexto cubano a los ámbitos académicos

cos. La causa es evidente y se debe el carácter socialista de la organización social y económica de Cuba, manifestado claramente en el Capítulo I de la Constitución, aprobada por referendo en 1976², que expresa:

“CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS POLÍTICOS, SOCIALES Y ECONÓMICOS DEL ESTADO

ARTICULO 1.-Cuba es un Estado socialista de trabajadores, independiente y soberano, organizado con todos y para el bien de todos, como república unitaria y democrática, para el disfrute de la libertad política, la justicia social, el bienestar individual y colectivo y la solidaridad humana.”

Fuente: [http://www.gacetaoficial.cu/leyes cubanas](http://www.gacetaoficial.cu/leyes%20cubanas)

Debido a ello, la significación generalizada del término economía social en nuestro país hace referencia al sector público, esto es, a la economía estatal socialista. Sin embargo, una elevada correspondencia entre los valores de la economía social y del socialismo como él ha sido concebido en Cuba hace que, como veremos de inmediato, ambos sectores, el público, estatal socialista y el de la economía social (en nuestro caso, el sector cooperativo) se integren satisfactoriamente con los fines del bienestar colectivo. Tales posibilidades de unidad con bases axiológicas, tiene probablemente su explicación en los estrechos vínculos entre ética y política que caracterizan el pensamiento político cubano, desarrollado desde mediados del Siglo XIX, consolidado en las guerras de independencia de la colonia española (1868 – 1998) y que tiene su más alta expresión en el ideario de José Martí.³

2. En el referendo, realizado el 15 de febrero de 1976, votó el 98% de los electores, de los cuales el 97.7% lo hizo afirmativamente, por lo que la Constitución fue aprobada mediante voto directo y secreto de la mayoría de los electores.

3. En realidad, desde mediados del Siglo XIX se va conformando esta unidad entre ética y política. Uno de los primeros pensadores que se destacaron en este sentido fue José de la Luz y Caballero, quien expresó que *“la justicia es el sol del mundo moral”*, aludiendo con esta frase a lo que consideraba una lacra de la sociedad decimonónica cubana: el sistema esclavista. Junto a la independencia de Cuba, la abolición de la esclavitud y la justicia social constituían los tres ideales – objetivos de las guerras por la independencia. Hay dos frases de José Martí que expresan estos ideales: *“Una República con todos y para el bien de todos”* y *“Yo quiero que la ley primera de nuestra República sea el culto de los cubanos a la dignidad plena del hombre”*, La primera aparece citada en el Artículo 1 de la Constitución cubana, la segunda, en su Preámbulo.

2. Los agentes de la economía social en Cuba

La situación de las tres formas o agentes de la economía social anteriormente identificados (mutuales, asociaciones y cooperativas) en Cuba es la siguiente:

Las **mutuales** tuvieron en el pasado un desarrollo considerable, fundamentalmente vinculado a los servicios de salud. Al igual que las actualmente existentes en otros países latinoamericanos, estas mutuales, conocidas como “clínicas”, eran por lo general propiedad de grupos de profesionales de la Medicina. En ellas se brindaban determinados servicios médicos a los asociados, mediante el pago por parte de éstos de mensualidades fijas, cuyo monto variaba en función del nivel de especialización de dichas instituciones, así como de la calidad y variedad de los servicios médicos que se ofertaban. El surgimiento y desarrollo de un sistema de salud que provee servicios gratuitos de acceso universal y alta calidad a todos los ciudadanos, conllevó obviamente la desaparición de estas “clínicas” privadas o mutuales de salud.

Existen actualmente en Cuba numerosas **asociaciones**, de carácter científico y cultural, pero que no llevan a cabo una actividad económica. La más antigua y prestigiosa de ellas, la “*Sociedad Económica de Amigos del País*” creada en 1793 tenía, como otras de su tipo surgidas en España y otros países latinoamericanos, objetivos fundamentalmente científicos, culturales y para la promoción del desarrollo económico y social. La “*Sociedad Económica de Amigos del País*” existe aún, y actúa fundamentalmente con fines académicos y científicos. Otras asociaciones de larga data están integradas por profesionales de distintas ramas de actividad. Entre ellas se destacan el *Colegio Médico* y el *Colegio de Ingenieros y Arquitectos*, los cuales tuvieron objetivos hasta cierto punto de defensa de los intereses de sus asociados, pero que actualmente presentan perfiles propiamente científicos y vinculados al servicio social. Notable es en este sentido la actividad de las diversas sociedades vinculadas al sector de las Ciencias Médicas, actualmente numerosas y diversificadas según las distintas especialidades de esas ciencias.

Otras asociaciones de profesionales han surgido en los últimos años. Entre ellas se destacan, por lo numeroso de su membresía y la amplia y relevante actividad que desarrollan, la *Asociación de Economistas y Contadores de Cuba* y la *Asociación de Pedagogos de Cuba*. Como es característico de estas asociaciones de profesionales existentes en el país, su perfil de actividad abarca la organización de actividades científicas y para la superación profesional de sus miembros.

bro, incluyendo congresos internacionales de relevante importancia⁴, así como la promoción de la participación de sus miembros en diversos programas de utilidad social.

Gran relevancia social y cultural tiene también la *Unión Nacional de Escritores y Artistas de Cuba*, la cual se define como una organización social con fines culturales y artísticos, con personalidad jurídica propia y plena capacidad legal, fue fundada en 1961 y está actualmente integrada por 5 asociaciones (de Artistas Escénicos, de Artistas Plásticos, de Escritores, de Músicos y de Realizadores de Cine, Radio y Televisión). De un perfil cercano a la UNEAC es la *Asociación Hermanos Saiz*, surgida en 1986, la cual agrupa a escritores, artistas e intelectuales cubanos menores de 35 años. Tanto la ANEC como la UNEAC poseen status consultivo en el *Consejo Económico y Social* (ECOSOC) de la *Organización de Naciones Unidas*, (ONU).

Por su relación con el sector cooperativo, especial interés reviste para nosotros la *Asociación Nacional de Agricultores Pequeños* (ANAP), organización creada también en 1961 la cual agrupa y representa los intereses de los campesinos individuales y los agrupados en cooperativas agrícolas, como se vera mas adelante.

La ANEC, la UNEAC y la ANAP poseen estructuras territoriales que funcionan en las diferentes provincias del país y celebran periódicamente congresos nacionales donde son discutidos tanto los intereses e inquietudes de sus miembros como proyectos de participación de estos en procesos de desarrollo social.

La *Asociación Cubana de Artesanos Artistas* (ACAA), creada en 1981, es considerada una *Organización no Gubernamental* (ONG) que agrupa a los artesanos – artistas de varias manifestaciones. Posee secciones especializadas por manifestaciones artísticas y filiales territoriales. Aunque se declara como su función principal la preservación de las tradiciones y el mantenimiento del patrimonio, de hecho mediante esta organización sus miembros llevan a cabo la comercia-

4. La *Asociación de Economistas y Contadores de Cuba* organiza anualmente el muy prestigioso Congreso Internacional “Globalización y Problemas del Desarrollo”, a cuyas ediciones asisten especialistas de la talla de Joseph Stiglitz, Samir Amin, Pablo González Casanova, Emir Sader junto a funcionarios del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y otras instituciones de carácter internacional. El X Congreso fue celebrado en marzo de 2008.

lización de sus obras, por lo que es la única asociación que en Cuba realiza una actividad propiamente económica. Pero no existen, al menos en nuestro conocimiento, investigaciones dedicadas al aspecto económico y de comercialización de esta asociación.

Antes de pasar al sector cooperativo, verdadera esencia de la economía social en Cuba, debe aclararse que existen en el país algunas fundaciones, principalmente de carácter cultural o científico y que llevan el nombre de destacados intelectuales ya fallecidos, entre otras: la *Fundación Antonio Núñez Jiménez de la Naturaleza y el Hombre* (destacado geógrafo, espeleólogo y naturalista), dedicada a continuar su obra mediante la promoción de una cultura de la naturaleza y la *Fundación Nicolás Guillén* (conocido como el “Poeta Nacional” de Cuba), cuyo objetivo es contribuir al conocimiento de la poesía y la prosa de este autor, así como de la poesía y la cultura cubana en general. Ambas son organizaciones con personalidad jurídica propia y sin fines de lucro.

De otra parte, en algunos de los artículos contenidos en los dos volúmenes dedicados a la Economía Social en Iberoamérica, sus autores han incluido a las organizaciones sindicales. El surgimiento de organizaciones de trabajadores en Cuba se remonta a los fines del siglo XIX, su desarrollo continúa fortaleciéndose en el primer cuarto del siglo XX. En 1925 se fundó la *Confederación Nacional Obrera de Cuba* (CNOC) y en la actualidad la *Central de Trabajadores de Cuba* (CTC) agrupa a 18 sindicatos nacionales y unos tres millones de trabajadores. Existen además numerosas y calificadas investigaciones dedicadas al estudio del movimiento obrero cubano, por lo que su tratamiento, además de no corresponderse con la definición de economía social adoptada, rebasaría ampliamente los objetivos de este artículo.

El **sector cooperativo** tiene gran importancia en la economía cubana, particularmente en la agricultura. Existen en Cuba más de 6 500 cooperativas con unos 350 000 miembros; todas son de trabajo y dedicadas a la producción agropecuaria. Aunque todas se rigen por los principios cooperativos para su funcionamiento, hay tres diferentes tipos de cooperativas agropecuarias:

- Las **Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS)** tuvieron su origen en las leyes de reforma agraria de los años 1959 y 1963. Estas leyes modificaron radicalmente la estructura de la propiedad de la tierra en Cuba, caracterizada hasta ese momento por una gran concentración: según el Censo Agrícola de 1946, el 71% de las tierras correspondía al 8.1% de las propiedades agrarias (Acosta,

1972). Las leyes de reforma agraria otorgaron la propiedad de la tierra a más de 100 000 familias campesinas que trabajaban la tierra en condición de arrendatarios, aparceros, etc. Desde 1961 estos nuevos propietarios comenzaron a organizarse en asociaciones campesinas y ulteriormente en las CCS, las cuales existen hasta hoy. Sus miembros mantienen la propiedad individual de la tierra, la cual también explotan individualmente y se asocian para adquirir maquinaria y otros insumos, así como para créditos y servicios técnicos. La ANAP reporta la existencia de 3 242 CCS con 269 380 asociados (con la particularidad de que a esta organización pertenecen los cooperativistas y sus familiares).

- **Las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA)**, fueron creadas a partir de 1976, cuando algunos de los miembros de las CCS decidieron unir o compactar sus tierras y producir de conjunto con vistas a incrementar el uso de la mecanización y otros procedimientos de la modernización agrícola. Los miembros de las CPA son de este modo propietarios colectivos de las tierras, los equipos y de su producción. La ANAP reporta la existencia de 1089 CPA con 62 494 socios.

- **Las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC)**, surgieron a partir del Decreto – Ley 142 de 1993, mediante el cual las empresas agropecuarias estatales (que en esa fecha ocupaban alrededor del 82% de la tierra) podían organizarse en cooperativas integradas por sus trabajadores, tanto obreros agrícolas como técnicos, recibiendo la tierra en calidad de usufructo gratuito sin límite temporal. Los miembros de las UBPC son propietarios de todos los equipos agrícolas, de transporte y otros que posea la cooperativa, así como de su producción. Según datos aportados por los Ministerios del Azúcar y de la Agricultura, existen actualmente 2117 UBPC, de las cuales 584 se dedican al cultivo de la caña de azúcar y el resto a otros cultivos.

La decisiva importancia de las cooperativas en la agricultura cubana se hace evidente en las siguientes cifras: las cooperativas ocupan el 44.5% de la tierra total y el 65% de la tierra agrícola y, según datos de la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE), el sector no estatal de la agricultura cubana, integrado fundamentalmente por las cooperativas, produjo en el año 2007: 88% de los tubérculos y raíces, 83% de los plátanos, el 82% de las hortalizas, el 89% del arroz, el 97% de los frijoles el 45% de los cítricos y el 92% de otras frutas que se producen en el país (ONE, 2008: Tablas 9.9 y 9.11). Esto es, las cooperativas desempeñan un rol esencial en la seguridad alimentaria nacional.

Del mismo modo, las cooperativas influyen decisivamente en el desarrollo local, mediante la oferta de empleo, el mejoramiento de la calidad de vida de sus miembros (por la construcción de viviendas y las facilidades para adquirir el mobiliario y los efectos electrodomésticos que constituyen su dotación), así como por la oferta de servicios a las comunidades aledañas, principalmente, la venta de productos alimenticios de calidad a precios económicos. (Díaz, 2004; 2005).

Las cooperativas agrícolas cubanas cumplen completamente los cuatro criterios elaborados por Bouchard, Ferraton y Michaud para identificar las entidades de la economía social, a saber: ejercen una actividad económica, existen reglas sociales que limitan la repartición de los excedentes entre los miembros, son asociaciones voluntarias formales de personas y se gestionan democráticamente.

Tal gestión democrática se establece en los reglamentos que rigen la actividad de las cooperativas de diferente tipo, en los cuales se establecen los principios del cooperativismo y fundamentalmente, el principio de “un miembro un voto”, que se ejerce en las asambleas generales que se celebran mensualmente. La asamblea general es la máxima autoridad de las cooperativas agrícolas cubanas, en ella se toman todas las decisiones principales: elección de la junta directiva y, eventualmente, revocación del mandato de sus miembros, aprobación de los planes de producción, de las inversiones, la distribución de los excedentes y la admisión de nuevos miembros.

Un sector de reciente desarrollo dentro de la producción agropecuaria cubana es la **agricultura urbana**. Surgida como una alternativa necesaria durante la profunda crisis provocada por la desaparición de la Unión Soviética, que hizo colapsar la agricultura tradicional estatal cubana basada en el modelo de la modernización agrícola (debido a la carencia de insumos tales como combustible, maquinaria, fertilizantes y pesticidas, etc.) impidiendo no solo la producción de alimentos, sino también su traslado hacia las ciudades, en un país en el que el 75.4% de la población reside en zonas urbanas (ONE, 2008: Tabla 3.3).

El desarrollo actual de la agricultura urbana muestra excelentes resultados económicos, sociales, ambientales y productivos. El área establecida para su desarrollo es entre 2 y 10 km alrededor de ciudades y pueblos; sus formas de organización productiva varían: organopónicos, huertos intensivos, parcelas y otras,

donde se producen fundamentalmente vegetales frescos, hortalizas y condimentos, aunque en total existen 28 subprogramas que incluyen la producción de especies animales. Una destacada característica de la agricultura urbana es la utilización de procedimientos agroecológicos ambientalmente amigables, lo que ha suscitado el interés de destacados especialistas. El muy conocido ambientalista canadiense David Suzuki, produjo en 2006 uno de sus documentales divulgativos dedicado a Cuba, en el cual dedicó un espacio importante al desarrollo de la agricultura urbana.

La generación de empleo constituye un importante impacto social de la agricultura urbana. Según datos proporcionados por el Dr. Edilso Companioni, del *Instituto Nacional de Investigaciones Fundamentales de la Agricultura Tropical* (INIFAT), centro de investigación que lidera el desarrollo de la agricultura urbana, ésta ha proporcionado empleo para:

- 82.515 mujeres
- 78.312 jóvenes de hasta 35 años
- 37.562 jubilados,
- 44.500 técnicos medios y
- 10.112 profesionales universitarios

(Companioni, 2007)

Aunque en la agricultura urbana no predomina la organización cooperativa, existen ejemplos notables, como el de la “*UBPC Vivero Alamar*”, cuyo desarrollo y resultados obtenidos muestran las amplias posibilidades del sector cooperativo en esta modalidad de creciente importancia en la agricultura cubana (Salcines, 2008). Investigaciones realizadas por estudiantes de la Maestría en Gestión y Desarrollo de Cooperativas en sus tesis para la obtención de este grado, han tenido como objeto el desarrollo de procedimientos agroecológicos en las cooperativas de la agricultura urbana (González, 2005) y la apropiación de estos procedimientos por cooperativistas de las CCS (Gueishman, 2008), por lo que la agricultura urbana se revela como una importante vía potencial de desarrollo para el cooperativismo cubano.

3. Políticas públicas y estructuras de apoyo a la economía social

Las políticas públicas de apoyo al sector cooperativo, principal forma organizativa de la economía social en Cuba, incluyen aspectos jurídicos, financieros, de asesoría técnica, de investigación, formación y capacitación.

Desde el punto de vista jurídico, el artículo 20 de la Constitución establece lo siguiente:

ARTICULO 20.-Los agricultores pequeños tienen derecho a asociarse entre sí, en la forma y con los requisitos que establece la ley, tanto a los fines de la producción agropecuaria como a los de obtención de créditos y servicios estatales.

Se autoriza la organización de cooperativas de producción agropecuaria en los casos y en la forma que la ley establece. Esta propiedad cooperativa es reconocida por el Estado y constituye una forma avanzada y eficiente de producción socialista.

Las cooperativas de producción agropecuaria administran, poseen, usan y disponen de los bienes de su propiedad, de acuerdo con lo establecido en la ley y en sus reglamentos.

Las tierras de las cooperativas no pueden ser embargadas ni gravadas y su propiedad puede ser transferida a otras cooperativas o al Estado, por las causas y según el procedimiento establecido en la ley.

El Estado brinda todo el apoyo posible a esta forma de producción agropecuaria.

Otras normas jurídicas específicas regulan la existencia y la actividad de las cooperativas cubanas. Ellas han sido o son: la Ley 36 de 1982, sobre las cooperativas de producción agropecuaria, el Decreto – Ley 142 de 1993, que dio origen a las UBPC y la Ley 95 de 2002, relativa a las CPA y las CCS.

Es significativo señalar que la elaboración y aprobación de la Ley 95 surgió como una propuesta del IX Congreso de la ANAP.

Las cooperativas cubanas tienen así un marco jurídico apropiado, en particular las CCS y las CPA, pues en el caso de las UBPC, a 15 años de su creación se hacen necesarias nuevas regulaciones para su funcionamiento.

Otra expresión de apoyo a la economía social que reafirma la correspondencia y complementación entre el sector estatal socialista y el sector cooperativo que se señaló más arriba, aparece en el siguiente fragmento, tomado del discurso pronunciado por el Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros, Raúl Castro Ruz, en las conclusiones de la primera sesión ordinaria de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular celebrada el 11 de julio de 2008:

“Admiro la gran empresa estatal socialista, incluidas las agropecuarias, y no renunciaremos a ellas. Conozco varias que producen con eficiencia. Lo anterior no niega en absoluto el papel de la cooperativa en sus diversas modalidades y del pequeño agricultor, de los que también puedo poner ejemplos muy destacados.

Todas son formas de propiedad y producción que pueden coexistir armónicamente, pues ninguna es antagónica con el socialismo.”

Fuente: Revista *Bohemia*, Año 100, No. 15, 18 de julio de 2002: 40

El **apoyo financiero** a las cooperativas cubanas se realiza mediante la adjudicación de créditos blandos, la venta subsidiada de insumos productivos, las facilidades para la adquisición de materiales destinados a la construcción de viviendas y otras medidas similares que en gran medida favorecieron el exitoso desempeño de las CCS y las CPA, así como su desarrollo económico y social.

En el caso de las UBPC, a las que la situación económica general del país, aun en recuperación de la crisis iniciada en 1991 ha impedido brindar un apoyo financiero similar, se destaca la condonación de las deudas contraídas por estas entidades en su creación, al adquirir equipos y medios de producción, así como las relacionadas con créditos recibidos.

Un importante **apoyo técnico** es brindado al sector agropecuario cubano, incluyendo las cooperativas, por los diferentes institutos de investigación científica básica y aplicada, cuyos resultados son brindados y divulgados sin coste alguno para las cooperativas. Existen institutos especializados dedicados a cultivos específicos (arroz, caña de azúcar, tabaco, cítricos y frutales, etc) y otros que se dedican a aspectos más generales, como suelos, sanidad vegetal, ciencia animal, etc. Un cambio positivo notable en el accionar de estos institutos tuvo lugar en los últimos años, al iniciarse una mayor vinculación con los productores, empleando métodos participativos que permiten tomar en cuenta en

mayor medida los intereses de los cooperativistas y la integración del saber empírico campesino.

Notable es en este sentido la actividad del Grupo Nacional de la Agricultura Orgánica, dirigido por el INIFAT, pero integrado por especialistas procedentes de todos los institutos especializados, que realiza varios recorridos anuales por provincias y municipios del país, asesorando, evaluando y calificando los resultados obtenidos por esta modalidad productiva, los cuales son publicados en la prensa.

Otra forma de apoyo al sector cooperativo la constituye la **actividad de las universidades públicas**, mediante investigaciones, asesoría y formación. En varias universidades cubanas existen grupos de investigación dedicados al sector cooperativo, destacándose los de las universidades de La Habana, Pinar del Río, Central de las Villas y de la provincia Granma. Aunque algunos de estos grupos existen desde los años 80 del siglo pasado, la creación de las UBPC a partir de 1993 constituyó un incentivo importante para una mayor atención al sector cooperativo.

El Área de Desarrollo Rural y Medio Ambiente del Programa FLACSO Cuba y la Universidad de La Habana (UH) inició sus investigaciones sobre el sector cooperativo en 1986, con un estudio sobre jóvenes campesinos cooperativistas (Díaz et al, 1990). Al crearse las UBPC, se constituyó un grupo interdisciplinario coordinado por FLACSO Cuba – UH, y que tributaba sus resultados al entonces existente “Polo Científico de Humanidades” (Díaz, 1995; Díaz et al, 1995).

Con el apoyo de la Université de Sherbrooke, Canadá, y la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional comenzó en 1998 la creación de la Maestría en Gestión y Desarrollo de Cooperativas, único programa universitario de cooperativismo existente en el país, pues no hay hasta el momento formación de pregrado ni de posgrado en otras universidades.

Esta maestría, cuyos cursos se iniciaron en el año 2000, ha tenido como consecuencia un notable desarrollo de los estudios cooperativos en Cuba. En ello ha influido decisivamente la procedencia laboral de los estudiantes (sólo se aceptan egresados universitarios provenientes del medio cooperativo o que se dediquen a la atención de este sector) así como su procedencia geográfica (gracias al apoyo de instituciones estatales y de las propias cooperativas, contamos con estudiantes procedentes de todas las provincias cubanas). De otra parte,

el régimen de estudios a tiempo parcial (estancias bimestrales de 15 días) y el enfoque participativo y democrático de la docencia, han permitido un fructífero intercambio de saberes entre profesores y estudiantes, poniendo de relieve aquellos temas de investigación de mayor interés y urgencia (Díaz, 2005 y 2006; Jiménez, 2006). Una cifra superior a 100 estudiantes han completado los cursos de la maestría, más de 40 de ellos culminando sus tesis de grado mediante la realización de estudios de caso sobre muy diversos temas relacionados con el funcionamiento de las cooperativas: gestión, desarrollo local, participación femenina y otros. Nuestros egresados, convertidos en verdaderos multiplicadores, están sin dudas contribuyendo al desarrollo del cooperativismo cubano.

Desde finales de 2005 se desarrollan nuevos hechos que revelan el interés del sector público cubano hacia las cooperativas, en particular las UBPC: se creó en el Ministerio de la Agricultura el *Viceministerio de atención al sector cooperativo y campesino* una de cuyas principales misiones es la atención de las UBPC. En 2006 se constituyó una *Comisión Nacional de Atención a las UBPC*, que es un órgano colegiado integrado por representantes de diferentes instituciones, creandose posteriormente un *Grupo de Expertos* y un *Grupo Gestor*. Resultado de la labor de estas comisiones es el libro *“Hacia una gestión estratégica en las UBPC”* publicado en 2007 y cuyo autor es el ingeniero Alcides López Labrada, Viceministro que ocupa el viceministerio antes mencionado (López, 2007). En el prólogo de este libro, el destacado economista agrícola Pablo Fernández señala que dificultades de diverso tipo confrontadas por las UBPC desde su creación, han dificultado o impedido la aplicación de los principios básicos bajo los cuales se crearon: autonomía de gestión, estimulación a los cooperativistas, pago por los resultados finales y vinculación del hombre al área (Fernández, 2007).

4. Conclusiones: perspectivas de desarrollo de la economía social en Cuba

En este epígrafe nos referiremos solamente al sector cooperativo, única forma de economía social que tiene verdadero desarrollo e importancia económica y social en Cuba.

Para ello consideraremos cuales pueden ser a nuestro juicio los retos y oportunidades para su desarrollo futuro.

Entre los **retos** hay que tener en cuenta en primer lugar el envejecimiento de la membresía. Aunque es esta una característica que las cooperativas cubanas comparten con las de otros países iberoamericanos, y aún teniendo en cuenta que el envejecimiento de la población es así mismo una peculiaridad del desarrollo demográfico en Cuba (en 2007, el 16.2% de la población tenía 60 años o más, mientras que para 2020 se estima que llegará a ser el 21.6% del total) los datos provenientes de diversos estudios y aún la observación empírica muestran que captar una membresía joven y construir el relevo de los cooperativistas actuales constituye uno de los mayores retos de las cooperativas en nuestro país.

Un reto de gran importancia será recuperarse de los devastadores efectos de los tres huracanes que azotaron la Isla en un periodo de tres semanas en agosto – septiembre de 2008. Aunque no existen cálculos específicos para las cooperativas, las pérdidas en la agricultura se calculan en varios miles de millones de dolares, a lo que se suma la destrucción total o parcial de unas 500 000 viviendas, muchas de ellas en áreas rurales.

Por último, otro reto que como suele suceder puede ser al mismo tiempo una oportunidad, se relaciona con la reestructuración del aparato estatal para la atención de la actividad agropecuaria, consistente en su descentralización mediante la creación de delegaciones municipales del Ministerio de la Agricultura y la transformación de las empresas agropecuarias estatales únicamente en empresas de servicios. Tal combinación de retos – oportunidades tiene especial relevancia para las UBPC, dadas las dificultades que muchas de estas cooperativas aún presentan en su desarrollo económico y productivo, así como en sus relaciones con las empresas agropecuarias estatales de las cuales surgieron.

Al valorar las **oportunidades** para el desarrollo de las cooperativas agrícolas cubanas, hay que destacar en primer lugar la creada por la necesidad urgente de aumentar la producción de alimentos para el consumo interno, ya que debido al aumento en los precios de los alimentos, el costo de las importaciones cubanas de estos productos registraron un aumento de 47.6% entre 2004 y 2007.

Relacionado con este aspecto, reconocido como una prioridad nacional de importancia estratégica, es la reciente aprobación del Decreto Ley 259 (Gaceta Oficial No. 24 Extraordinaria, del 11 de julio de 2008) y el Decreto 282 (Gaceta Oficial No. 30 Extraordinaria, del 29 de agosto de 2008), los cuales regulan

la entrega en usufructo de tierras estatales ociosas a personas naturales y jurídicas, siendo estas últimas fundamentalmente las cooperativas. El 17 de septiembre de este año comenzó el proceso de solicitudes para la entrega de tierras, según se anunciaba oficialmente por el Ministerio de la Agricultura en noticia publicada en el periódico *Granma*, 15 de septiembre de 2008.

Otra oportunidad de importancia perspectiva para el desarrollo de las cooperativas, consiste en el posible aumento de su número y actividad en la agricultura urbana, sector que como se vio anteriormente tiene en la actualidad gran dinámica de desarrollo.

Finalmente, debe subrayarse que el contexto social y político actual, caracterizado por el gran y renovado interés que por el cooperativismo muestran diversos representantes de los poderes públicos, constituye en sí mismo un marco propicio y de oportunidades para las cooperativas cubanas.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, José. 1972. “Las leyes de reforma agraria en Cuba y el sector privado campesino”. En: *Economía y Desarrollo*, No. 12, 61-69.

Bouchard, Marie J., Cyrille Ferraton y Valérie Michaud. 2006. *Base de données sur les organisations d'économie sociale, les critères de qualification des organisations*. Chaire de recherche du Canada en économie sociale, Université de Québec à Montreal.

Castro Ruz, Raúl. 2008. *Discurso en las conclusiones de la primera sesión ordinaria de la VII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular* celebrada el 11 de julio de 2008.

Calvo Ortega, Rafael. 2006. “Prólogo”. En: Pérez de Uralde, José María (Coordinador) *La Economía Social en Iberoamérica*, FUNDIBES, págs. 7-8.

Chaves Rafael. 2006. “La Economía Social en España: concepto, agentes y políticas públicas”. En: Pérez de Uralde, José María (Coord) op.cit. págs. 215-269.

Companioni, Edilso. 2007. *Comunicación personal en visita realizada al INIFAT*, marzo.

Díaz, Beatriz. 1995. *Cooperativización agrícola reciente: estudio de caso en Cuba*. En XIX Congreso de Latin American Studies Association, Washington, septiembre 28-30.

Díaz, Beatriz. 2004. *Estudio de caso de la UBPC citrícola “9 de abril”*. Investigación realizada para la Red UNIRCOOP.

Díaz, Beatriz. 2005. *Migraciones Este – Oeste en Cuba: las cooperativas agrícolas como vía de inclusión social*. En IX Seminario Internacional UNIRCOOP, Rio de Janeiro.

Díaz, Beatriz. 2006. *A Recent Experience in Inter-cooperation: University – Cooperative Movement Partnership in Cooperative Training and Research*. En 22nd Internacional Cooperative Research Conference, Paris.

Díaz, Beatriz et al. 1990. *Caracterización socio-psicológica del joven campesino*. Programa Científico “Juventud”, Academia de Ciencias de Cuba.

Díaz, Beatriz et al. (1995) Cooperativización agrícola: retos y alternativas. En: Polo Científico de Humanidades – FLACSO Cuba. Resúmenes de investigaciones sobre las UBPC.

Draperi, Jean-François. 2005. *L'économie sociale: utopies, pratiques, principes*. Presses de l'économie sociale, Paris

Fernández, Pablo. 2007. "Prólogo". En López Labrada, Alcides *Hacia una gestión estratégica en las UBPC*, Editorial José Martí, La Habana.

Gaceta Oficial de la República de Cuba. <http://www.gacetaoficial.cu>

González, Gema. 2005. *Prácticas agroecológicas. Desarrollo y limitaciones en las cooperativas (UBPC) urbanas*. Tesis presentada para la obtención del grado de Master en Gestión y Desarrollo de Cooperativas.

Gueishman, Evelyn. 2008. *Programa de capacitación en biotecnologías hechas a la medida en cooperativas urbanas*. Tesis presentada para la obtención del grado de Master en Gestión y Desarrollo de Cooperativas.

López Labrada, Alcides. 2007. *Hacia una gestión estratégica en las UBPC*, Editorial José Martí, La Habana.

ONE. 2008. *Anuario Estadístico de Cuba, 2007*. Publicaciones de la Oficina Nacional de Estadísticas, La Habana.

Radrigán, Mario y Cristina Barría. 2006. "Situación y proyecciones de la Economía Social en Chile". En Pérez de Uralde, (Coord), op cit, págs. 93-137.

LA ECONOMÍA SOCIAL EN REPÚBLICA DOMINICANA

*Juan Japa Trinidad*¹

1. Introducción

El presente documento tiene como objetivo el presentar la situación actual de la Economía Social en la República Dominicana, observando primero los índices económicos actuales del país, para luego pasar a hacer una descripción de las redes de instituciones y su base legal, que están trabajando con fines de lograr un mejoramiento de los mismos, algunas demandando del Estado Dominicano mayores acciones de políticas publicas que demuestren su interes por la Economía Social y otras generando empleo a través de sus emprendimientos productivos.

2. La Situación Actual Social de la República Dominicana

Todos los análisis y estudio realizados sobre los índices que puedan medir la situación social en Republica Dominicana indican que la misma es deficiente y están por debajo de los promedios de Latinoamérica a pesar de que el país ha sido el de mayor crecimiento del PIB en los últimos 50 años, con un crecimiento promedio de 5.1% anual, como podemos ver en el Cuadro 1.

1. Ingeniero Agrónomo, Gerente General Cooperativa COOPCAÑA, y Secretario General Junta de Vigilancia de la Confederación Nacional de Cooperativas de República Dominicana.

Cuadro I.

Tasas de crecimiento del PIB en América Latina y el Caribe, 1951-2005, para los países para con información disponible

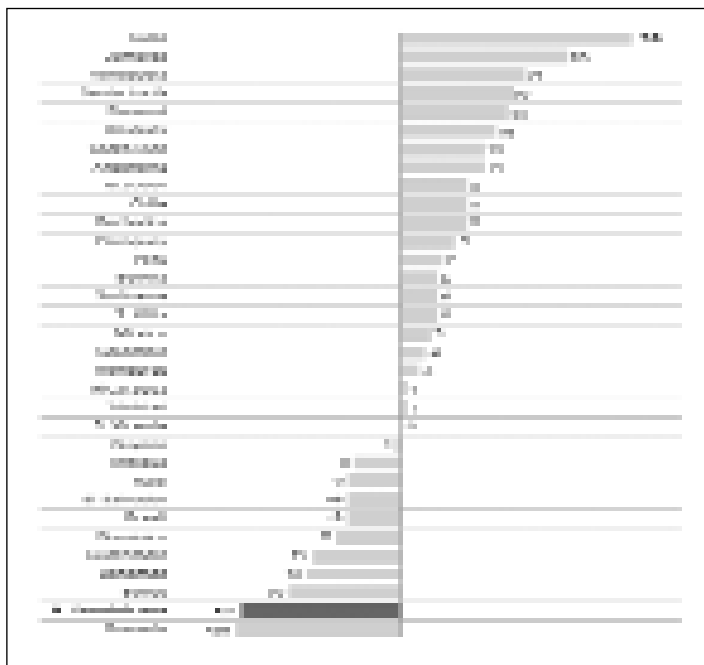
Países	Media		Desviación estándar		Coeficiente variación	
	1951-2005	Posición	1951-2005	Posición	1951-2005	Posición
Rep. Dom	5,1	1	4,9	13	1,0	7
Panamá	4,8	2	4,3	9	0,9	5
Brasil	4,8	3	4,1	8	0,8	4
México	4,6	4	3,3	3	0,7	2
Ecuador	4,6	5	4,5	11	1,0	7
Colombia	4,2	6	2,1	1	0,5	1
Paraguay	4,1	7	3,5	4	0,9	5
Chile	4,0	8	5,0	15	1,2	10
Venezuela	4,0	9	5,3	17	1,3	12
Honduras	3,9	10	3,8	6	1,0	7
Guatemala	3,9	11	2,5	2	0,7	2
Perú	3,7	12	4,9	13	1,3	12
El Salvador	3,3	13	4,0	7	1,2	10
Nicaragua	2,9	14	6,5	18	2,3	17
Bolivia	2,8	15	3,6	5	1,3	12
Argentina	2,6	16	5,2	16	2,0	15
Uruguay	2,0	17	4,4	10	2,2	16
Haití	1,3	18	4,7	12	3,6	18

Fuente: ODH/PNUD en base a CEPAL.

Sin embargo los estudios del PNUD referido a Latinoamérica refleja la realidad de que la República Dominicana es de los países que menos han aprovechado ese crecimiento, donde el 20% de las familias mas ricas concentran el 56% del ingreso nacional y el 20% de los mas pobres el 4%. Teniendo un índice de Gini en 0.52 y con tendencia a empeorar. Esto queda visualmente demostrado en la Gráfica 1 donde la República Dominicana queda evidenciada como uno de los países que no han aprovechado el nivel de ingreso para mejorar el desarrollo humano.

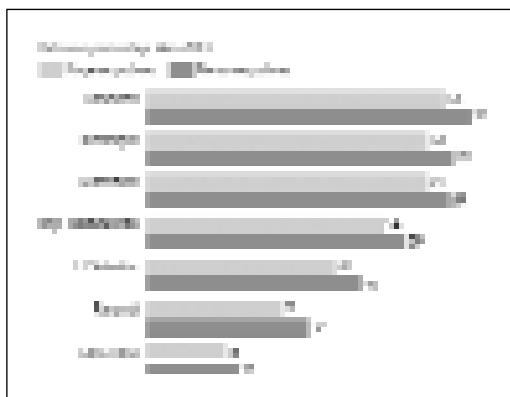
Gráfica 1.

Países que han aprovechado el nivel de ingreso para mejorar el desarrollo humano



Fuente: ODH/PNUD en base a CEPAL.

Los estudios de la pobreza indican que la población al igual que los hogares pobres en los últimos años ha superado el 50% según PNUD como vemos en la Gráfica 2, donde se expresa el nivel de pobreza en Centroamérica y República Dominicana. La población en pobreza crítica han sido de alrededor de un 25%

Gráfica 2.**Nivel de pobreza en Centroamérica y República Dominicana**

Fuente: PNUD.

3. Políticas Públicas del Estado Dominicano a favor de la Economía Social

Independientemente al partido que este en el gobierno el sector de la Economía Social de la Republica Dominicana entiende que se han realizado acciones mediatizadas y de carácter populista y asistencialita, no buscando un desarrollo sustentable.

Como primer instrumento para medir las acciones de los gobiernos esta el gasto social, el cual en Republica Dominicana tiene una tendencia a reducirse en términos porcentuales como vemos en el Cuadro 2 a continuación.

Cuadro 2.
Composición del Gasto Público en %, 1979-2005

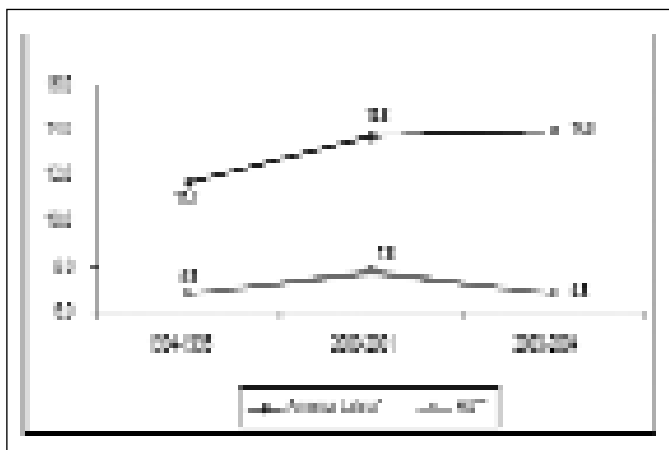
	1979-2005	1979-1989	1990-1999	2000-2005
Gasto Social	42.07%	38.79%	45.26%	42.77%
Gasto No Social	48.75%	55.07%	46.76%	40.50%
Gasto Deuda	9.18%	6.14%	7.99%	16.73%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente; STP/UAE;PNUD.

En el 2007, el Gasto Social disminuyó a un 39% del presupuesto, cifra inferior, según CEPAL al promedio de Latinoamérica que es de 59%. Siendo el gasto per cápita 3.5 veces menor que el promedio de Latinoamérica.

Si vemos el gasto social como porcentaje del PIB, también nuestros porcentajes están muy por debajo de los promedios porcentuales de Latinoamérica como veremos en la Gráfica 3, presentada a continuación.

Gráfica 3.
Evolución del Gasto Social promedio de América Latina y República Dominicana. En % del PIB (1994-2004)



Fuente; UAE 2005.

En cuanto a acciones directas y focalizadas de políticas públicas que permitan mejorar las condiciones de grupos vulnerables, las mismas solo se han basado en políticas asistencialistas que no han provocado cambio que permitan a dicha población a salir de la pobreza, ni se han enfocado en la creación de empleos sustentables.

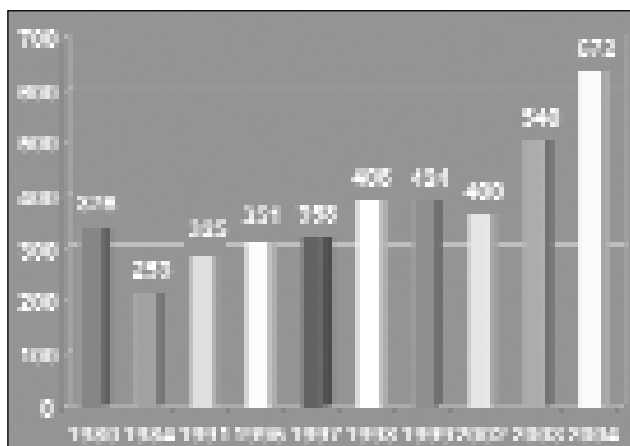
Este asistencialismo se ha basado en los últimos 20 años en la creación de más de 40 programas y proyectos instituidos por leyes y decretos, que van desde el llamado PROCOMUNIDAD, hasta la Tarjeta Solidaridad, tarjeta que aporta un promedio de 15 dólares mensuales por familia pobre, actuando la mayoría de estas instituciones de manera desarticulada y sirviendo la generalidad solo para incrementar las nóminas públicas.

4. Actores de la Economía Social en la República Dominicana

La Economía Social en República Dominicana esta bien representada en una gran Red Social de mas de 4,000 organizaciones de la Sociedad Civil, registradas mediante la ley 202 del 2005 y sus reglamentos, ley que modifico la ley 520 del 1920 sobre Organizaciones sin Fines de Lucro, promulgada durante la ocupación norteamericana de dicha época.

Algunas de dichas organizaciones han desarrollado patrones de seguimiento y monitoreo a las políticas públicas, exigiendo el mejoramiento de las mismas. Otras han logrado influir en la organización de sectores productivos creando sinergias que han permitido un mejoramiento de las condiciones de vida de sus asociados.

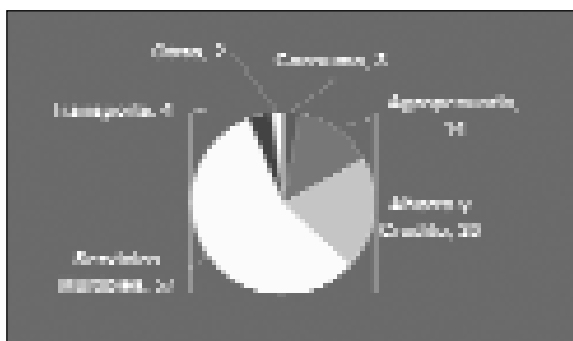
Ahora bien, consideramos que la mejor expresión de la Economía Social en el país lo constituyen las cooperativas, donde mas de 600 instituciones activas agrupan directamente a alrededor de 500,000 cabezas de familia, teniendo incidencia en mas del 40% de la población dominicana, informaciones que podemos corroborar en las estadísticas del sector presentadas en la Grafica 4.

Gráfica 4.**Número de Cooperativas registradas en República Dominicana**

Fuente: IDECOOP.

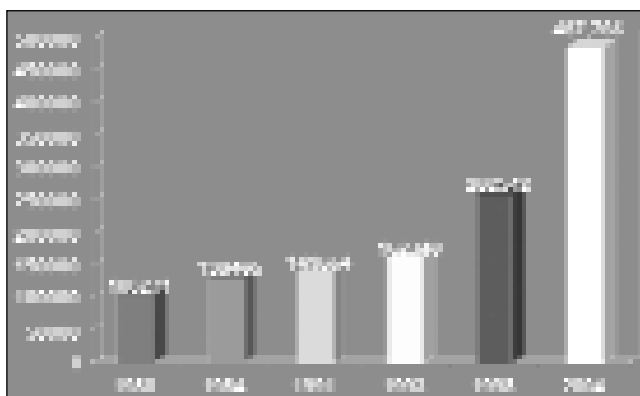
Si clasificamos las cooperativas por tipo, la denominación de Cooperativas de Servicios Múltiples, categoría dada en la legislación dominicana a la que pueden realizar varios servicios a la vez, como crédito, consumos y cualquier otra actividad que sus asociados crean conveniente. Constituyendo estas más del 57%. Las cooperativas de ahorro y crédito significan el 20%, aunque son la de más desarrollo en el país. Las cooperativas agropecuarias significan el 14% del total y tienen buena representación en los sectores de ganadería, producción de arroz, frutales y de caña de azúcar.

Gráfica 5.
Tipos de Cooperativas en %



El número de cooperativista ha ido en aumento desde el 1980, llegando según datos del Idecoop en el 2006 a un número de socios que ronda los 680,576. Contemplando 5 dependientes por cabezas de familias, tenemos que más de 3 millones de personas tienen una relación directa con las cooperativas, por lo que podemos afirmar que un 30% de la población está directamente ligado a alguna cooperativa.

Gráfica 6.
Asociados a las Cooperativas en República Dominicana



Fuente: IDECOOP.

El marco legal del movimiento cooperativo dominicano, esta cimentado primeramente en la Constitución de la Republica y su Artículo 8 que promueve y le da poderes al poder ejecutivo a fomentar el cooperativismo en todas sus formas. Actualmente la Constitución de la Republica esta por ser modificada y en la propuesta sometida por el poder ejecutivo los artículos de protección a las cooperativas han sido modificados. El sector se organiza para hacer las defensas correspondientes.

Luego tenemos la ley de Asociaciones Cooperativas 27/64 (del 27 de enero de 1964) la cual indica la forma en que se crean y deben operar las cooperativas.

La Ley 31 de 1964 crea el Instituto de Desarrollo y Crédito Cooperativo con fines de ser la institución estatal de fomento, promoción y supervisión de las cooperativas. La obligación de Crédito nunca ha sido operativa. Otros decretos respaldan el apoyo de las instituciones estatales a las cooperativas y promueven las cooperativas escolares.

El organismo cúpula del sector es el Consejo Nacional de Cooperativas, CONACCOOP, Consejo Nacional de Cooperativas. CONACCOOP el cual se apoya en las instituciones mas representativas que unen las cooperativas en Republica Dominicana, entre las cuales están: La Federación de Cooperativas de Ahorros y Crédito, FEDOCOOP una de las instituciones mas viejas del sistema. La Federación de Cooperativas del Cibao Central, FECOOPCEN, institución que aglutina a las cooperativas del norte del país llamada Cibao. Y por ultimo la Asociación de Instituciones de Ahorro Rural, AIRAC, que aglutina un selecto grupo de cooperativas de ahorros y crédito.

5. Conclusión

En la Republica Dominicana las organizaciones de la Economía Social ganan cada día más espacio, pero es necesaria una acción más articulada con fines de lograr más políticas públicas de apoyo al sector y una mejor imagen ante la población. Para esto se considera que son necesarias dos acciones, la primera es la creación de un marco legal de la Economía Social, como lo han hecho otros países y la creación de un organismo cúpula del sector que aglutine a las instituciones no gubernamentales, ONGS y las Cooperativas, así como otros tipos de organizaciones que estén basadas en los principios de la economía social.

BIBLIOGRAFÍA

Almonte, Heriberto. 2006. *Análisis del Gasto Social en los Últimos 28 Años*. CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES. PADRE JUAN MONTALVO

Compendio de Leyes Cooperativas. Idecoop.

Constitución Dominicana.

Compendio de Estadísticas. Informe de desarrollo Humano 2008. 2008. En <http://odh.onu.org.do/sites/odh.onu.org.do/files/compendio/Indice/Indice%20web/inicio.htm>.

Montas, Juan Temistocles. *Hacia Donde Vamos. Reflexiones sobre el Desarrollo Dominicano*. Secretario de Hacienda.

Rosa Cañete Alonso y Olaya Dotel. 2008. *POLÍTICA SOCIAL EN REPÚBLICA DOMINICANA 1930-2007. ¿Inclusión o asistencialismo?*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Valdés, Julián. 2005. *Sistematizando la asistencia social: hacia una red de protección social en la República Dominicana*. Unidad de Información Social. Programa de Apoyo a la Reforma y Modernización del Poder Ejecutivo. SECRETARIADO TÉCNICO DE LA PRESIDENCIA. Analista Principal en Asistencia Social. Julio 2005. UNIDAD DE INFORMACIÓN SOCIAL, (UIS).

Otras publicaciones de **FUNDIBES**

Economía Social e Iberoamérica: La construcción de un espacio común

Economía Social y cooperación al desarrollo en Iberoamérica. Papel de la Fundación Iberoamericana de la Economía Social

La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad (Vol. 1)

La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad (Vol. 2)

