

Rafael Chaves Ávila
José M.^a Pérez de Uralde (dirs.)

LA ECONOMÍA SOCIAL
Y LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO
UNA PERSPECTIVA INTERNACIONAL

PATRONAT SUD-NORD. SOLIDARITAT I CULTURA-FGUV
PUBLICACIONS DE LA UNIVERSITAT DE VALÈNCIA



Esta publicación no puede ser reproducida, ni total ni parcialmente, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, ya sea fotomecánico, fotoquímico, electrónico, por fotocopia o por cualquier otro, sin el permiso previo de la editorial.

© Los autores, 2012

© De esta edición: Patronat Sud-Nord. Solidaritat i Cultura de la Fundació General de la Universitat de València i Publicacions de la Universitat de València, 2012

Diseño del interior: Inmaculada Mesa

Corrección y maquetación: Communico, C. B.

Diseño original de la cubierta: Pere Fuster (Borràs i Talens Assessors, S. L.)

ISBN: 978-84-370-xxxx-x

Depósito Legal: V-xxx-2012

Impresión: xxx

Índice

<i>Introducción</i>	11
1. <i>Delimitación conceptual de la economía social en el marco de la cooperación internacional</i>	15
José Luis MONZÓN	
2. <i>La contribución de la economía social al desarrollo socioeconómico</i>	31
Rafael CHAVES ÁVILA, Leandro MORAIS	
3. <i>La economía social en España, Iberoamérica y países del Magreb</i>	53
Mario RADRIGÁN (coord.), Marietta BUCHELI, Leandro MORAIS, Ana María DÁVILA, Natalia GARCÍA y Francesco PENAGLIA	
4. <i>Análisis de la colaboración público-privada en los procesos de cooperación al desarrollo que implican a la economía social</i>	107
Isidro ANTUÑANO, Samuel BARCO, Carlos BOTELLA y Juan DE DIOS GARCÍA	
5. <i>Las políticas de apoyo a la economía social y el papel de la cooperación española en el desarrollo de contextos sociopolíticos favorables al desarrollo de la economía social</i>	125
Rafael CHAVES ÁVILA, Samuel BARCO y Juan DE DIOS GARCÍA	

6. <i>El papel de los organismos e instituciones iberoamericanos de la economía social y de las entidades de la economía social española en los procesos de cooperación al desarrollo</i>	149
Claudia DE LISIO y José María PÉREZ DE URALDE	
7. <i>Las acciones de cooperación al desarrollo impulsadas y ejecutadas por entidades públicas españolas cuyos proyectos se concretan en entidades de economía social</i>	175
Isidro ANTUÑANO MARURI	
8. <i>Las acciones de cooperación al desarrollo impulsadas y ejecutadas por ONGD españolas cuyos proyectos se concretan en entidades de economía social</i>	195
Isidro ANTUÑANO MARURI	
9. <i>Conclusiones y recomendaciones</i>	227
José María PÉREZ DE URALDE, Rafael CHAVES ÁVILA, José Luis MONZÓN, Mario RADRIGÁN y Carlos BOTELLA	

Equipo de investigadores

Directores:

Rafael Chaves Ávila (IUDESCOOP, Instituto de Economía Social, Universidad de Valencia)

José M.^a Pérez de Uralde (FUNDIBES, Fundación Iberoamericana de la Economía Social y OIBES, Observatorio Vasco de la Economía Social)

Investigadores:

Isidro Antuñano Maruri, Universidad de Valencia

Samuel Barco, SCA consultores-Innomades

Carlos Botella, FIIAPP (España)

Marietta Bucheli, Pontificia Universidad Javeriana (Colombia)

Juan de Dios García, SCA consultores-Innomades

Claudia De Lisio, Centro de Formación Regional CEFIR (Uruguay)

José Luis Monzón Campos, CIRIEC-España y Universidad de Valencia

Leandro Morais, Universidade de Campinas (Brasil)

Mario Radrigán Rubio, CIESCOOP-Universidad de Santiago de Chile (Chile)

Ana Maria Dávila, CIESCOOP-Universidad de Santiago de Chile (Chile)

Natalía García, Pontificia Universidad Javeriana (Colombia)

Francesco Penaglia, CIESCOOP-Universidad de Santiago de Chile (Chile)

La presente obra colectiva ha sido evaluada e informada favorablemente por el Comité Científico del Servicio de Estudios de la Fundación Carolina y por el Consejo Editorial de la editorial de la Universitat de València.

Introducción

En el último decenio, instituciones internacionales como Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo, la Comisión de la Unión Europea, el Parlamento Europeo, el Comité Económico y Social Europeo, el Banco Mundial, el Mercosur y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico han mostrado un creciente interés por la economía social y en particular por las cooperativas, dado su alto potencial de contribución al desarrollo, la lucha contra las desigualdades y la lucha contra la pobreza. También instituciones financieras de desarrollo como el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Andina de Finanzas están priorizando actuaciones en materia de cooperativas, microcréditos y economía social.

En concreto, la Asamblea General de Naciones Unidas, con informe de su secretario general, aprobó en el año 2001 una resolución de reconocimiento del papel de las cooperativas en las sociedades que impele a los gobiernos a poner en marcha políticas de promoción de estas formas de empresas de economía social. La OIT –Organización Internacional del Trabajo– aprobó en el 2002 una recomendación sobre promoción de las cooperativas (Recomendación 193/2002). La Comisión Europea emitió en el 2004 una significativa comunicación al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las cooperativas en Europa (23 febrero del 2004, COM(2003)18). El Parlamento Europeo aprobó en el 2008 el denominado «Informe Toya» (2008/2250 (INI)) de reconocimiento y apoyo a la economía social. El Comité Económico y Social Europeo se ha pronunciado al respecto, a través de distintos dictámenes, como el de «Economía Social y mercado único» en el año 2000, o más recientemente el dictamen de «Distintos tipos de empresas» del año 2009. Finalmente, la OCDE –Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico– dispone de un programa de acción específico en materia de desarrollo local, donde el fomento de la economía social y el cooperativismo es un eje prioritario.

Paralelamente, en los últimos años son numerosos los gobiernos nacionales de América Latina, África y Asia que están incorporando en sus agendas políticas la economía social y las cooperativas como vector de desarrollo. En este contexto, países como Ecuador o México están en proceso de aprobación de leyes de economía social, solidaria y popular.

España constituye un referente internacional en este campo. En un contexto de larga tradición histórica, jurídica y de fomento público, uno de cuyos hitos lo conforma el art. 129.2 de la Constitución Española, hace siete años auspició la creación de la Fundación Iberoamericana de la Economía Social, FUNDIBES, que integra a la mayor parte de las federaciones y confederaciones de entidades de economía social de España, Portugal y de los países de Iberoamérica. En estos últimos años esta fundación se ha consolidado como un instrumento de cooperación internacional, un foro de encuentro, de estudio y de intercambio. En cooperación con el IUDESCOOP de la Universidad de Valencia y la asociación científica CIRIEC, ha creado el OIBESCOOP –Observatorio Iberoamericano de la Economía Social y del Empleo–, con una potente red internacional de investigadores y formadores especializados en este campo.

España constituye también un referente porque es el primer país de la Unión Europea en disponer de una Ley de Economía Social, seguida por Grecia y probablemente Portugal y Francia.

La Ley 5/2011, de economía social de España, define la economía social como «el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en el artículo 4, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos». Su art. 4 entiende que las entidades de la economía social actúan según los siguientes principios orientadores:

- a) Primacía de las personas y del fin social sobre el capital, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad, o en función del fin social, que en relación con sus aportaciones al capital social.
- b) Aplicación de los resultados obtenidos de la actividad económica, principalmente en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada por las socias y socios y, en su caso, al fin social objeto de la entidad.
- c) Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo

de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.

d) Independencia respecto a los poderes públicos.

Jurídicamente, las empresas de economía social adoptan diferentes formas según el ordenamiento legal de cada país, considerándose como tales, en general, las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones que desempeñan actividades económicas. El reto de cada país radica en definir, para su propia realidad, los contornos de este tercer sector social.

En lo que se refiere a la cooperación española al desarrollo, tanto el II Plan Director 2005-08 como el III Plan Director 2009-12 conceden un papel relevante a las entidades de economía social en sus estrategias. En el II Plan las referencias son explícitas en la Estrategia Sectorial de Crecimiento Económico y Promoción del Tejido Económico, en la que dos de las principales líneas prioritarias van dirigidas específicamente a la economía social, como son la línea (a) Apoyo a la micro y pequeña empresa, y a la empresa de economía social, y la (f) Apoyo a las cooperativas de comercio justo.

En el III Plan Director hay una veintena de referencias explícitas a la economía social que jalonan el documento, revelando la amplitud y permeabilidad de este fenómeno y su importancia para con las diferentes líneas estratégicas de actuación en materia de cooperación al desarrollo del Gobierno español.

En la actualidad, no obstante, son pocas las publicaciones sobre la economía social como instrumento de colaboración público-privada en el marco de las políticas de cooperación al desarrollo, y son poco conocidas por los profesionales que trabajan tanto en el sector público como en el sector privado y social ligado a la cooperación.

El presente estudio pretende ser un documento de referencia, riguroso pero accesible a un público amplio, en concreto, a tomadores de decisiones en el ámbito público y privado, gestores, profesionales, estudiantes e investigadores del ámbito de la cooperación al desarrollo y de la economía social.

El presente estudio presenta los siguientes objetivos:

1. Delimitar conceptualmente la economía social en el marco de la cooperación internacional.
2. Estudiar el potencial de la economía social en el marco de la cooperación al desarrollo.
3. Presentar la realidad de la economía social en España, Iberoamérica y países del Magreb con magnitudes y características estructurales.
4. Ofrecer un marco para analizar las políticas de fomento de la economía social.

5. Realizar aportaciones teóricas sobre la colaboración público-privada en los procesos de cooperación al desarrollo que implican a la economía social.
6. Estudiar los organismos e instituciones iberoamericanos de la economía social implicados en procesos de cooperación al desarrollo.
7. Estudiar las acciones de cooperación al desarrollo impulsadas y ejecutadas por entidades de la economía social española.
8. Estudiar las acciones de cooperación al desarrollo impulsadas y ejecutadas por entidades públicas y ONGD españolas cuyos proyectos se concretan en entidades de economía social.
9. Estudiar el papel de la cooperación española en el desarrollo de contextos sociopolíticos favorables al desarrollo de la economía social.
10. Realizar propuestas de acción para la cooperación española que integre la economía social.

1. Introducción: Los principales enfoques teóricos del tercer sector

La expresión «tercer sector» constituye una especie de «punto de encuentro» de diferentes conceptos, principalmente el de *non profit sector* y el de *economía social*, pero también de otros similares como el de *economía solidaria*, *economía alternativa*, etc.

Las empresas y organizaciones situadas fuera del sector público y del sector privado capitalista tienen hondas raíces en la historia, pero ha sido en el último tercio del siglo XX cuando, no solo han conocido un importante crecimiento en todo el mundo, sino que se están configurando como un *polo de utilidad social* en el sistema económico que es objeto de creciente atención por parte de políticos y científicos sociales.

Las empresas y organizaciones a las que nos referimos adoptan diversas formas y estatutos jurídicos, siendo las más conocidas *las cooperativas*, *las asociaciones*, *las mutualidades* y *las fundaciones*, un conjunto de entidades que en amplias regiones del mundo se agrupan bajo la denominación común de *economía social*, expresión de origen francés y decimonónico que es la más divulgada en Europa y en algunos países latinoamericanos, asiáticos y africanos, y en torno a la cual se ha consolidado un potente enfoque teórico delimitador del tercer sector.

Los otros dos enfoques teóricos más elaborados sobre el tercer sector se han desarrollado a partir de los conceptos *organización no lucrativa* (*Nonprofit Organization*, NPO) y *economía solidaria*.

El enfoque de la NPO se ha desarrollado en el ámbito anglosajón para describir el sector no lucrativo privado constituido fundamentalmente por asociaciones y fundaciones.

Este enfoque ha promovido desde Estados Unidos (Levitt, 1973) la literatura del *Nonprofit Sector* o del *Nonprofit Organization*. En esencia, este enfoque solo contempla a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir beneficios entre las personas que las han creado, controlan o financian. El moderno concepto de *Nonprofit Sector* ha sido definido con mayor precisión y ampliamente difundido en todo el mundo a partir del proyecto de investigación internacional de la Johns Hopkins de Baltimore (Estados Unidos), que incluye en el ámbito del tercer sector a las entidades que cumplen los cinco criterios siguientes: *a*) son organizaciones; *b*) privadas; *c*) autónomas; *d*) no reparten beneficios; *e*) con participación voluntaria.

El enfoque NPO excluye de su ámbito de estudio a las cooperativas, las mutualidades y otras empresas participativas del tercer sector, en la medida en que practican algún régimen de distribución de excedentes entre sus socios.

Por esta razón no parece la herramienta analítica más adecuada para estudiar el papel de las empresas democráticas y participativas del tercer sector en los procesos de desarrollo económico que tienen lugar en los países emergentes.

El enfoque de la *economía solidaria* se ha desarrollado en Francia y en algunos países iberoamericanos a partir de los años ochenta del pasado siglo.

En la perspectiva francesa, el concepto de *economía solidaria* se corresponde con una economía en la que el mercado es uno de sus componentes, quizá el más importante, pero no el único. La economía se articula a partir de tres polos: el mercado, el Estado y un polo de reciprocidad. Estos tres polos se corresponden con los principios de mercado, de redistribución y de reciprocidad (Polanyi, 1983), correspondiendo esta última a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria, identificada, sobre todo, con el asociacionismo.

En suma, la economía tiene un carácter plural que no puede reducirse a lo estrictamente mercantil y monetario y el enfoque de economía solidaria constituye una tentativa de articulación inédita entre los tres polos del sistema, de tal manera que las experiencias concretas de economía solidaria constituyen formas híbridas de economías de mercado, de no mercado y no monetarias, no pudiendo acomodarse al estereotipo del mercado de los economistas ortodoxos (Eme y Laville, 1999) y en donde los recursos también tienen un origen plural, sean de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones públicas y donaciones) o no monetarios (voluntariado).

Junto a la anterior concepción de la economía solidaria, se ha desarrollado otra visión de esta con una cierta presencia en algunos países iberoamericanos, sobre todo en Brasil, que la contempla como una fuerza de transformación social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la mundialización

neoliberal (Boulianne, 2003). A diferencia de los planteamientos europeos, que consideran la economía solidaria compatible con el mercado y con el Estado, la perspectiva iberoamericana desarrolla dicho concepto como un proyecto global alternativo al capitalismo.

2. La economía social en el marco de la cooperación internacional

Las administraciones públicas españolas responsables en materia de cooperación internacional han incluido en sus agendas políticas el campo de la economía social en la pasada década. El documento más visible al respecto es el Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012, aprobado por el Consejo de Ministros el 13 de febrero del 2009. Dicho documento cita ocho veces la locución *economía social*, pero ninguna definición de esta. Hasta la aprobación de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, no existía definición jurídica al respecto y por tanto el referente debía ser el académico. Se desarrolla este a continuación.

El enfoque teórico de la economía social constituye la herramienta metodológica más adecuada para identificar y analizar las dimensiones y el comportamiento del tercer sector en su ámbito pluricontinental, en el que se incluye una gran variedad de países desarrollados y emergentes.

En primer lugar, se trata del enfoque más elaborado y que permite establecer con notable precisión sus características identitarias, perímetro y criterios de cuantificación según normas internacionales de contabilidad nacional.

En segundo lugar, desarrolla un concepto, el de economía social, ampliamente aceptado en numerosas regiones de Europa, África, Asia y América.

En tercer lugar, vincula el concepto de economía social al de *utilidad social*, configurándola como un sector institucional del sistema económico que sitúa en el centro de sus preocupaciones a las personas, a los seres humanos, que constituyen su razón de ser, la finalidad de sus actividades.

En cuarto lugar, desarrolla un concepto plural de la economía social orientada a la satisfacción de necesidades sociales y que integra en su seno tanto al conjunto de la economía solidaria como a la mayor parte de organizaciones del enfoque *Nonprofit Organizations*. El núcleo identitario común de la economía social se afirma a partir de un amplio y diverso conjunto de entidades microeconómicas de carácter libre y voluntario, de mercado o de no mercado, de interés mutualista o de interés general, creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver necesidades de individuos, hogares o familias y no para retribuir o dar cobertura a inversores o empresas capitalistas.

3. La identificación de la economía social

La más reciente delimitación de las características identitarias de la economía social realizada por sus propios protagonistas ha sido planteada en la *Carta de Principios de la Economía Social*, promovida por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), en junio del 2002, y que actualmente se denomina *Social Economy Europe* (SEE).

Dichos principios son los siguientes:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático por sus miembros.
- Conjunción de los intereses de los miembros y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general.

Estos principios han sido también asumidos por las más importantes instituciones europeas, entre ellas el Comité Económico y Social Europeo (Dictamen 01/10/2009 sobre «Diversidad de formas de empresa») y el Parlamento Europeo (Informe sobre Economía Social, de 26 de enero del 2009).

En España, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, en su exposición de motivos, recoge íntegramente los anteriores principios, refundidos posteriormente en el articulado de la ley.

4. Delimitación conceptual de la economía social adecuada a los sistemas de contabilidad nacional

Recientemente, la Comisión Europea ha realizado un *Manual de orientación para la elaboración de una cuenta satélite de las empresas de la Economía Social (cooperativas y mutuas)* (CIRIEC-2007). En el año 2003, Naciones Unidas también publicó un manual (*Handbook on Non-Profit institutions in the system of National Accounts*) para elaborar estadísticas homogéneas sobre el sector no lucrativo, del que forma parte un importante grupo de entidades de economía social constituido mayoritariamente por asociaciones y fundaciones (NATIONS UNIES, 2003).

Como señala el manual de la Comisión, la metodología de los actuales sistemas de contabilidad nacional, cimentada a mediados del siglo XX, ha desarrollado instrumentos para captar los grandes agregados económicos en un contexto de economía mixta articulado en torno a una realidad institucional bipolar (sector privado capitalista y sector público), en la que el sector privado era asimilado al sector capitalista. Esta ha sido una importante razón para explicar la *invisibilidad institucional de la economía social* en las sociedades de nuestro tiempo que, como reconoce el manual de la Comisión, contrasta con la creciente importancia de las entidades que forman parte de ella.

Para facilitar el reconocimiento institucional de la economía social, es importante delimitarla integrando en un único concepto los principios históricos y los valores propios de la economía social y la metodología de los sistemas de contabilidad nacional en vigor (SEC-1995 y SCN-1993). A partir de los criterios establecidos por el ya citado manual de cuentas satélite de la Comisión, el Informe Chaves-Monzón del Comité Económico y Social Europeo (Chaves-Monzón, 2008, *La Economía Social en la Unión Europea*) ha formulado una definición operativa de economía social basada en un amplio consenso político y científico que permitirá cuantificar y hacer visible de forma homogénea y armonizada internacionalmente los principales datos agregados de las entidades que la integran. Dicha definición es la siguiente:

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes, así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.

Esta definición, congruente con la formulada por los propios actores de la economía social, configura dos grandes subsectores de esta:

a) El subsector de mercado y *b)* el subsector de productores no de mercado. Clasificación que es muy útil para la elaboración de estadísticas fiables y la realización de análisis de la actividad económica, de conformidad con los sistemas de contabilidad nacional actualmente en vigor. Todo ello sin perjuicio de que, desde una perspectiva socioeconómica, es evidente la permeabilidad entre ambos subsectores y los estrechos vínculos existentes en la economía social entre

el mercado y el no mercado, que se derivan de una característica común a todas sus organizaciones, a saber, que *son entidades de personas que desarrollan una actividad económica con el objetivo prioritario de satisfacer necesidades de personas, antes que de retribuir a inversores capitalistas.*

De acuerdo con la definición anteriormente establecida, las características comunes a los dos subsectores de la economía social son las siguientes:

1. Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por este.
2. Organizadas formalmente, esto es, habitualmente están dotadas de personalidad jurídica propia.
3. Con autonomía de decisión, lo que quiere decir que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades.
4. Con libertad de adhesión, o sea, que no son de afiliación obligatoria.
5. La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por estos, sino de acuerdo con la actividad que estos realizan con la entidad.
6. Ejercen una actividad económica en sí misma considerada, para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias; por eso se dice que las organizaciones de economía social son *entidades de personas, no de capitales.* Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, *no para el capital.*
7. Son organizaciones democráticas. A excepción de algunas entidades voluntarias productoras de servicios de no mercado en favor de las familias, en el proceso de toma de decisiones de las organizaciones de primer grado de la economía social se aplica el principio de gestión democrática y participativa, independientemente del capital o cotizaciones aportadas por los socios. Los socios o miembros controlan mayoritaria o exclusivamente el poder de decisión de la organización.

Una característica muy importante de las entidades de la economía social, firmemente enraizada en su historia, es su carácter democrático, de manera que, en la toma de decisiones, se desarrollan procesos democráticos de decisión. El manual de cuentas satélite de la Comisión considera que el criterio democrático es imprescindible para los productores de mercado de la economía social ya que la *utilidad social* de estos no se apoya habitualmente en la actividad económica desarrollada sino que proviene de su propia finalidad y de los valores democráticos y participativos que incorporan en su funcionamiento.

Sin embargo, en la definición de economía social establecida por el Informe del Comité Económico y Social Europeo se acepta la inclusión en esta de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que *sean productoras de servicios no de mercado a favor de las familias*, aun cuando no posean una estructura democrática, permitiendo incluir de este modo en la economía social a entidades muy relevantes *que producen bienes sociales o preferentes de indudable utilidad social*.

5. El subsector de mercado de la economía social

El subsector de mercado de la economía social, tanto en Europa como en América y Norte de África, está constituido, fundamentalmente, por cooperativas, mutuas y mutualidades, grupos empresariales controlados por empresas y entidades de la economía social, otras empresas similares y ciertas instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de la economía social. En España, y dentro del apartado de empresas similares, cabe citar a las sociedades laborales, empresas de inserción, cofradía de pescadores, ciertas entidades singulares cuyo funcionamiento se inspira en los principios de la economía social y un amplio colectivo de centros especiales de empleo y sociedades agrarias de transformación.

Por lo señalado en el epígrafe anterior, hay que excluir del ámbito de la economía social a numerosas entidades productoras de mercado privadas no lucrativas que carecen de funcionamiento democrático y que realizan importantes actividades en el sector financiero, la enseñanza, la sanidad, la cultura, etc. (principalmente algunas fundaciones y asociaciones sometidas a regímenes legales especiales).

Junto a las características comunes a todas las entidades de la economía social, la definición establecida en el epígrafe anterior y el manual de la Comisión subrayan tres características esenciales de los productores de mercado de la economía social:

- a) Se crean para satisfacer las necesidades de sus socios o miembros, mediante la aplicación del principio de *self-help*, es decir, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad.

El manual de la Comisión explica con detalle el alcance y limitación de esta característica. El objetivo central de estas empresas es satisfacer y resolver las necesidades de sus socios o miembros, que son fundamentalmente personas o familiares.

En las cooperativas, mutuas y mutualidades, aunque no siempre, se da la doble condición de socio y usuario de la actividad. El principio de *selfhelp* es un principio histórico del cooperativismo y del mutualismo. El objetivo principal de estas empresas es desarrollar una actividad, cooperativizada o mutualista, que permita resolver las necesidades de sus socios típicos, socios cooperativistas o socios mutualistas, que son principalmente personas, hogares o familias.

La actividad cooperativizada o mutualista es la que determina la relación entre el socio usuario y la empresa de economía social. En una cooperativa de trabajo asociado, la actividad cooperativizada es el empleo de los socios; en una cooperativa de viviendas, la construcción o suministro de viviendas para el socio; en una cooperativa agraria, la comercialización en el mercado de los productos elaborados por los socios; en una mutua, la actividad mutualista es el seguro de los socios, etc.

Naturalmente, el desarrollo de la actividad cooperativizada o mutualista al servicio de los socios requiere la ejecución de una actividad instrumental en el mercado con terceros no socios (por ejemplo, una empresa de trabajo asociado vende en el mercado los bienes y servicios que elabora –actividad instrumental– para crear o mantener empleo para sus socios –actividad cooperativizada).

En el caso de las mutuas y mutualidades, existe una indisoluble e inseparable relación entre la cualidad del mutualista (socio) y la del asegurado (destinatario de la actividad de la mutua o mutualidad).

En el caso de las cooperativas, la relación de socio y de usuario es habitual, pero no se da siempre de forma imprescindible. Pueden existir ciertas clases de «socios auxiliares» no usuarios de la actividad cooperativizada que colaboran con la empresa. Por ejemplo, inversores capitalistas o antiguos socios usuarios que han causado baja por razones lógicas y justificadas (socios jubilados y otros) o incluso puede ser socio colaborador de la empresa alguna entidad de carácter público. Siempre que se verifiquen las características de las empresas de economía social establecidas en la definición de trabajo, entre ellas el control democrático por los socios usuarios, las empresas que integren estas distintas clases de socios colaboradores no usuarios forman parte de la economía social.

También pueden existir otras empresas de economía social, como es el caso de las empresas de inserción, centros especiales de empleo y otras en las que algunos de sus miembros participen de sus objetivos sin ostentar la condición de socio permanente en sentido estricto existiendo, no obstante, una relación de asociación transitoria. Incluso pueden incorporar ciertas actividades de voluntariado. Sin embargo, lo relevante y habitual es que en estas empresas siempre exista una relación de reciprocidad, un vínculo estable entre la empresa y quienes con una cierta continuidad participan en su actividad compartiendo sus riesgos y ofreciendo como miembros de esta alguna contraprestación.

Los beneficiarios de la actividad de las empresas de la economía social son también protagonistas en dichas empresas, que constituyen iniciativas de solidaridad recíproca promovidas por grupos de ciudadanos para satisfacer sus necesidades a través del mercado. Lo anterior no impide que las empresas de economía social desarrollen acciones de solidaridad con entornos sociales mucho más amplios y que trascienden de su base societaria. En el caso de las cooperativas, sus reglas históricas de funcionamiento las han convertido en pioneras de la aplicación del principio de responsabilidad social de las empresas o responsabilidad corporativa, ya que dichas reglas estimulan y fomentan mecanismos de solidaridad (principio de educación y acción social, principio de «puerta abierta», creación de un patrimonio indivisible entre los socios, etc.). Sin embargo, todo ello no desvirtúa la base mutua de la empresa de economía social, que compete en el mercado, se financia principalmente a través de este y desarrolla actividades de riesgo de cuyo resultado depende, en última instancia, la prestación de servicios a los socios.

- b) *Los productores de mercado de la economía social* son empresas cuya producción se destina principalmente a la venta en el mercado a precios económicamente significativos. El SEC-1995 considera que las cooperativas, mutuas, mutualidades, sociedades holding, otras empresas similares e instituciones sin fines de lucro al servicio de las anteriores son productores de mercado.
- c) *Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios, pero no en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por estos, sino de acuerdo con la actividad que realizan con la entidad.*

El hecho de que puedan distribuirse beneficios o excedentes entre los socios no significa que se haga siempre. Existen muchos casos en los que las cooperativas, mutuas y mutualidades por norma o costumbre no distribuyen beneficios o excedentes entre sus socios. Aquí solo se quiere subrayar que el principio de no distribución de beneficios entre los socios no constituye una característica esencial de las empresas de la economía social.

Aunque la organización democrática es una característica común a todas las entidades de la economía social, pueden existir ciertas entidades voluntarias no lucrativas que produzcan servicios no de mercado a favor de las familias, que forman parte de la economía social y no poseen una estructura democrática, como se comprobará más adelante.

Sin embargo, el criterio democrático se considera imprescindible para que un productor de mercado sea considerado de la economía social. Como indi-

ca el manual de la Comisión, las empresas que son productores de mercado de la economía social se caracterizan porque en ellas las decisiones se toman democráticamente entre los socios, sin que la propiedad del capital social determine el control de los procesos de toma de decisiones. Con frecuencia, el principio «una persona, un voto» puede verse matizado en muchas cooperativas y mutuas, permitiéndose una cierta ponderación de los votos para reflejar la participación de cada socio en la actividad. También puede ocurrir que en los grupos empresariales constituidos por diferentes empresas de la economía social, se ponderen los votos, no solo para reflejar diferentes niveles de actividad de las empresas participantes en el grupo, sino para reconocer las diferencias entre dichas empresas desde la perspectiva del número de socios de base que las conforman. Otros grupos empresariales pueden ser creados y controlados por entidades de la economía social para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de sus socios, siendo las entidades matrices quienes controlan los procesos de decisión.

En algunos países, determinadas empresas de la economía social adoptan la forma de sociedad anónima o de responsabilidad limitada y han sido creadas por trabajadores con el propósito de crear o mantener su empleo. Estas empresas podrán ser consideradas también organizaciones democráticas con procesos de decisión democráticos, siempre y cuando en ellas la mayoría del capital social sea propiedad de los socios trabajadores y esté repartido entre ellos de forma igualitaria.

Otras empresas de la economía social que también adoptan formas jurídicas distintas de la cooperativa se han creado para favorecer procesos de inserción social por el trabajo y otros fines de utilidad social. En dichas empresas también se desarrollan procesos participativos en la toma de decisiones que, en ningún caso, se basan en la propiedad del capital.

6. El subsector no de mercado de la economía social

Tanto en Europa como en América y África del Norte, este subsector está constituido, muy mayoritariamente, por asociaciones y fundaciones, aunque también pueden encontrarse entidades con otra forma jurídica. Está formado por todas aquellas entidades de la economía social que, según los criterios establecidos por la contabilidad nacional, son productores privados no de mercado, es decir, aquellos cuya producción se suministra mayoritariamente de forma gratuita o a precios económicamente no significativos.

Como se ha señalado con anterioridad, *se trata de entidades privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión que produ-*

cen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes que las crean, controlan o financian. Es decir, se trata de entidades no lucrativas en sentido estricto, que aplican el principio de no distribución de beneficios (PNDB) y en las que, como en todas las entidades de la economía social, los individuos son los verdaderos beneficiarios de los servicios producidos.

En la contabilidad nacional existe un sector institucional, el S15, diferenciado del resto de sectores y que se denomina «Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares». Dicho sector es definido por el SEC-1995, como el que está formado por las instituciones sin fines de lucro dotadas de personalidad jurídica que sirven a los hogares y que son otros productores no de mercado privados. Sus recursos principales, distintos de los derivados de ventas ocasionales, proceden de contribuciones voluntarias en efectivo o en especie efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las administraciones públicas y de rentas de la propiedad.

En el sector de «Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares» (ISFLSH) se incluye una variada gama de entidades, en su mayoría asociaciones, que desarrollan actividades no de mercado para sus socios (entidades de carácter mutualista) o para grupos de ciudadanos no socios (entidades de interés general). Se trata de asociaciones de beneficencia, de ayuda y de asistencia, de sindicatos, asociaciones profesionales o científicas, de consumidores, partidos políticos, clubs sociales, culturales, recreativos o deportivos.

Aunque la gran mayoría de estas entidades tienen un funcionamiento democrático, desarrollan actividad económica y reúnen las características propias de la economía social, la oportunidad de su inclusión en este ámbito está sometida a debate, de tal manera que solo las entidades de este sector institucional que desarrollan actividades de *acción social* son consideradas de forma ampliamente mayoritaria parte integrante de la economía social en sentido estricto.

Un segundo grupo de entidades no lucrativas está constituido por las fundaciones privadas al servicio de los hogares. Las fundaciones no tienen socios, por lo que el criterio democrático en los procesos de toma de decisiones queda restringido, en su caso, al ámbito de sus órganos de gobierno.

Bastantes de estas instituciones sin fines de lucro de carácter privado están financiadas por sociedades no financieras o instituciones financieras y producen servicios culturales, recreativos, sociales y otros que se suministran gratuitamente a los individuos.

El Informe del Comité Económico y Social Europeo sobre la Economía Social en la Unión Europea (Chaves-Monzón, 2008) incluye a estas entidades en el subsector no de mercado de la economía social, si bien excluye expresamente a las instituciones sin fines de lucro dedicadas a producir bienes y servicios no

financieros, a la intermediación financiera o a actividades auxiliares de la intermediación financiera, así como a las asociaciones empresariales financiadas por medio de cuotas voluntarias de carácter parafiscal aportadas por sociedades no financieras o instituciones financieras a cambio de los servicios suministrados por estos. Estas últimas entidades se consideran al servicio de sociedades no financieras o de instituciones financieras y, por lo tanto, quedan incluidas en los respectivos sectores institucionales de mercado.

Las ISFLH que carecen de personalidad jurídica o que tienen poca importancia están incluidas por el SEC-1995 en el sector «Hogares» y forman parte también de la economía social.

Aunque todas las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares son susceptibles de realizar actividades económicas de mayor o menor importancia, no cabe duda de que el subsector no de mercado de la economía social está formado por una amplísima pluralidad de agentes de muy desigual interés para la consideración de la economía social como sector institucional del sistema económico. Este desigual interés entre unos agentes y otros proviene de la consideración de la economía social como un *polo de utilidad social* entre el sector capitalista tradicional y el sector público derivado de la *utilidad social*, de los beneficios sociales y macroeconómicos que se desprenden de la actuación de los diferentes actores de la economía social. Aunque el concepto de utilidad social queda lejos de estar acotado, existe un cierto consenso en que tiene mucho que ver, tanto con las iniciativas empresariales democráticas promovidas para resolver problemas sociales mediante la solidaridad recíproca (subsector de productores de mercado de la economía social), como con el desarrollo de actividades de interés general a favor de la sociedad o de las personas necesitadas, excluidas o en riesgo de exclusión social, realizadas por productores no de mercado de la economía social.

En conclusión, cabe afirmar que en el ámbito de los productores no de mercado de la economía social existe un núcleo *duro y sustantivo* de esta, las entidades no lucrativas de acción social, que por su utilidad social tiene un interés preferente a la hora de analizar la evolución de la economía social.

Dentro del amplio colectivo de entidades no lucrativas productoras de no mercado es preciso identificar al núcleo duro y más incuestionable de la economía social, las entidades no lucrativas de acción social cuya definición de trabajo es la siguiente: *conjunto de entidades de naturaleza privada, adhesión y participación voluntaria y autonomía operativa cuya finalidad no lucrativa consiste en la consecución de objetivos de bienestar social mediante el suministro o provisión de bienes y servicios sociales o preferentes, gratuitamente o a precios económicamente no significativos, a personas o grupos de personas socialmente excluidas o en riesgo de exclusión* (Monzón, 2010). Las entidades no lucrativas de acción

social aquí definidas configuran el denominado *tercer sector social* o *tercer sector de acción social* que, obviamente, es parte integrante de la economía social. Sin embargo, el tercer sector de acción social no debe confundirse con el enfoque anglosajón del *tercer sector* que, junto al tercer sector de acción social, incluye a otras muchas entidades no pertenecientes a la economía social y, a su vez, excluye a muchas empresas (por ejemplo las cooperativas, mutualidades, etc.) integrantes de esta.

Los bienes sociales o preferentes son aquellos cuyo disfrute es imprescindible para mantener unas condiciones de vida dignas y decorosas. Estos bienes individuales proporcionados a los hogares por administraciones públicas e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares forman parte de lo que los sistemas de contabilidad nacional denominan *transferencias sociales en especie*, cuya envergadura constituye un indicador inequívoco de progreso y bienestar social. Además, las entidades de acción social también pueden realizar transferencias sociales *en efectivo*.

También en el ámbito de la acción social habría que incluir actividades algunas de cuyas características son propias de los servicios colectivos suministrados por las administraciones públicas para el consumo colectivo de los ciudadanos, como por ejemplo la difusión de valores ciudadanos o la defensa del medio ambiente. Aunque la utilidad social de estas entidades es indudable, sus beneficiarios no son, de forma específica, personas excluidas o en riesgo de exclusión y, además, la insuficiente delimitación del ámbito de las actividades de interés general o ciudadano no permite establecer su perímetro con claridad, por lo que las ISFLSH que desarrollan actividades de consumo colectivo no son consideradas en esta investigación.

CUADRO 1
LOS ACTORES DE LA ECONOMÍA SOCIAL ESPAÑOLA
EN LOS SECTORES INSTITUCIONALES DEL SEC-1995

	<i>Sector institucional</i>	<i>Organizaciones microeconómicas de la economía social española</i>
<i>Productores de mercado</i>	Sociedades no financieras (S.11)	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas (cooperativas de trabajo asociado, de consumidores, agrarias, enseñanza, mar, transportes, viviendas, sociales, sanitarias, etc.) • Sociedades laborales • Empresas de inserción y centros especiales de empleo • Sociedades agrarias de transformación • Cofradías de pescadores • Empresas mercantiles no financieras controladas por la economía social • Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones, fundaciones y sociedades mercantiles)
	Sociedades financieras (S.12)	<ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de crédito (cajas rurales y cajas laborales y populares) • Secciones de crédito de las cooperativas • Mutuas de seguros • Mutualidades de previsión social • Cooperativas de seguros
<i>Productores de no mercado</i>	Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFL-SH) (producción de servicios no destinados a la venta) (S.15)	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de acción social • Fundaciones de acción social • Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares

7. Referencias bibliográficas

- AA. VV. (2005): *Economía social y cooperación al desarrollo en Iberoamérica*, Fundibes, Madrid.
- BOULIANNE, M. *et al.* (2003): «Economie solidaire et mondialisation», *Revue du Mauss* 21, París.
- CESE (2009): Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre *Diversidad de formas de empresa* de 1 de octubre del 2009.

- CHAVES, R. y J. L. MONZÓN (dirs.) (2012): *La Economía Social en la Unión Europea*, Informe del Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- CHAVES, R. y J. L. MONZÓN (2012): «Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development», *Service Business. An international journal*, vol 6:1.
- CIRIEC (2007): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social, cooperativas y mutuas*, en J. Barea y J. L. Monzón (dirs.), Ed. CIRIEC.
- DE CASTRO, M. (2007): «La economía social como agente de cooperación», en M. Iglesia Caruncho (coord.): *Avances y retos de la cooperación española. Reflexiones para una década*, Ed. Siglo XXI-Fundación Carolina, Madrid, pp. 483-497.
- EME, B. y J. L. LAVILLE (1999): “Pour une approche pluraliste du tiers secteur”, *Nouvelles Pratiques Sociales* 1-2, vols. 11-12.
- LEVITT, T. (1973): *The Third Sector-New Tactics for a Responsive Society*.
- MONZÓN, J. L. (dir.) (2005): *El Tercer Sector no Lucrativo en el Mediterráneo. Argelia, Israel, Malta, Marruecos y Turquía*, Ciriec-España ed., Valencia.
- MONZÓN, J. L. (dir.) (2010): *Economía Social y su impacto en la generación de empleo. Claves para un desarrollo con equidad en América Latina. Estudios referidos a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España y Uruguay*, Fundibes-Universitat de València, Valencia.
- MONZÓN, J. L. (2010): *Las grandes cifras de la Economía Social en España: ámbito, entidades y cifras clave. Año 2008*, Ed. CIRIEC.
- NATIONS UNIES (2003): *Handbook on Non-profit institution in the system of National Accounts*, New York.
- PARLAMENTO ESPAÑOL (2011): Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.
- PARLAMENTO EUROPEO (2009): Informe sobre Economía Social de 26 de enero de 2009 (Informe Toya).
- PÉREZ DE URALDE, J. M. (coord.) (2001): *Economía Social e Iberoamérica: La construcción de un espacio común*, Fundibes, Madrid.
- PÉREZ DE URALDE, J. M. y M. RADRIGÁN (coord.) (2006): *La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, Fundibes, Madrid (vols. I y II).
- POLANYI, K. (1983): *La Grande Transformation*, Gallimard, París.

Rafael CHAVES ÁVILA
Leandro MORAIS

1. Introducción: la economía social en un mundo en crisis y transformación

La economía social constituye una realidad plural y multiforme. Es una construcción social que presenta rasgos específicos para cada territorio y para cada colectivo social, pero que comparte unas señas identitarias comunes. La economía social es la materialización económica privada de las respuestas y las expresiones de la sociedad civil organizada ante sus desafíos, problemas, necesidades y aspiraciones. Por ello, la economía social es tan heterogénea, cambiante y a la vez transformadora (Tomás-Carpi, 1998; Demoustier, 1999; Vienney, 2004; Chaves y Monzón, 2008).

La lógica de funcionamiento microeconómico de las empresas y entidades de la economía social está basada en la democracia y la implicación de las personas, por un lado, y por otro, en priorizar a las personas, al factor trabajo y a las actividades directamente ligadas a la satisfacción de necesidades sociales a la hora de asignar recursos y distribuir beneficios. Esta lógica no solo hace acreedoras a estas formas organizativas de una mayor sensibilidad y capacidad de respuesta creativa hacia los problemas y las demandas sociales, sino que la hace también portadora de un proyecto social y económico propio, con sus propios valores, que recurrentemente hacen propios distintos movimientos sociales.

Históricamente, cuando la sociedad no ha encontrado respuestas satisfactorias a sus necesidades, problemas y retos, por parte tanto del Estado como del sector capitalista, ha articulado diferentes soluciones creativas basadas en formas sociales de producción de economía social. Este fenómeno se ha puesto especialmente en evidencia en los periodos de crisis y transformación del sistema económico, cuando más profundamente entran en mutación las relaciones sociales y de producción, el marco institucional y los mecanismos de regulación pública, la cultura y los valores dominantes así como las relaciones entre

la economía y el medio físico. En consecuencia, la presencia de la economía social, así como su evolución y transformación en las economías, deben ser interpretadas desde el prisma de cada sociedad concreta, de sus peculiares condiciones económicas, sociales, culturales, políticas, tecnológicas e institucionales, así como desde la perspectiva del papel desempeñado por los otros dos grandes sectores institucionales, el Estado y el sector capitalista.

En visión retrospectiva, la Revolución industrial y con ella la expansión del modo de producción capitalista transformaron profundamente desde finales del siglo XVIII las sociedades europeas, acabando con el sistema gremial de las ciudades, coadyuvando a un éxodo rural hacia las áreas urbanas en industrialización y haciendo emerger una nueva clase social, la obrera. Este proceso generó nuevas necesidades como las de vivienda a gran escala, de adaptación de las estructuras de distribución de bienes para el consumo masivo, de protección contra los riesgos de la vida laboral (enfermedad, invalidez, jubilación, etc.). El Estado y el sector capitalista no dieron respuestas satisfactorias a estos nuevos problemas (que ellos mismos habían generado) y necesidades, por lo que los colectivos sociales afectados, por lo general vinculados al movimiento obrero, articularon respuestas organizativas creativas de economía social dirigidas a mejorar sus condiciones de vida y, a veces, a transformar el sistema: cooperativas de consumidores y de vivienda, asociaciones obreras de producción, sociedades de socorros mutuos, y junto a ellas, fundaciones sociales y otras entidades de carácter altruista, estas procedentes de iniciativas de instituciones religiosas fundamentalmente. Valores como la justicia social, la democracia y la libertad impregnaban a menudo a los promotores, los cuales imaginativamente trataron de imprimir estos valores en las reglas organizativas de estas iniciativas económicas. Es en este contexto donde se sitúa la experiencia de la cooperativa de consumo inglesa de Rochdale, el punto de arranque del cooperativismo moderno.

La inhibición del Estado en relación con la cobertura de necesidades de protección y seguridad social, más allá de la beneficencia pública, indujo a la sociedad civil a articular sus propias respuestas, mutualistas en unos casos, como eran las sociedades de socorros mutuos y más tarde las mutualidades de previsión social, y en otros casos de carácter altruista, como eran las entidades caritativas benéficas. Desde principios del siglo XX el cambio del rol de los Estados en los países desarrollados, al edificar los llamados Estados de bienestar, reconfiguró el espacio de estas entidades de economía social: en aquellos países donde las mutualidades gozaban de consolidada implantación social y económica, la edificación del Estado de bienestar se apoyó en una colaboración con estas mutualidades, de modo que estas gestionan o producen, mientras el Estado planifica, regula y cubre déficits económico-financieros. Una lectu-

ra análoga puede realizarse con otros bienes y servicios colectivos preferentes, como son la educación, los servicios sanitarios, el suministro de agua potable, la electricidad, el transporte y demás servicios públicos.

Más recientemente, el cambio en el modo de actuación de los Estados en dirección a una mayor implicación del sector privado en las tradicionales actuaciones públicas ha abierto nuevas oportunidades para el desarrollo de la economía social. En efecto, cuando el Estado no solo regula y financia sino que produce y gestiona con empleados propios los diferentes servicios públicos, en particular los servicios sociales, el espacio para otras formas de producción es escaso. En otros casos, en particular cuando la función de producción de estos servicios es desempeñada por agentes privados, caso del modelo estadounidense o de la tendencia manifestada por los países europeos en el proceso de reestructuración de sus Estados de bienestar, las oportunidades de extensión de la economía social se incrementan sustancialmente. En este sentido, la reciente expansión de la economía social en las sociedades desarrolladas ha sido especialmente favorecida por la extensión de las formas de colaboración (o partenariado) entre economía social y Estado, como sucede en ciertos servicios de bienestar social.

El impacto de la penetración del modo de producción capitalista en el mundo rural y agrario, donde ha vivido y trabajado históricamente la inmensa mayoría de la población, también fue decisivo. La incidencia fue esta vez sobre otros agentes económicos, los pequeños y medianos campesinos. De nuevo la respuesta fue la autoorganización social en nuevas formas de economía social. Emergieron en este contexto las cooperativas de crédito rural y las cooperativas agrarias, auspiciadas a menudo por movimientos sociales y religiosos, las cuales contribuyeron a mejorar la situación de estos agentes económicos, proporcionando crédito en el mundo rural y facilitando la comercialización de las producciones agrarias campesinas.

2. Funciones macroeconómicas de la economía social: aproximaciones teóricas

Como se acaba de indicar en el apartado precedente, la economía social constituye un sector multiforme y heterogéneo que ha proporcionado valores añadidos sociales y respuestas innovadoras y cualitativamente eficaces a demandas y problemas sociales. De este modo se ha configurado como un gran tercer sector institucional de las economías capaz de regular el sistema.

La literatura económica ha estudiado la funcionalidad sistémica de este tercer sector desde diferentes enfoques. En concreto, son el enfoque de las

Nonprofit Organizations y los fallos del mercado y del sector público (Hansmann, Weisbrod), el enfoque de la *share economy* (Weitzman, Kruse), el enfoque de las ventajas comparativas de las cooperativas (Spear, Hansmann), el enfoque de la socioeconomía (Vienney, Demoustier) y el enfoque de las externalidades de la economía social (Fraisie, Greffe, Chaves y Monzón).

2.1. El enfoque del Nonprofit Sector y de los fallos institucionales

La corriente principal del enfoque de las *Nonprofit Organizations* ha argumentado la superior capacidad de las entidades sin fines de lucro, en relación con los otros dos sectores instituciones –el público y el privado capitalista–, para satisfacer determinadas demandas de bienes públicos y privados.

Hansmann (1980) argumentó que en mercados de bienes privados donde existe asimetría informativa entre oferentes y demandantes, como ocurre en los servicios sociales dirigidos a personas con discapacidad psíquica, personas de la tercera edad o servicios de guardería para niños de temprana edad, dependiendo del patrón de comportamiento del oferente, existirá o no una subprovisión de esos bienes. En el caso de que el oferente fuera una empresa maximizadora de beneficios, esta tendría incentivo en explotar su ventaja informativa en cuanto a su conocimiento del mercado y el producto a expensas del consumidor debido a que puede apropiarse de tal ventaja. En estas situaciones, el consumidor desconfiará del oferente y tenderá a un menor consumo de estos bienes. Por el contrario, si es una entidad *Nonprofit*, dado que esta se halla impelida a no distribuir beneficios, no tendrá incentivo en explotar esa ventaja informativa; el consumidor preferirá este tipo de oferta porque no temerá ser engañado.

Weisbrod (1975) argumentó, por su parte, la capacidad de las entidades sin ánimo de lucro para ofertar bienes públicos o colectivos. Estos últimos, como es sabido, se caracterizan por su provisión conjunta y por la dificultad de discriminar a los usuarios, de ahí que emerja el conocido problema del *free rider*. Cuando surge este último problema, las empresas privadas lucrativas encuentran dificultades para hacer pagar el servicio a todos los usuarios, por lo que pierden rentabilidad económica. El sector público, en cambio, mediante el mecanismo impositivo consigue que todos financien el bien público. No obstante, en algunos casos la oferta pública falla. ¿En qué condiciones? La oferta pública en los países democráticos responde a las preferencias reveladas por los votantes medianos, que son mayoritarios. En contextos de exceso o de heterogeneidad de la demanda, es decir, cuando la demanda supera con creces la oferta pública o cuando la sociedad presenta demandas muy fragmentadas

(por ejemplo, demandas diversas por tipos de educación o de servicios socio-sanitarios) el sector público falla. Ofrece bienes públicos a la mayoría, dejando desatendidas a importantes minorías. La oferta de las entidades no lucrativas, para quienes el problema de *free rider* no es tal problema porque su objetivo no es el de maximizar el beneficio, suplirá las carencias de los otros dos sectores institucionales. Las subvenciones públicas y los recursos voluntarios que movilice contribuirán a financiar las demandas no solventes y las de los *free riders*.

2.2. *El enfoque de la economía de la participación*

The *share economy theory*, desarrollada por Weitzman (1984) y otros seguidores como Kruse, ha argumentado el potencial de las empresas participativas *to improve both macroeconomic and microeconomic performance*. Según esta teoría, estas empresas son definidas como aquellas donde sus trabajadores, y por extensión sus socios productores, participan en sus beneficios, en los procesos de decisión y en la fijación de los objetivos. Merced a estos microfundamentos, en las situaciones de crisis económica se privilegian los procesos de ajustes salariales frente a los ajustes cuantitativos en el empleo. Con ello logran corregir dos importantes fallos clásicos del mercado: por un lado, asignan mejor los recursos productivos, logrando menores niveles de desempleo y, por otro lado, consiguen una mayor estabilidad económica amortiguando los ciclos económicos. A nivel microeconómico, estos mismos microfundamentos y los incentivos de grupo que generan tienden a estimular el esfuerzo, la implicación y la cooperación de los trabajadores y productores, así como el intercambio de información e ideas y la disposición a realizar sacrificios laborales (salario, horarios, dedicación), lo que redundará en incrementos de productividad, producción y calidad.

2.3. *El enfoque de las ventajas comparativas de las cooperativas*

Desde la perspectiva de la teoría cooperativa, Spear (2000), basándose en trabajos de Hansmann (1987), desarrolla un marco analítico que permite identificar elementos teóricos que sustentan ventajas comparativas teóricas de las cooperativas en relación con las empresas privadas capitalistas. Entiende que la forma de propiedad, la cual define un modelo decisional participativo y un modelo distributivo más equitativo; los tipos de socios/miembros que dan vida a estas empresas sociales (socios/usuarios, socios/productores, mixtas), así como el hecho de ser empresas portadoras de confianza y de capital social en el sentido de Putnam, constituyen los elementos clave de una serie de ventajas

comparativas de las cooperativas, como empresas representativas de la economía social.

Los anteriores elementos teóricos justifican la funcionalidad de las cooperativas en entornos de fallos institucionales como los descritos en el anterior aparatado del enfoque *Nonprofit* y en entornos de economía de la participación. Y añade nuevas propiedades: destaca el rol de las cooperativas frente a un fallo de mercado clave, el de las situaciones de excesivas prácticas restrictivas, la competencia en los mercados, como son las situaciones de monopolios o de exceso poder de mercado de determinadas empresas. En estos contextos, los agentes más débiles del mercado, merced a su capital social y relacional, pueden autoorganizarse, buscar colectivamente financiación, formación y mercados, y establecer una empresa colectiva con la que hacer frente al adversario monopolista en el mercado. Este tipo de respuesta puede darse en el ámbito financiero, haciendo frente a entidades financieras que imponen condiciones demasiado restrictivas a los ahorradores y usuarios; en el ámbito de la distribución comercial de bienes y servicios de consumo, cuando las cadenas de distribución se apropian en exceso del excedente del consumidor, o en el ámbito de la producción, como en el sector agrario, cuando los intermediarios imponen condiciones demasiado desventajosas a los campesinos.

2.4. El enfoque de la socioeconomía y las funciones reguladoras del sistema

Desde el enfoque de la socioeconomía (Demoustier, 1999; Vienney, 2000), se concibe la economía social como un conjunto de instituciones con una «lógica socioeconómica de organización de la producción y de los intercambios que busca la satisfacción de las necesidades sociales mediante la movilización de un grupo de personas sobre una base democrática, solidaria y no lucrativa, y que se caracteriza principalmente por la mutualización de los riesgos, de las competencias y de los recursos» (Demoustier, 1999: 32). Las funciones de la economía social trascienden la perspectiva anglosajona del *Nonprofit Sector* y de los *institutional failures approach*, según la cual solo dan respuestas allá donde fallan los sectores público y privado capitalista. Actúan prolongando, sustituyendo y/o complementado las actividades de ambos sectores, aportando nuevas respuestas, innovando en productos, procesos y formas de organización, promoviendo la implicación y el control de usuarios y productores. Desde este enfoque, la economía social cumple tres grandes funciones sistémicas: la regulación de la oferta de bienes y servicios, la regulación del mercado de trabajo y la regulación del mercado de capitales.

Históricamente, las cooperativas de consumo, las mutualidades y las asociaciones han abierto mercados de bienes y servicios, en general bienes preferentes, y han contribuido a su regulación normativa, a la reducción de los precios, a la mejora de la calidad y a su acceso a importantes segmentos de la población anteriormente excluidos de su consumo. Son sectores como los de la vivienda y la construcción, el consumo de bienes cotidianos, el turismo y el ocio, los seguros sociales y los servicios sociales y sanitarios.

La función reguladora del mercado de trabajo se ha evidenciado de diversos modos (CIRIEC, 2000; CICOPA, 2009): por una mayor resiliencia económica y laboral de las empresas propiedad de sus trabajadores (en particular, las cooperativas de trabajo asociado y las sociedades laborales) ante las crisis y los procesos de ajuste, defendiendo los empleos, en el reconocimiento e institucionalización de nuevas cualificaciones y oficios (como los trabajadores sociales o los animadores socioculturales), en la fluidificación del mercado de trabajo facilitando –a través de empresas sociales y de inserción– el acceso al empleo de personas calificadas como inempleables, en la flexibilización del trabajo a través de la gestión colectiva interna a la empresa de los tiempos de trabajo y de los puestos de trabajo y en la recomposición del empleo, promoviendo nuevas formas de empresario (empresario-trabajador, empresario social-colectivo), desarrollando trayectorias profesionalizantes y trayectorias desde el voluntariado al trabajo remunerado. La regulación también se ha producido en el mundo rural y de los productores agrarios. Así, las cooperativas agrarias han sido agentes clave para el ajuste estructural del sector agrario y para el desarrollo rural, protagonizando importantes procesos de reestructuración, modernización e industrialización de la agricultura y manteniendo y diversificando el tejido productivo y social en las zonas rurales.

Finalmente, la función reguladora del mercado de capitales se evidencia mediante su capacidad para la inclusión financiera de amplios segmentos de la población excluidos del crédito tradicional, mediante su condición de puente privilegiado para la población con escasos recursos, a la financiación y subvenciones públicas y mediante el control colectivo de los flujos financieros generados por el trabajo y por las organizaciones de la economía social (como los fondos salariales y de pensiones, los bancos éticos y sociales, las cooperativas de crédito y las reservas y fondos procedentes de las actividades rentables de las cooperativas y mutualidades). También han tenido un comportamiento ejemplar en la actual crisis: las cooperativas de crédito no han sido responsables de esta crisis financiera internacional, ni han acusado tan duramente su impacto como otras instituciones financieras, presentando en cambio situaciones más saneadas y continuando desplegando su función crediticia y de inclusión financiera en el sistema (Demoustier, 1999).

2.6. El enfoque de las externalidades de la economía social

Una cuarta perspectiva de análisis de los efectos macroeconómicos de la economía social es la basada en la teoría de las externalidades, deudora del trabajo de A. Pigou. Se considera a las empresas de economía social como prototipos de empresas generadoras de externalidades positivas en múltiples ámbitos (Fraisie *et al.*, 2001; Greffe, 2007). Ahora bien, en la práctica, la intervención pública justificada en la teoría de las externalidades exige cálculos y evaluaciones de costes y beneficios. Llegados a este punto, en un contexto de evaluación de la economía social, aun aceptando el interés de la perspectiva de las externalidades, una parte de la literatura la considera estrecha y ha introducido nuevos conceptos más amplios, como los de valor añadido social y de utilidad social de la economía social (Bouchard, 2009). Los ámbitos de evaluación del impacto de la economía social se amplían desde los estrictamente económicos de producción de bienes y servicios hasta otros ámbitos, incluyendo los sociales y políticos, innovando mediante nuevos métodos e indicadores de evaluación, poniendo de relieve con ello la multidimensionalidad de sus efectos.

3. Las funciones de la economía social

Los principales ámbitos donde se han evidenciado beneficios sociales por parte de las empresas de economía social son:

- desde la vertiente económica, en la corrección de los diferentes desequilibrios del mercado de trabajo, en la producción de bienes preferentes, en el desarrollo local y la autonomía de los territorios, en la cohesión social y la lucha contra la pobreza y la exclusión, en la innovación social, en la democratización de la función empresarial y en la contribución a una distribución más equitativa de la renta y la riqueza;
- desde la vertiente política, en la mejora de la eficacia de las políticas públicas, así como en la ampliación de la democracia y de la implicación ciudadana, y finalmente,
- desde la vertiente social, en la capacidad para generar y mantener capital social y tejido social así como para generar y desarrollar valores cívicos (Berger y Newhaus, 1977; Chaves y Monzón, 2008; Enjolras, 2010). La tabla siguiente sintetiza esquemáticamente esas funciones de la economía social.

TABLA 1
FUNCIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

<i>Funciones</i>	<i>Contenidos</i>
<i>Económica</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Corrección de los fallos asignativos en la oferta de bienes y servicios (bienes privados y públicos) • Distribución más equitativa de la renta y la riqueza y lucha contra la pobreza • Corrección de los fallos asignativos de los recursos (capital, trabajo, función empresarial) • Regulación de los ciclos económicos • Lucha contra las prácticas restrictivas de la competencia y contra los monopolios • Corrección de la distribución desigual del crecimiento en el espacio y desarrollo local • Generación de externalidades positivas e internalización de externalidades negativas • Corrección de fallos ligados al cambio tecnoproductivo (innovación, reestructuración de sectores productivos y tejido empresarial)
<i>Política</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora de la democracia (extensiva y cualitativa) y de la ciudadanía activa <ul style="list-style-type: none"> – permite expresión y representación de intereses infrarrepresentados – genera espacios públicos de deliberación – son espacios de adquisición de competencias y virtudes públicas –escuelas de democracia • Mejora de la eficacia de las políticas públicas
<i>Social</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Generación y mantenimiento de capital social y relacional • Generación de cohesión social frente a la exclusión social, de consumo y financiera • Generación de compromiso, voluntariedad y cooperación social • Generación y preservación de valores sociales basados en la reciprocidad, la equidad social, la responsabilidad colectiva, el compromiso y la solidaridad

Por su importancia estratégica en el marco de la cooperación al desarrollo, abordaremos a continuación dos ámbitos donde la economía social presenta un rol fundamental, a saber, en el del desarrollo territorial y en el de la generación de empleo.

4. La economía social y solidaria y su relación con el desarrollo territorial

Al abordar la relación entre el desarrollo de la ESS y local y la cohesión territorial, el estudio de CIRIEC (2007) señaló que la ESS presenta un gran potencial para activar los procesos de «desarrollo endógeno» en las zonas rurales y las zonas industriales, a su vez cuesta abajo, y de rehabilitación de áreas urbanas degradadas. Esto se deriva del hecho de que hay una fuerte conexión entre la sociedad y la ESS, que es conocedora y sensible a los intereses y necesidades de los actores en sus territorios.

Estas conexiones entre aspectos económicos y sociales también fueron destacadas por Greffe (2007: 92), quien apoya la idea de que los proyectos de desarrollo territorial emprendidos por las organizaciones e iniciativas de la ESS traen como corolario «la división entre las dimensiones económica y social y actuar como una palanca para la integración», así como la unidad «comportamiento productivo nuevo» y crear «confianza y capital social».

Desde el punto de vista teórico y conceptual, vale la pena mencionar que los estudios sobre el desarrollo regional/local, poco a poco han ganado terreno, especialmente en las últimas dos décadas, y aparecen en un entorno socioeconómico nuevo donde se considera a la Administración pública local como la piedra angular de estas políticas. Para Benito Ramírez (2000: 48), el desarrollo regional/local se puede definir como un «proceso de crecimiento económico con cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local, creando empleo, renta y riqueza por y para la comunidad local».

Hay que destacar, no obstante, que esta idea no debe pasar por alto la importancia de las políticas económicas adoptadas a nivel federal. Por el contrario, deben ser consideradas e implementadas para contribuir a la consecución exitosa de las políticas territoriales. En temas cruciales como la tasa de interés, el nivel de inversión, el tipo de cambio, el porcentaje de transferencias a los municipios y el gasto local en ciertas políticas, las decisiones se toman a nivel federal y pueden condicionar incluso determinar actuaciones, programas y proyectos de desarrollo territorial.

En los últimos tiempos se han multiplicado las experiencias alternativas de producción y consumo en muchas áreas. Expresan los intentos de la sociedad para buscar nuevas formas de hacer frente al desempleo, a la falta de ingresos, así como a la falta de expectativas y oportunidades en las esferas tradicionales (Greffe, 2007; Borges y Morais, 2010).

En otras palabras, el análisis nos permite percibir estas experiencias que ya están en curso, iniciativas/estrategias de supervivencia que, intencionalmente o no, además de generar ingresos y medios de vida, apuntando a las posibilidades

de cambiar las relaciones sociales entre los productores y consumidores, en un marco de solidaridad y sobre la base de los valores colectivos y asociaciones, son alternativas prácticas que surgen de los diferentes actores y en diferentes escalas, movilizand o temas tan importantes como el trabajo, la salud, la nutrición, la calidad de vida y, en algunos casos, la construcción de otro proyecto de desarrollo. Es decir, además de generar trabajo e ingresos, estas experiencias, aunque estén en estructuras fragmentadas y frágiles, apuntan a una mejor organización social y política de sus territorios. Junto con el desempeño de sus actividades de producción y/o experiencias de consumo, contribuyen a fortalecer los lazos de territorio social y político que permiten una mayor participación política de los actores, así como la creación de espacios públicos donde «dar voz» a sus problemas y oportunidades que enfrentan colectiva y participativamente.

Estas prácticas, no necesariamente nuevas o emergentes desde hace poco, fueron eclipsadas y/o acalladas durante cerca de tres décadas de políticas neoliberales, cuyo objetivo era hacernos creer la falacia de la autorregulación de los mercados y el desarrollo de prácticas competitivas e individualistas. Por el momento, el despliegue de una crisis en el plan no solo económico y financiero, sino también de valores y forma de vida, abre el espacio –aunque por razones de necesidad y supervivencia– de buscar, probar y apostar por las prácticas alternativas, por la participación de las esferas de la producción y el consumo en los territorios.

Cocco (2006) caracteriza estas experiencias como «un pueblo productivo» y «radicalmente democrático» en un «conjunto de singularidades de la cooperación», y se alinea con la idea de la movilización productiva de los territorios, para el desarrollo de la situación de emergencia socioterritorial, la aparición de nuevos sujetos políticos y la constitución de lo común. Desde esta perspectiva, Coraggio (2009) cree que los sectores populares tienen su propio territorio, fuertemente marcado por la búsqueda de condiciones de reproducción de la sociedad.

Tales iniciativas locales se refieren a un conjunto de conocimientos, habilidades, conceptos y principios adquiridos a través del tiempo, para dar un «sentido» e «identidad» a un conjunto de prácticas que generan dinámicas de articulación económica, política y organizativa. Estas experiencias han surgido en diversos contextos locales y se caracterizan por un rico repertorio de prácticas técnico-productivas y por la organización económica y social que buscan incorporar a su horizonte práctico y conceptual de la intervención, la crítica de la norma hegemónica, es decir, como creadores de nuevos territorios y formas de vida.

En estas experiencias se identifican valores y prácticas diferentes de la lógica de la centralización, característica de la lógica del capitalismo monopolista.

Apuntan a una «nueva ética» y nuevas relaciones de trabajo y gestión de medios de producción. Una visión de los mercados como medio para la realización de los intercambios económicos y no como un fin en sí mismo, relaciones basadas en fundamentos éticos y en la solidaridad y las alianzas entre productores y consumidores.

Los avances en esta forma de organización de los territorios económicos, sociales y políticos se pueden encontrar en la solidaridad social o emprendimientos económicos solidarios (ESS), componentes de la ESS. Estos proyectos, y sus mecanismos de funcionamiento, eran una forma nueva y única de organizar una serie de prácticas existentes, que a su vez, en su articulación, empezaron a constituirse como centro de muchas iniciativas interesantes, además en un contexto marcado por una crisis de desempleo, la liberalización de los mercados y la intensificación de los procesos de exclusión social (Tygel y Schmitt, 2009).

Como sus principales características, debemos destacar que el trabajo de la ESS se da sobre la base de: *a*) la valoración del trabajo, el conocimiento y la creatividad; *b*) la identificación de trabajo asociado y la propiedad asociativa de los medios de producción, basada en la democracia, la solidaridad y la cooperación; *c*) la gestión democrática de las empresas por los trabajadores (autogestión), y *d*) la creación de redes de colaboración de la solidaridad como medio de integración entre las diferentes ESS.

A continuación, citaremos algunas experiencias internacionales, con base en la ESS, como forma de desarrollar sus respectivos territorios:

1. En Argentina, es interesante citar el Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social, titulado «Manos a la Obra», cuya ejecución, coordinación y supervisión están a cargo del Departamento de Política Social del MDS. Como ya se ha comentado, este programa tiene como objetivo apoyar las iniciativas de desarrollo socioeconómico local de los sectores de escasos recursos, con miras a mejorar los ingresos de esta población. Las herramientas principales son el apoyo económico y financiero a las empresas productivas y comunitarias que tienen viabilidad y sostenibilidad, el fortalecimiento de los consejos asesores institucionales, asociaciones y espacios de las organizaciones de la sociedad civil y la asistencia técnica y capacitación de sus participantes.
2. En México, el UNIMOSS, donde la participación de sus miembros es voluntaria y de colaboración, todas las acciones están guiadas por la idea de una «estrategia general económica y el desarrollo social», redes que se distribuyen en todo el territorio nacional. Otro aspecto de esto es la solidaridad de grupos de intercambio, cuya función es fomentar el de-

sarrollo de la solidaridad efectiva de productos comerciales de servicios y el conocimiento, una identidad común y las relaciones dentro de la comunidad, fortaleciendo así las relaciones con el territorio de instituciones públicas, y el desarrollo de proyectos productivos y de negocio sostenible, específicamente para la producción de alimentos.

3. En términos de prácticas de la comunidad para la emisión y circulación de las monedas, es interesante mencionar otras experiencias ya en marcha, como el Banco Palmas y el Banco Cocais en Brasil o el «dinero comunal» en Venezuela. En Brasil, el Banco Palmas es considerado la experiencia más famosa y exitosa de banco comunal, que creó un modelo aplicable en otros territorios. Para tener una idea, ahora hay unos 48 experimentos similares. Se trata de un programa de desarrollo regional que involucra microcréditos, moneda social, la creación de empresas de solidaridad económica, la formación profesional y la educación de los consumidores. Esta experiencia surgió y se desarrolló en la comunidad, sin mucho apoyo del Gobierno. Hoy en día, el Banco Palmas tiene también una fuerte acción política en el campo de las microfinanzas, buscando el reconocimiento y la creación de marcos legales.
4. En Italia, los gobiernos regionales y locales han trabajado a través del desarrollo de modelos innovadores de relación con el sector sin fines de lucro, cuyas organizaciones operan principalmente a nivel local. A medida que estas comunidades ahondan sus raíces en las comunidades locales y aumenta el conocimiento de la realidad del territorio, se llevan a cabo acciones para el desarrollo de la educación formal y la creación de redes de actores que participan en este proceso y para el intercambio de experiencias y conocimientos.

Desde esta perspectiva, se cree que es factible la construcción de nuevas propuestas de organización social y producción económica, como pueden ser las políticas públicas, con especial atención a la Estrategia Europea de Empleo, en sus diferentes tipos y áreas de especialización. Sin embargo, según Boaventura de Sousa Santos (2002), el éxito de estas experiencias alternativas de producción y organización de la comunidad en los territorios depende en gran medida de su capacidad para integrar los procesos de cambios económicos y culturales, sociales y políticos, la creación de redes de colaboración y apoyo mutuo y el establecimiento de vínculos con un movimiento social más amplio, lo que requiere una amplia y progresiva participación de actores en la formulación e implementación de políticas públicas para la ESS, basado en la idea de co-construcción de estas políticas.

4.1. Economía social y solidaria y empleo

Es cada vez mayor la importancia social y económica de las empresas y organizaciones de la ESS, sobre todo en términos de generación de empleo y renta. Además, la ESS ha sido un terreno fértil para la organización de experimentos, que se inicia en el trabajo y se ha extendido gradualmente a otros ámbitos de la sociedad. Se trata de iniciativas que surgen, en primera instancia, de la necesidad de la gente de asegurar su supervivencia diaria, pero poco a poco pueden producir una transformación cultural en las relaciones entre los trabajadores que viven estas experiencias.

En términos sectoriales, la ESS se desarrolla esencialmente en sectores como la producción de determinados bienes o de servicios en la sanidad, en el medio ambiente, en los servicios sociales y en la educación.

La ESS desempeña un papel fundamental en la creación de capital social, la capacidad de emplear a personas desfavorecidas, el bienestar social, la revitalización de las economías locales y la modernización de los modelos locales de gestión. Son empresas que se apoyan en las personas; son de propiedad colectiva, por lo que todos sus socios (sus propietarios) se han de involucrar en las decisiones. Las estructuras de la ESS han mostrado su utilidad cuando se trata de reforzar a las pequeñas y medianas empresas tradicionales cuando estas son empleadas para formar sistemas de empresas (redes, grupos, estructuras comunes de apoyo) o realizar economías de escala, así como para establecer mecanismos de garantía recíproca de préstamos bancarios.

En concreto, la ESS ha contribuido a crear nuevos empleos, a mantener puestos de trabajo en sectores de actividad y en empresas en crisis y/o amenazadas de cierre, a incrementar el nivel de estabilidad del empleo, a hacer emerger empleos desde una economía informal a otra oficial, a mantener oficios (por ejemplo, la artesanía) y explorar nuevas profesiones (por ejemplo, educador social) y a desarrollar trayectorias de inserción laboral de colectivos especialmente desfavorecidos y ubicados en procesos de exclusión social (CIRIEC, 2000).

De acuerdo con Tomás-Carpi (1997), la ESS presenta una sensibilidad del empleo a la variación de la producción y la demanda global y sectorial (lo que los economistas denominan elasticidad-renta del empleo) significativamente menor a la del sector privado lucrativo en las fases descendentes del ciclo económico y de madurez del producto. Pero también durante las fases expansivas del ciclo económico, la ESS ha creado empleo directo en proporciones significativamente superiores al resto de la economía.

Desde el punto de vista del trabajo, la ESS ofrece empleos en condiciones de mejor calidad y estabilidad. Podríamos decir que estas empresas aportan diversos valores a las personas y a la sociedad por sus propias características:

propiedad colectiva, gestión democrática y generación de riqueza para todos. Podrían enumerarse las aportaciones al empleo en los siguientes temas:

- a) Generación de valor añadido social, teniendo en cuenta lo que se concreta en la aportación a las personas y a la sociedad de una capacidad innata y progresiva de adecuación a las nuevas circunstancias y a la evolución de la sociedad, un modo más social y humano de entender la economía, la gestión y el progreso; una capacidad de emprender en sectores o espacios económicos poco atractivos para otro tipo de empresas; una ayuda para hacer emerger economías informales y sumergidas, contribuyendo a crear puestos de trabajos, etc.
- b) Cohesión e inclusión social, una vez que la ESS favorece la integración de las personas y reduce la exclusión social. Existen experiencias evidentes en este campo sin las que sería difícil entender determinados sectores sociales, por ejemplo, el de la discapacidad.
- c) Compromiso con el entorno y con la comunidad donde reside, siendo una expresión del desarrollo territorial, en el sentido en que hemos tratado el tópico anterior. De este modo se contribuye a la resolución real de los problemas sociales, territorializados, y se genera cultura de participación, corresponsabilidad y riesgo compartido, o lo que es lo mismo, se ayuda a generar cultura ciudadana, pues se establecen relaciones de confianza entre la personas.
- d) Fomento del espíritu emprendedor, activando las capacidades personales a través de las escuelas de formación empresarial, asesoría técnica, etc.

En términos generales, como han reconocido Fonteneau *et al.* (2010), a través de sus objetivos sociales y económicos combinados y sus principios de funcionamiento, la ESS está bien ubicada para contribuir a las políticas y desafíos del desarrollo (por ejemplo, las estrategias de reducción de la pobreza y los objetivos de desarrollo del milenio), mediante el cumplimiento de diferentes funciones esenciales, incluyendo la ayuda a las poblaciones vulnerables, prestación de servicios, representación de varios grupos, etc.

5. La economía social y la Agenda del Trabajo Decente de la OIT

El trabajo decente resume «las aspiraciones de las personas en su vida laboral», aspiraciones en relación con oportunidades e ingresos; derechos, voz y reco-

nocimiento; estabilidad familiar y desarrollo personal; justicia e igualdad de género. El trabajo decente refleja las preocupaciones de gobiernos, trabajadores y empleadores, que dan a la OIT su singular identidad tripartita.

El trabajo decente puede ser sintetizado en cuatro objetivos inseparables, interrelacionados y estratégicos: principios y derechos fundamentales en el trabajo y normas laborales internacionales; oportunidades de empleo e ingresos; protección y seguridad social, y diálogo social y tripartismo. Estos objetivos tienen validez para todos los trabajadores, mujeres y hombres, en la economía formal e informal, en trabajos asalariados o autónomos, en el campo, la industria y la oficina, en sus casas o en la comunidad. La OIT considera que el trabajo decente es fundamental en el esfuerzo por reducir la pobreza, y es un medio para lograr un desarrollo equitativo. La OIT desarrolla una agenda para la comunidad del trabajo, representada por sus mandantes tripartitos, con el fin de movilizar sus considerables recursos para crear esas oportunidades y colaborar en la reducción y eliminación de la pobreza.

Así, se percibe que hay un reconocimiento por la OIT de las potencialidades de la ESS como herramienta no solo de generación de trabajo y renta, sino también de contribución para el tema del trabajo decente. Este tema fue discutido en el ámbito de la *1st International Academy on Social and Solidarity Economy*, realizada en Turín, en el Centro Internacional de Formación, en el año 2010. Como punto de partida, la OIT hizo hincapié en el hecho de que la Declaración sobre justicia social para una globalización justa, aprobada en el 2008, plantea que el compromiso de la OIT con el avance de la ESS está afianzando la convicción de que en un mundo globalizado «las empresas productivas, rentables y sostenibles, junto con una economía social fuerte y un sector público viable, tienen una importancia crucial para el desarrollo económico sostenible y las oportunidades de empleo» (Fonteneau *et al.*, 2010: 89).

Las ESS y sus organizaciones y entidades, a través de sus valores sociales y operaciones participativas, pueden realmente desempeñar un importante papel en la promoción de las normas laborales y el cumplimiento de los derechos laborales. En los países del sur, esta condición es particularmente cierta para los trabajadores informales, quienes constituyen la mayor parte del mercado laboral. Al organizar y ofrecer servicios a los trabajadores de la economía informal, la ESS, frecuentemente en colaboración con las organizaciones de empleadores y de trabajadores, enfrenta la falta de respeto por los derechos laborales de los trabajadores informales y las medidas inapropiadas, y aborda algunos de los problemas individuales y colectivos cotidianos de los trabajadores. Además, la promoción de la ESS por parte de la OIT ofrece la oportunidad de ampliar y fortalecer aún más las normas laborales dentro de la economía informal.

Para tener una idea específica de las cooperativas, en el 2010 una encuesta general sobre las contribuciones de los Estados miembros de la OIT reafirmó que la promoción de las cooperativas estaba en línea con la Declaración del 1998 de la OIT sobre los principios y derechos fundamentales en el trabajo y otros convenios. En particular, la encuesta estableció claramente que la promoción del papel de las cooperativas para lograr la inclusión social de todos sus miembros, incluyendo las personas desfavorecidas, contribuye a los objetivos del convenio 122 de la OIT sobre política de empleo.

Desde el punto de vista del trabajo decente, según la OIT, «nunca ha habido una mayor necesidad de poner el empleo en el centro de las políticas económicas y sociales». Con respecto al empleo, el informe del 2009 del director general de la OIT señala que «los países en desarrollo han sido particularmente afectados por la pérdida de empleos en industrias formales y mayormente orientadas a las exportaciones». Estas pérdidas de empleos tenderán a inflar más las filas de los trabajadores informales, incluyendo la agricultura (OIT, 2009: 8).

Además, la OIT calcula que aproximadamente el setenta y tres por ciento de los trabajadores del África subsahariana trabajan en empleos vulnerables. La crisis económica y financiera representa una seria amenaza a la inversión en infraestructuras y bienes de producción, la cual es vital si la región va a continuar desarrollándose. En las áreas rurales existe una importante escasez de trabajo decente, un mercado laboral rural que funciona mal y un bajo nivel de organizaciones/representaciones de los trabajadores rurales, así como subempleo y bajos ingresos.

Como la ESS persigue objetivos económicos y sociales, desempeña un importante papel a la hora de crear y garantizar el empleo decente y los ingresos. Dentro de la ESS, las cooperativas han sido grandes empleadoras durante años en varios países del norte y del sur. Las oportunidades para crear empleo y generar ingresos dependen en gran medida del acceso a los recursos necesarios. Por ejemplo, los servicios de microfinanza social ofrecidos por muchas organizaciones de la ESS son un medio de compensar las pérdidas de empleo y de crear negocios, lo que a su vez genera perspectivas, ocupación, trabajo y renta.

Otro punto destacable es el referido a la educación y la formación profesional, factores fundamentales para lograr los objetivos del Programa de Trabajo Decente. Las organizaciones y entidades de la ESS, como las cooperativas, pueden desempeñar un papel específico (no solo en la implementación del principio cooperativo de educación/formación e información, sino también en el desarrollo de enfoques innovadores en el terreno). El desarrollo de la ESS puede promoverse entre los futuros dirigentes y empresarios. Los cole-

gios cooperativos en varios países africanos y estructuras como La Universidad Africana de Desarrollo Cooperativo (AUCD) –anteriormente conocida como el Institut Supérieur Panafricain d’Economie Coopérative (ISPEC) en Cotonou– desarrollan cursos de formación profesional vinculados a las cooperativas y un creciente número de cursos más generales orientados a la economía social en su conjunto. Desde una perspectiva más amplia, varias organizaciones de la ESS ofrecen actividades de formación profesional para enriquecer las oportunidades de los trabajadores para encontrar empleos.

Especialmente en tiempos de dificultades económicas, la cohesión social puede deteriorarse como resultado de una competencia más fuerte entre los trabajadores. Debido a que las organizaciones y emprendimientos de la ESS son a menudo organizaciones comunitarias y por tanto están cerca de las preocupaciones de las personas y las comunidades, suelen estar bien ubicadas para poder detectar problemas económicos y sociales emergentes, posibles grupos de riesgo y nuevas necesidades. Las prácticas de la ESS, que son inclusivas y estimulan decisiones y métodos operativos transparentes, desarrollan una cultura del diálogo que podría arrojar una nueva luz sobre los problemas de la gobernanza. Podría interesar a las estructuras clásicas de diálogo social tripartito involucrar o consultar a las organizaciones de la ESS, así como a otros interlocutores de la sociedad civil que representan a las poblaciones vulnerables en el mundo laboral (por ejemplo, mujeres, trabajadores emigrantes, grupos que carecen de protección social o personas que no tienen empleos decentes).

De forma general, el Documento de Trabajo de la OIT (2010) para la *1st International Academy on Social and Solidarity Economy* concluye que:

- a) La ESS, a través de sus objetivos sociales y económicos combinados y sus principios de funcionamiento, está bien situada para contribuir a las políticas y los desafíos del desarrollo, como las estrategias de reducción de la pobreza y los objetivos de desarrollo del milenio.
- b) La ESS contribuye o podría contribuir más a implementar un marco internacional específico, por ejemplo, el Programa de Trabajo Decente de la OIT y sus cuatro pilares: normas laborales y derechos en el trabajo, empleo decente e ingresos, protección social y diálogo social.
- c) Como empleadores, las organizaciones de la ESS promueven las normas laborales y los derechos en el trabajo mediante el establecimiento de mecanismos organizativos participativos. También desempeñan un papel esencial con los grupos vulnerables a quienes los derechos laborales les están negados (por ejemplo, trabajadores informales, trabajadores emigrantes y menores que trabajan).

- d) Debido a que la ESS persigue objetivos económicos y sociales, desempeña un importante papel en crear y garantizar el empleo decente y los ingresos. Dentro de la ESS, las cooperativas han sido grandes empleadoras durante años en varios países del norte y el sur. La ESS también contribuye significativamente al acceso a los recursos (finanzas sociales) y a la creación de mercados (comercio justo, empleos verdes), la educación y la formación profesional. También existen muchas oportunidades para ayudar a formalizar algunas unidades informales bajo estructuras organizativas sociales y solidarias y mejorar el desarrollo de las economías locales.
- e) En los países del sur, donde existe un inmenso déficit en términos de protección social, la ESS (por ejemplo, las organizaciones mutuales de salud) lucha por la efectividad de esquemas de protección social que sean asequibles y accesibles a un amplio número de personas que no están cubiertas por los esquemas de seguridad social existentes. En algunos países, estos esfuerzos están articulados con reformas generales de los sistemas de protección social a escala nacional.
- f) Los métodos operativos transparentes de toma de decisiones que caracterizan a las organizaciones de la ESS establecen una cultura del diálogo que podría arrojar una nueva luz sobre los problemas de gobernanza y diálogo social y apuntar hacia nuevas ideas de generación de trabajo, empleo y renta.

6. Referencias bibliográficas

- BORGES, A. (2010): «Banco dos Cocais: uma experiência inovadora», en L. Morais y A. Borges (orgs.): *Novos Paradigmas de produção e consumo: experiências inovadoras*, São Paulo, Instituto Pólis, pp. 295-342.
- CHAVES, R. (2008): *La economía social: dos décadas generando empleo, tejido productivo y cohesión social en Europa*. IUDESCOOP, Valladolid. (Disponible en línea: <www.uv.es/iudescoop>).
- CHAVES, R. (2012): «Las políticas públicas y las cooperativas», *Ekonomiaz -Revista Vasca de Economía* 79, pp. 168-199.
- CHAVES, R., J. L. MONZON y J. A. TOMAS-CARPI (1999): «La Economía Social y la política económica», en J. M. Jordán *et al.* (coords.): *Política económica y actividad empresarial*, Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 143-170.
- CICOPA (2009): *Efectos de la crisis sobre las cooperativas de trabajo y las cooperativas sociales*. Disponible en línea: <http://www.cicopa.coop/public_docs/RaportCriseES.pdf>.

- CIRIEC / CHAVES, R. y J. L. MONZON (2008): *La Economía social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- CIRIEC (2000): *The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment*. CIRIEC-Directorate General V of the European Union, Liege. (Disponible en español en línea: <www.ciriec.es>).
- COCCO, G. (2006): «Mobilizar os territórios produtivos: para além do capital social, a constituição do comum», en G. Silva: *Territórios produtivos: oportunidades e desafios para o desenvolvimento local*, Sebrae.
- CORAGGIO, J. L. (2003): *Sobrevivencia y otras estrategias en LAC: La perspectiva desde lo local*. (Disponible en línea: <<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/sobrevivenciayotrasestrategias.pdf>>).
- CORAGGIO, J. L. (2009): *Territórios e economias alternativas*. (Disponible en línea: <http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/Territorio_y_economias_alternativas.pdf>).
- DEMOUSTIER, D. (1999): «La economía social: una economía privada, colectiva y no lucrativa, activa en la oferta de servicios, en el mercado de trabajo y en el mercado de capitales», *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa* 33, pp. 29-41.
- ENJOLRAS, B. (2008): «Fondements normatifs des organisations d'économie sociale et solidaire et évaluation du point de vue des politiques publiques», *Economie et solidarités* 39(1), pp. 14-34.
- FONTANEAU, B., N. N. NEAMTAN, F. WANYAMA, L. MORAIS y M. POORTER (2010): *Social and Solidarity Economy: building a common concept*, 1st International Academy of SSE, ITCILO, Turín.
- FRAISSE, L. (2006): *Os desafios de uma ação pública a favor da economia social e solidária*, en G. França Filho, J. L. Lavelle, A. Medeiros y J. Magnen (orgs): *Ação Pública e Economia Solidária: uma perspectiva internacional*, Porto Alegre, Editora UFRGS, pp. 237-244.
- FRANÇA FILHO, G. (2006). *Economia popular e solidária no Brasil*, en G. França Filho, J. L. Lavelle, A. Medeiros y J. Magnen (orgs.): *Ação Pública e Economia Solidária: uma perspectiva internacional*, Porto Alegre, Editora UFRGS, pp. 57-72.
- GREFFE X (2007): «The Role of the Social Economy in Local Development», en A. Noya y E. Clarence (eds.) (2007): *The social economy. Building inclusive economies*, OECD, París, pp. 91-118.
- HANSMANN, H. (1987): «Economic theories of non-profit organisations», en W. Powell (ed.): *The nonprofit sector: a research handbook*, Yale University Press, New Haven.
- MORAIS, L. P., A. C. BORGES y M. J. BACIC (2010): *Social and solidarity economy, land development and new paradigms of production and consumption*

- tion: is another development possible?*, en Anais: 28º Congresso Internacional do Ciriiec, Berlín.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2009): *Plan of Action for the promotion of social economy enterprises and organizations in Africa*, ILO Regional Conference 'The Social Economy-Africa's Responses to the Global Crisis', Johannesburg, 19-21 de octubre.
- RAMIREZ, B. y E. BENITO (orgs.) (2000): *Desarrollo local: manual de uso*, Madrid, ESIC.
- SANTOS, B. de S. (2002): «Prefácio», en B. de Santos: *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.
- SCHMITT, C. y D. TYGEL (2009): «Agroecología e economía solidária: trajetórias, confluências e desafios», en P. Peterson (org.): *Agricultura familiar camponesa na construção do futuro*, Rio de Janeiro, AS-PTA.
- SPEAR, R. (2000): «The co-operative advantage», *Annals of Public and Cooperative Economics* 71: 4, pp. 507-523.
- TOMAS-CARPI, J. A. (1997): «The prospects for a Social Economy in a changing world», *Annals of Public and Cooperative Economics* 2, vol. 68, pp. 247-279. (Versión en castellano en la revista *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*). (Disponible en línea: <www.ciriiec-revistaeconomia.es>).
- VIENNEY, C. (1991): «Estructuras cooperativas y problemas de empleo en Europa», *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa* 11, pp. 75-96.
- WEITZMAN, M. L. (1984): *The share economy*, Harvard University Press Cambridge Mass.

Mario RADRIGÁN (coord.),
Marietta BUCHELI, Leandro MORAIS,
Ana María DÁVILA, Natalia GARCÍA y Francesco PENAGLIA

Introducción. Aspectos metodológicos

El objeto del presente capítulo es el de ofrecer una panorámica estadística y una visión sintética de la realidad de la economía social en América Latina, el norte de África y España.

Se trata del primer estudio global de estas características realizado hasta la fecha, aunque en los últimos años se han realizado estudios parciales auspiciados por la fundación FUNDIBES (Pérez de Uralde, varios años).

La metodología seguida para el acopio de información se ha basado en datos secundarios y en la explotación de bases de datos. Se ha realizado una exhaustiva revisión bibliográfica (en libros e Internet), para lo que también se ha contado con la colaboración y el apoyo de los colegas del Observatorio Iberoamericano de Economía Social y Cooperativa (www.oibescoop.es). Se ha tratado de obtener la información estadística más reciente, preferentemente la del bienio 2008-2009.

Es importante resaltar que la consecución de los datos fue un proceso complejo por la informalidad de la información relacionada con las organizaciones de la economía social, por la dificultad de obtener información estadística fiable y rigurosa, cuando se ha encontrado, y por la carencia, a menudo, de datos que hagan referencia a este ámbito de la economía. Es esta una de las primeras conclusiones del presente estudio, la necesidad de que los distintos países establezcan mecanismos estadísticos sobre la economía social. Unos interesantes referentes al respecto son la base de datos de la economía social del Gobierno de España sito en su Ministerio de Trabajo e Inmigración y disponible en Internet, así como los censos del sector solidario de países como Brasil realizados en los últimos años.

Los resultados que se presentan dan cuenta de la información disponible en la actualidad y de las amplias carencias, por lo que los datos agregados de-

ben tomarse con cautela. Los datos nacionales en numerosas ocasiones no dan cuenta de todas las organizaciones de la economía social, en particular de las asociaciones y mutualidades, así como de trabajadores y asociados. No obstante, el esfuerzo realizado por los investigadores que participaron en este estudio en la búsqueda de los datos tiene como objetivo principal dar claridad y actualizar la información ya existente sobre las organizaciones de la economía social.

El concepto de economía social ha evolucionado en los últimos años en América Latina, el Magreb y España, sin embargo, las diferentes percepciones en torno al concepto de economía social por parte del Estado y con relación a qué tipos de organizaciones lo integran han dificultado lograr un consenso en estos países, con excepciones, y han condicionado en gran medida el hecho de que exista tanta informalidad en los datos que genera este sector.

Las cooperativas, como organizaciones activas de la economía social, son las entidades que cuentan con mayor información referente a su número, la cantidad de asociados que albergan y los puestos de trabajo que generan; no pasa lo mismo con el sector mutualístico, donde en algunos países ni siquiera existe un censo real del número de mutuales.

Es posible apreciar también que países caracterizados por un alto índice de pobreza han considerado el sector de la economía social (ES) como un actor importante para colaborar en la erradicación de la pobreza. Y de ahí que no existan cifras formales en cuanto al número de organizaciones de este sector, y que valores como la solidaridad, la cooperación y la responsabilidad social se hayan ido desplazando desde los países más desarrollados (que cuentan con un sector de economía social mayor en número de organizaciones, empleos generados y personas beneficiadas) hasta los países en vías de desarrollo, que en medio de situaciones tan complejas como son la pobreza o las guerras internas han decidido lidiar con esta realidad incorporando la economía social y sus valores a sus distintas realidades.

1. Breves referencias sobre el uso del concepto de economía social

La ES constituye una realidad económica heterogénea, marcada por una serie de dificultades y contradicciones en lo referente a su definición, conceptualización, delimitación de sus actividades y de sus organizaciones y, consecuentemente, a su medición. No obstante lo anterior, en Europa, y en España en particular, se ha logrado cierto consenso científico en cuanto a su delimitación, como se ha analizado en el anterior capítulo.

En Iberoamérica la situación es algo diferente. En este continente se vienen desarrollando concepciones propias. El concepto de economía solidaria (ESOL), por ejemplo, presenta dos contenidos, uno en países como Colombia y Ecuador, que disponen de una ley de economía solidaria, y otro en otros países como Brasil. En el primer caso se identifica la economía solidaria con el contenido del concepto europeo de economía social, mientras que en el segundo caso se contempla como una fuerza de transformación social portadora de un proyecto de «sociedad alternativa» a la globalización neoliberal. A diferencia de los idearios europeos, que consideran la ESOL compatible con el mercado y con el Estado, esta segunda perspectiva iberoamericana de economía solidaria defiende la idea de un proyecto global alternativo al capitalismo (Singer, 1997). También hay otros enfoques, como el de «economía alternativa», con raíces en los movimientos opositoristas franceses surgidos en la revolución de mayo de 1968, y el de «economía popular», de origen latinoamericano, bastante cercano al enfoque sudamericano de economía solidaria, conceptualizado por investigadores tales como Luis Razeto de Chile y José Luis Coraggio de Argentina (Coraggio, 1997).

En África, dada la historia de pobreza y exclusión social, así como la urgencia de proyectos de desarrollo en una región marcada por serios conflictos sociales, políticos, culturales y étnicos, las prácticas en la ESS están más bien relacionadas con la filantropía y las acciones de organizaciones no gubernamentales (ONG). Sin embargo, actualmente en algunos países existen avances en cuanto a la planificación de proyectos de desarrollo socioeconómico que priorizan la paz, la participación democrática, la gobernanza y la cooperación regional. Por ejemplo, en el África anglófona (Kenya, Tanzania y Uganda) existen políticas para apoyar el desarrollo del movimiento cooperativo y las asociaciones mutuales para ofrecer seguro médico. Estos países también han desarrollado leyes cooperativas y tienen instituciones para regular el desarrollo del movimiento cooperativo. Algunos países, como Mali, Nigeria y Senegal, han incorporado un comité para desarrollar la ESOL en sus estructuras de gobierno. En el norte de África, países como Argelia, Marruecos y Túnez utilizan el término ESOL y realizan prácticas sobre el tema. En Túnez, los esfuerzos solidarios tienen el fin de crear mecanismos para atajar la pobreza, la exclusión y la desigualdad. En Marruecos, «Solidaridad y Desarrollo Marruecos» (SDM) es una asociación local fundada en 1998 por voluntarios para movilizar las habilidades de cada persona para lanzar una red solidaria entre los habitantes de distritos discriminados (Fonteneau *et al.*, 2010).

En definitiva, desde el punto de vista conceptual, el tema referente a la ES y la ESOL contempla una multiplicidad de opiniones, o sea, su concepto carece de aceptación e implementación generalizadas. En realidad, se puede

afirmar que, hasta el momento, no existe consenso sobre la delimitación de sus fronteras y actividades. Además, la utilización de este término no está exenta de ambigüedades, ya que convive con una diversidad de nomenclaturas y tipologías. Desde esta perspectiva, en cada país, o hasta en cada región, se adoptan distintas referencias, que varían en función de la trayectoria histórica, sociocultural, política, económica y también de las aspiraciones, de la ideología y de los valores del investigador.

Independientemente de la terminología utilizada, de las dificultades de conceptualización, definición y mensuración y de la controversia inherentes a un tema «espinoso», se entiende que la ES y la ESOL pueden desempeñar un papel significativo, desde el punto de vista socioeconómico, a través de sus «mecanismos específicos», logrando, de este modo, contribuir a la generación de empleo y renta, para una distribución de renta menos desigual y para un desarrollo endógeno, tomando en cuenta sus mayores vínculos con el territorio.

2. Economía social en Iberoamérica

2.1. Argentina

En el año 2003, el entonces presidente de la nación estableció que el fomento del cooperativismo y la economía solidaria constituye una política de Estado que debe ser consolidada en todo el país. Esta ha sido una convicción que ha guiado los pasos del Gobierno con el apoyo total de la actual presidenta, Cristina Fernández de Kirchner (INAES, 2008).

Las cooperativas se encuentran presentes en lugares donde el capital privado no encontró incentivos, y donde las personas decidieron unirse para proveerse a sí mismas de los servicios que necesitaban, como un gran ejemplo de que el modelo neoliberal se debilita frente a la fortaleza del movimiento cooperativo. Las cooperativas se clasifican en varias formas, según el objetivo o fin que persiguen. En el caso argentino existen cooperativas de consumo, créditos, vivienda, seguros, electricidad, teléfonos, educación, pescadores horticultores, floricultores, artesanos, tamberos, ganaderos, agricultores, transporte, servicios públicos, trabajo y escolares, entre otras.

Por otro lado, están las mutuales, fundaciones y asociaciones. Actualmente existen tres confederaciones en el país: Mutualismo Argentino Confederado (MAC), Confederación Nacional de Mutualidades (CONAM) y Confederación Argentina de Mutuales (CAM). También existe un gran número de asociaciones civiles en Argentina, tal como muestra la tabla siguiente. Según el registro

del Sistema de Identificación Nacional y Tributaria, en el año 2006 se encontraban registradas 74.034, agrupando de esta forma a diversas organizaciones, como cooperadoras, organizaciones de colectividades, bibliotecas populares, organizaciones no gubernamentales, academias nacionales y centros de investigación, sociedades de fomento y organizaciones de base (Monzón, 2010).

TABLA 1
ECONOMÍA SOCIAL EN ARGENTINA

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	40.482.000
Fuerza laboral (o población activa) (b)	16.030.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	12.760
Mutualidades	4.166
Asociaciones civiles	74.034
Total de entidades de economía social	90.960
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	9.392.713
Personas asociadas a las mutuales	4.997.067
Total de socios (c)	14.389.780
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	289.460
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	35,5%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/Fuerza laboral	1,8%

Fuente: «Las Cooperativas y Mutuales en la República Argentina», Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) y Ministerio de Desarrollo Social. 2008.

2.2. Bolivia

La primera ley propuesta en Bolivia en relación con el tema cooperativo data de 1958. Fue la Ley General de Sociedades Cooperativas, LGSC. Algunos aspectos de la LGSC están aún vigentes, sin embargo, el movimiento cooperativo no los ha aprovechado (Oropeza, 2007). Aparte de lo previsto por esta ley y

la Constitución Política del Estado, no existen políticas públicas generales en favor del sector cooperativo; pero sí existen normas que son contrarias al cooperativismo y que impiden sus actividades económicas (Oropeza, 2007).

En Bolivia el trabajo de las cooperativas no es valorado por los demás sectores ni por el Estado. En gran medida, esto obedece a que el gran aporte de este sector se mantiene en el anonimato, además del impacto causado en los años noventa por la corriente neoliberal, que intentó el cierre de espacios de acción (Oropeza, 2007).

TABLA 2
ECONOMÍA SOCIAL EN BOLIVIA

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	10.426.160
Fuerza laboral (o población activa) (b)	4.614.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	664
Mutualidades	9
Asociaciones civiles	497 ¹
Total de entidades de economía social	1.170
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	3.000.000
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	32.323 ²
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	29% ³
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	0,70%

Fuentes: Sistema financiero bolivariano, 2005, 2006 y 2007. Resumen nacional del 31 diciembre del 2007. Alianza Cooperativa Internacional, 2011. SOCODEVI, 2008. «Promoción del Cooperativismo en Bolivia, Ecuador y Venezuela», 2009. Pérez de Uralde y Radrigán (2006).

1. Hace referencia únicamente a las ONG contabilizadas hasta el 2005.

2. Esta cifra equivale únicamente a los empleos generados por las cooperativas.

3. Cifra calculada únicamente con el número de asociados a las cooperativas, por ser el único dato con el que se cuenta.

Las medidas de fomento cooperativo por parte del Estado se establecen en el capítulo 2, artículos 32 al 39. Dentro de los principales puntos se menciona que «El Estado deberá contratar preferentemente con las sociedades cooperativas» (artículo 32). «Cuando diversas provincias o regiones deban realizar obras públicas de interés común, como plantas de producción de energía eléctrica o sistemas de irrigación y drenaje, adoptarán la forma de Cooperativas de instituciones o administración pública» (artículo 33). «Las plantas para la producción de energía eléctrica, las minas, fábricas y talleres que forman parte del patrimonio del Estado, serán administradas, preferentemente por medio de sociedades Cooperativas» (artículo 34). «El Estado otorgará preferencia a las sociedades cooperativas de artes gráficas, para contratación de trabajos de imprenta» (artículo 35). «Las autorizaciones que se expidan por las autoridades de tránsito, con el objetivo de regular el uso de las vías públicas, se otorgarán preferiblemente a sociedades cooperativas» (artículo 36). «Los productos que el Estado controle serán distribuidos de preferencia, a través de sociedades cooperativas» (artículo 37). «El Banco Central, el Banco Agrícola de Bolivia y el Banco Minero de Bolivia estarán obligados a operar directamente con las sociedades cooperativas, sin que para el cumplimiento de tal mandato deban exigir otra estructura jurídica distinta» (artículo 38). De igual manera, el artículo 39 señala los privilegios y las exenciones de las cooperativas (Oropeza, 2007).

2.3. Brasil

En Brasil, el término *economía social* (ES) no es tradicionalmente utilizado, a pesar de que las organizaciones que actúan en la interfase entre la economía y la sociedad constituyen un fenómeno social expresivo y cada vez más reconocido. Sin embargo, así como hay numerosos estudios sobre el tema en otros países, en Brasil no existe un consenso sobre lo que es la ES y qué entidades la constituyen (Serva y Andion, 2006). En sentido amplio, la ES en Brasil puede incorporar las cooperativas, las organizaciones del tercer sector (NPO) y los emprendimientos económicos solidarios.

En Brasil, una multiplicidad de actores desarrollan prácticas de ES y ESOL y con diferentes perspectivas, pasando por visiones asistencialistas, visiones emprendedoras e incluso visiones que buscan la autonomía plena del individuo dentro de las esferas política, social y económica. Se puede citar, entre las principales entidades, a Caritas Brasileña, Red Universitaria de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares-ITCP, Red UNITRABALHO, Asociación Nacional de Trabajadores en Empresas de Autogestión-ANTEAG, Agencia de

Desarrollo Solidario-ADS/CUT, Central de Cooperativas y Emprendimientos Solidarios-Universidad Solidaria-UNISOL, Cooperativa Central de Crédito y Economía Solidaria-ECOSOL, Organización de las Cooperativas de Brasil-OCB, Grupo de Institutos, Fundaciones y Empresas-GIFE, etc. Se puede decir que este múltiple conjunto de organizaciones, por un lado, muestra un cuadro amplio de experiencias de ES y ESOL en el país y, por otro, reitera el hecho de la existencia de diferentes visiones mediante las que el tema es tratado y desarrollado (Leite, 2008).

TABLA 3
ECONOMÍA SOCIAL EN BRASIL

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	190.732.694
Fuerza laboral (o población activa) (b)	99.230.000 (2008)
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	7.727
Mutualidades	
Asociaciones civiles	338.000
Total de entidades de economía social	345.727
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	7.690.000
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	7.690.000
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	251.000 ¹
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	4% ¹
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	1,8%

Fuente: GIFE www.gife.org.br

1. Hace referencia únicamente a las cooperativas.

2.4. Chile

TABLA 4
ECONOMÍA SOCIAL EN CHILE

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	16.432.536
Fuerza laboral (o población activa) (b)	7.382.410
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	1.152 ¹
Mutualidades	536
Asociaciones civiles	106.880
Total de entidades de economía social	108.568
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	1.178.688
Personas asociadas a las mutuales	40.000
Total de socios (c)	1.218.688
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	36.679 ²
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	7,4%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	4,6% ³

Fuente: PNUD, 2006 (www.pnud.cl). El Mutualismo: La gloria, la crisis. Armando Torres Álvarez. 27 de enero 2011. En la Confederación Mutualista de Chile (www.mutualismo.cl). Tomado de Empleo Trimestre. Diciembre 2009-Febrero 2010 (www.ine.cl). FUNDIBES 2009, FUNDIBES 2006 y «La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad». Irarrázaval, Ignacio y Salamon (2006).

1. Para calcular este número se consideraron las cooperativas activas, que para el Departamento de Cooperativas (DECOOP), dependiente de la Subsecretaría de Economía, son todas aquellas cooperativas que le hayan remitido alguna vez información formal en los últimos tres años.

2. Este número equivale únicamente a los puestos generados por las cooperativas.

3. Cifra calculada con el número total de empleos generados por las cooperativas y por las asociaciones, fundaciones y ONG.

El uso del concepto de *economía social* en Chile tiene como referente histórico una propuesta elaborada por la Confederación General de Cooperativas de

Chile (CONFECOOP), que en pleno proceso final de retorno de la democracia, eleva una propuesta para convocar a otros actores sociales como los sectores sindical, mutualista y gremial empresarial, bajo un paraguas general llamado «Sector de Economía Social». Esta propuesta no logró generar una dinámica de integración intersectorial, sin embargo, gracias a ella en 1989 se realizó la «Conferencia Internacional: Sector de Economía Social y Desarrollo Equitativo. Un compromiso con la solidaridad y el desarrollo», que tuvo lugar en la CEPAL con el apoyo y colaboración de la AECI y la Dirección de Cooperativas del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de España (Monzón, 2010).

Las cooperativas agrupan a más de un millón de socios y generan más de 30.000 empleos. Su volumen de activos asciende a más de US\$ 3.000 millones. Estas organizaciones tienen un impacto directo en la economía familiar, dotando de servicios básicos al sector rural, intermediando recursos financieros a segmentos de la población donde la banca no accede, así como potenciando el autoempleo a través de las cooperativas de trabajo y generando actividad económica en el sector rural mediante cooperativas campesinas y pesqueras (FUNDIBES, 2009).

El sector sindical, al igual que el cooperativo, también se vio fuertemente afectado por la dictadura militar, lo que produjo un debilitamiento de estas organizaciones durante los diecisiete años de este régimen. Posteriormente, con el retorno a la democracia, si bien se aprecia una mayor conformación de sindicatos, estos han tenido fluctuaciones, teniendo en 1992 un gran crecimiento y en 1999 la cifra más baja (7.057). Más tarde, en el año 2002, el número de sindicatos se mantiene con variaciones, hasta alcanzar 8.149 ese año, 9.424 en el 2006 y 9.365 en el 2007.

2.5. Colombia

La legislación colombiana se destaca en América Latina por el ofrecimiento de la ley cooperativa a las entidades de la economía solidaria que funcionan desde mediados del siglo pasado en este país (Guarín, 1999). Dicha legislación fue sustraída de la legislación laboral ordinaria de los asociados a las cooperativas de trabajo, conviniendo los reglamentos de trabajo interno, compensaciones y seguridad social, adoptados por los órganos de administración de las cooperativas (Guarín, 1999). De igual manera, la legislación ofrece preferencias tributarias según lo establecido en el estatuto tributario colombiano; este indica que las cooperativas no están sujetas a impuestos de renta en caso de demostrar que sus excedentes los han aplicado conforme a la ley cooperativa (Guarín, 1999).

Otras entidades de carácter solidario y sin ánimo de lucro son sometidas al Decreto Ley 1133 de 1989 para Precooperativas, al Decreto Ley 1480 de 1989 para Asociaciones Mutualistas, al Decreto 1481 de 1989 para Fondos de Empleados y al Decreto Ley 1482 de 1989 para Administraciones de Servicios Públicos Cooperativos (Guarín, 1999).

La Constitución Política de 1991 consagra el reconocimiento y fomento de las cooperativas y las asociaciones del sector solidario. Asimismo, estableció la transformación del Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo de la Economía Solidaria, con funciones de dirección y coordinación de la política del Estado, para «la promoción, planeación, protección, fortalecimiento y desarrollo empresarial de las organizaciones de economía solidaria» (Guarín, 1999).

TABLA 5
ECONOMÍA SOCIAL EN COLOMBIA

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	45.508.205
Fuerza laboral (o población activa) (b)	20.500.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	8.533
Mutualidades	273
Asociaciones civiles	n/d
Total de entidades de economía social	8.806
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	5.131.780
Personas asociadas a las mutuales	206.740
Total de socios (c)	5.338.520
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	144.461
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	11,7%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	0,73% ¹

Fuente: Sistema de información Confecoop-SIGCOOP, Superfinanciera, Supervigilancia, Superservicios, Saludcoop, Gestar Salud. Confecoop, 2011. Datos del 2010.

1. Cifra calculada del número total de empleos generados por las entidades de la economía social, que corresponde a 149.910.

Debido a la crisis del sector financiero cooperativo de los años noventa, se aprobó la Ley 454 en 1998, que institucionalizó el «sistema de la economía solidaria» y finalizó el proceso de regulación y supervisión del ahorro de las cooperativas. Entre otras, esta ley ha sufrido modificaciones como la Ley 795 del 2003, que modificó el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Sarmiento, 2010).

2.6. Costa Rica

TABLA 6
ECONOMÍA SOCIAL EN COSTA RICA

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	4.579.000
Fuerza laboral (o población activa) (b)	1.920.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	530
Mutualidades	S/d
Asociaciones civiles	4.406
Total de entidades de economía social	5.017
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	777.713
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	777.713
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	59.380 ¹
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	26%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	5,24% ²

Fuente: Instituto Nacional de Fomento Cooperativo-INFOCOOP, 2008. Censo Nacional Cooperativo año 2008. Costa Rica. Alianza Cooperativa Internacional, 2011. Anuario Iberoamericano de la Economía Social N.º 0, 2009. FUNDIBES, (155-173).

1. Esta cifra equivale únicamente a los puestos generados por las cooperativas.
2. Cifra calculada con el número total de empleos generados por la economía social.

La primera Ley de Asociaciones Cooperativas en Costa Rica fue la n.º 4.179 del 22 de agosto de 1968. Esta ley dictó una legislación autónoma para regular íntegramente las entidades jurídicas de naturaleza asociativa. En 1969, mediante la Ley n.º 3.859, se declara de interés público la constitución y el funcionamiento de las asociaciones para el desarrollo de las comunidades, como medio de estimular a las poblaciones a organizarse para luchar por el desarrollo económico y social del país (FUNDIBES, 2009).

En Costa Rica se genera equidad en la distribución de la riqueza por medio de las organizaciones del sector de la economía social. Sin embargo, para el Estado la economía social no es un pilar de la economía y tampoco lo reconoce como sector (FUNDIBES, 2009).

Es importante resaltar que, por medio de la Asamblea de Trabajadores y Trabajadoras del Banco Popular, se ha desarrollado un eje de cohesión de las organizaciones sociales que comparten los principios de la economía social, principalmente en el reconocimiento de la propia identidad de sus valores, principios y fines, comunes a todas sus organizaciones (FUNDIBES, 2009).

2.7. Cuba

TABLA 7
ECONOMÍA SOCIAL EN CUBA

<i>Entidades o empresas de la economía social</i>	<i>Número</i>
Cooperativas	6.398
Mutualidades	s/d
Asociaciones civiles	s/d

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas, República de Cuba. Anuario estadístico de Cuba, 2010.

La economía social en Cuba presenta una correspondencia entre el sector estatal socialista y el sector cooperativo. En el 2008 el presidente de los Consejos de Estado y de Ministros, Raúl Castro Ruz, se pronuncia con admiración frente a la gran empresa estatal socialista. Asegura conocer varias empresas que producen eficientemente; asimismo, afirma que se trata de formas de propiedad y producción y coexisten perfectamente con el socialismo (Revista Bohemia, 2002, en Díaz, 2008).

En cuanto al apoyo financiero, las cooperativas lo materializan mediante la adjudicación de créditos blandos, la venta subsidiada de insumos y la facilidad para adquirir materiales de construcción de viviendas, favoreciendo el desempeño de las CCS y las CPA, y de esta manera generar desarrollo económico y social. En el caso de las UBPC, la situación económica del país, en crisis desde 1991, ha impedido brindar un apoyo financiero similar; sin embargo, se ha realizado la condonación de deudas (Díaz, 2008).

Existe un fuerte apoyo técnico, por parte de institutos de investigación científica, para las cooperativas del sector agropecuario. Es un servicio brindado de manera gratuita. Los institutos de investigación se especializan en la producción de cultivos de interés y su relación con el sistema biofísico. La vinculación de estos institutos ha permitido un incremento en la vinculación con los productores; son tenidos en cuenta los intereses de los cooperativistas y se ha generado un diálogo de saberes. Un ejemplo notable frente a este apoyo es la actividad del Grupo Nacional de la Agricultura Orgánica, dirigido por INIFAT, integrado por diversos especialistas (Díaz, 2008).

Las universidades públicas también representan un apoyo para el sector cooperativo. Las universidades cubanas tienen grupos de investigación dedicados al sector cooperativo. Algunos de estos grupos existen desde 1980 y se vieron fortalecidos en 1993 con la creación de las UBPC (Díaz, 2008). Frente a este tema cabe mencionar el Área de Desarrollo Rural y Medio Ambiente del Programa FLACSO Cuba y la Universidad de La Habana, cuyas investigaciones en el sector cooperativo se iniciaron en 1986 con un estudio de jóvenes campesinos cooperativistas (Díaz *et al.*, 1990, en Díaz, 2008). De igual manera, y con el apoyo de la Universidad de Sherbrooke, Canadá, y la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional, en el 2000 se dio inicio a la Maestría en Gestión y Desarrollo de Cooperativas, convirtiéndose en el único programa universitario de cooperativismo en Cuba (Díaz, 2008). Este programa académico ha mostrado gran influencia en el desarrollo de los estudios cooperativos a nivel nacional. Se destaca por la inclusión de estudiantes de todo el país y el enfoque participativo y democrático de la docencia (Díaz, 2005 y 2006; Jiménez, 2006, en Díaz, 2008).

El interés del sector público cubano hacia las cooperativas ha sido continuo y desde el 2005 se han desarrollado diferentes hechos que así lo ponen de manifiesto: creación del Viceministerio de Atención al Sector Cooperativo y Campesino en el Ministerio de Agricultura, que tiene, entre sus principales misiones, la atención de las UBPC; constitución, en el 2006, de la Comisión Nacional de Atención a las UBPC, y la posterior creación del Grupo de Expertos y del Grupo Gestor (Díaz, 2008).

2.8. Ecuador

TABLA 8
ECONOMÍA SOCIAL EN ECUADOR

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	14.306.876
Fuerza laboral (o población activa) (b)	4.510.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	5.422
Mutualidades	
Asociaciones civiles	2.272
Total de entidades de economía social	7.694
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	1.808.788
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	12,6% ¹

Fuentes: Ministerio de Bienestar Social DINACOOOP, 2002. G. Da Ros, 2007; Pérez de Uralde y Radrigán, 2006, vol. 2.

1. Cifra calculada únicamente con el total del número de asociados de las cooperativas.

Las relaciones del Estado y el sector cooperativo en Ecuador han presentado variaciones a lo largo de la historia del cooperativismo en este país, dando como resultado las diferentes políticas, normativas y funciones de los organismos de control sobre las cooperativas. El Estado ha pasado de ser paternalista y promotor a indiferente y limitante con el cooperativismo (Naranjo, 1999, en Da Ros, 2007). De manera general, las políticas no presentan una coherencia, lo que crea una desarticulación que frena el desarrollo de estas organizaciones (Da Ros, 2007).

No obstante, la legislación ecuatoriana reconoce el cooperativismo, estableciéndolo constitucionalmente como un sector diferente al público o privado (Da Ros, 2007). La Carta Magna vigente entre 1979 y 1998 reconoció cuatro sectores de la economía en los que se reconocía el «sector comunitario

de autogestión, integrado por empresas cooperativas, comunales o similares, cuya propiedad y gestión pertenezcan a la comunidad de personas que trabajen permanentemente en ellas» (Da Ros, 2007). Actualmente, en el artículo 245 de la Constitución se fortalecen los anteriores postulados con el siguiente planteamiento: «Las empresas económicas, en cuanto a su forma de propiedad y gestión, podrán ser privadas, públicas, mixtas, comunitarias o de autogestión. El Estado las reconocerá, garantizará y regulará». Así mismo se resalta la importancia de la promoción de este tipo de empresas por parte del Estado, defendiendo su identidad «de propiedad y gestión» de las personas que allí trabajen, usen o consuman sus recursos. Lo anterior está definido en el artículo 246 de la Constitución (Da Ros, 2007).

2.9. El Salvador

TABLA 9
ECONOMÍA SOCIAL EN EL SALVADOR

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	6.150.953
Fuerza laboral (o población activa) (b)	2.551.667
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	3.240
Mutualidades	
Asociaciones civiles	9
Total de entidades de economía social	3.249
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	281.352
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	281.352
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	7,55%

Fuente: «Diagnóstico situacional del entorno político e institucional del movimiento cooperativo salvadoreño». Apoyado por Cooperación Internacional, CEPES y el Directorio Nacional Cooperativo. El Salvador, noviembre del 2010. Sociedad de Cooperación para el Desarrollo Internacional, 2011, y Estadísticas del Sector Cooperativo, 2008 y 2010 de INACOP y CONFECOOP. ACI, 2011.

Las cooperativas en El Salvador se amparan en el derecho de libre asociación establecido en el artículo 7 de la Constitución de la República, que señala que «Los habitantes de El Salvador tienen derecho a asociarse libremente y a reunirse pacíficamente y sin armas, para cualquier objeto lícito. Nadie podrá ser obligado a pertenecer a una asociación». Por su parte, el artículo 114 agrega: «El Estado fomentará y protegerá las asociaciones cooperativas, facilitando la organización, expansión y financiamiento».

Sin embargo, el cuerpo legal rector y específico para este tipo de asociaciones es la Ley General de Asociaciones Cooperativas, además de regulaciones del Código de Comercio y un reconocimiento jurídico del Instituto Salvadoreño de Fomento al Cooperativismo (INSAFOCOOP).

No obstante, existen otros cuerpos legales para procesos asociativos específicos, por ejemplo, las cooperativas que se crearon en el contexto de la Reforma Agraria están supervigiladas por el Departamento de Asociaciones Cooperativas del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Finalmente, es importante señalar que el marco legal de las cooperativas en El Salvador evidencia algunos problemas y limitaciones para este tipo de organizaciones, tal como señala FUNDASAL:

El marco legal de alguna manera ha presentado limitaciones al desarrollo de las cooperativas. La Ley del Régimen de la Tierra en Propiedad de las Asociaciones Cooperativas Beneficiarias de la Reforma Agraria establece en el artículo 8 que las asociaciones cooperativas podrán transferir a título de venta a favor de sus cooperados, solares no mayores de quinientos metros cuadrados destinados para vivienda. A partir de esta ley, las Cooperativas inicialmente grandes que habían tenido producción colectiva, en un porcentaje significativo ya no producen de esta manera. Así, el productor se defiende a título personal, si puede y si no, vende la tierra. Aun así hay cooperativas que tienen propiedades colectivas (FUNDASAL, S. A., p. 6).

2.10. Guatemala

El cooperativismo en Guatemala existe desde principios del siglo pasado. Apareció formalmente en 1903, tras la emisión del Decreto Ley 630, «Ley de las Sociedades Cooperativas». Esta planteaba: «el mejoramiento de las condiciones de vida de la clase trabajadora; el desarrollo de las acciones de previsión y ahorro, para prestar a las clases obreras los mayores beneficios, ya que estas agrupaciones persiguen el provecho inmediato de los asociados de los diversos gremios, aumentan la cohesión entre los elementos de la sociedad y contribuyen a la conservación de pequeños patrimonios». Esta ley confunde las cooperativas

con organizaciones mutualistas y no las tiene en cuenta como las empresas económicas que se conocen hoy en día (Paredes, 2009).

Actualmente, es la Ley General de Cooperativas la que está en vigencia; únicamente se ha presentado una reforma que es el Decreto n.º 47-2001 del Congreso de la República, que hizo una aclaración por la que las «Federaciones son cooperativas de segundo grado, formadas por dos o más cooperativas de primer grado que se dediquen a actividades semejantes y que la Confederación es una cooperativa de tercer grado integrada por dos o más federaciones de una misma actividad económica». De igual manera, establece que «las confederaciones tendrán carácter de representativas de los sectores a los cuales pertenecen sus afiliados» (Paredes, 2009).

TABLA 10
ECONOMÍA SOCIAL EN GUATEMALA

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	14.700.000
Fuerza laboral (o población activa) (b)	3.958.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	841
Mutualidades	
Asociaciones civiles	
Total de entidades de economía social	841
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	1.225.359
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	1.225.359
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	8,33% ¹
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	

Fuente: Sociedad de Cooperación para el Desarrollo Internacional, 2011, y Estadísticas del Sector Cooperativo, 2008 y 2010 de INACOP y CONFECOOP. Alianza Cooperativa Internacional, 2011.

1. Porcentaje calculado solo con el número de asociados de las cooperativas.

La Constitución Política de la República de Guatemala contempla las cooperativas en dos artículos. El artículo 67 establece la «protección a las tierras y las cooperativas agrícolas indígenas. Las tierras de las cooperativas, comunidades indígenas o cualesquiera otras formas de tenencia comunal o colectiva de propiedad agraria, así como el patrimonio familiar y vivienda popular, acusada de protección especial del Estado, de asistencia crediticia y técnica preferencial, que garanticen su posesión y desarrollo, a fin de asegurar a todos los habitantes una mejor calidad de vida». Por otro lado, el artículo 119 plantea como deber del Estado: «fomentar y proteger la creación y funcionamiento de las cooperativas, proporcionándoles la ayuda técnica y financiera necesaria» (Paredes, 2009).

Dentro de los problemas jurídicos de las cooperativas, se puede mencionar que, dada la época en la que se aprobó la Ley General de Cooperativas, su contenido refiere una «serie de normas de control del Estado que no armoniza con la corriente económica actual caracterizada por la reducción del aparato estatal y a la creación de bloques, compuestos por varios países en la búsqueda de una mayor y mejor expansión comercial» (Paredes, 2009).

2.11. Honduras

Las empresas de la economía social en Honduras son representadas por los Consejos Regionales del Sector Social de la Economía (CODESSE) y el Consejo Hondureño del Sector Social de la Economía (COHDESSE). Según datos del Censo SSE 2003, las cooperativas de ahorro y crédito, de consumo y cajas de ahorro y crédito asocian a 650.000 personas, de las cuales el 53% son mujeres y el 47% hombres. Mientras que las empresas asociativas campesinas y cooperativas dedicadas a la producción agrícola, forestal e industrial, según el Censo SSE 2003, asocian a 162.000 personas, de las cuales el 27% son mujeres y el 73% hombres.

El COHDESSE es el órgano superior de representación, defensa, promoción e integración de las organizaciones y empresas del sector social de la economía. El COHDESSE fue constituido el 20 de abril del 2001 y obtuvo su personalidad jurídica por acuerdo presidencial n.º 256-2001, en el mes de julio del mismo año.

Los Consejos Regionales del Sector Social de la Economía (CODESSE) son estructuras regionales, creadas con el propósito de representar, fortalecer y consolidar el SSE y aglutinar a todas las empresas de economía social de sus respectivas regiones.

TABLA 11
ECONOMÍA SOCIAL EN HONDURAS

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	8.045.990
Fuerza laboral (o población activa) (b)	3.236.860
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	1.048 ¹
Mutualidades	
Asociaciones civiles	84 ²
Total de entidades de economía social	4.478 ³
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	7.000 ⁴
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	812.000
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	10,1%

Fuente: Instituto Hondureño de Cooperativas-IHDECOOP. Alianza Cooperativa Internacional, 2011. «Juventud y Economía Social en Honduras. Informe de investigación parte I». Elaborado por Carlos Vigil Moreno, Honduras, abril, 2011.

1. Se tomaron en cuenta las cooperativas de segundo grado y los planes cooperativos sindicales.
2. Se tomaron en cuenta las asociaciones de productores.
3. Se tomaron en cuenta las empresas asociativas campesinas, las tiendas de abastecimiento comunitario, cajas de ahorro y crédito, empresas de servicios múltiples y los grupos campesinos e informales. Porque son las organizaciones que en Honduras se encuentran clasificadas como empresas y organizaciones de la economía social.
4. Es una cifra muy general, debido a que no existen registros fiables al respecto.

2.12. México

La Constitución Federal de México establece en los artículos 25 y 26 que el Estado mexicano y sus gobiernos tienen el deber de dirigir y planear el desarrollo nacional, fomentando los sectores público, social y privado. Sin embargo,

ni desde el punto de vista jurídico ni desde el de las políticas públicas existen criterios comunes en la forma de apoyo y promoción de las empresas y organizaciones del sector social de la economía (Rojas, 2006).

TABLA 12
ECONOMÍA SOCIAL EN MÉXICO

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	112.322.757
Fuerza laboral (o población activa) (b)	44.710.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	13.316
Mutualidades	
Asociaciones civiles	
Total de entidades de economía social	13.316
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	3.051.281
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	3.051.281
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	4.864.448
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	7,12%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	11%

Fuente: Pérez de Uralde y Radrigán (2006). Vol 2.

Desde el punto de vista jurídico existen por lo menos once leyes de carácter particular y de ámbito federal que regulan, fomentan, promocionan y supervisan las actividades empresariales y asociativas de las diferentes organizaciones del sector social de la economía, mas al comparar sus disposiciones y normas de regulación y supervisión se observan inconsistencias, contradicciones y lagunas legislativas que no favorecen el desarrollo de la actividad empresarial ni la instrumentación de medidas de promoción y fomento (Rojas, 2006).

En cuanto a las políticas públicas, existen más de sesenta programas gubernamentales que influyen en el sector. La mayoría de estos programas son

impulsados por cuatro secretarías de Estado: «la SEDESOL, la SE, la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca (SARGARPA) y la STPS» (Rojas, 2006).

La primera secretaría tiene veintidós programas, entre los que sobresale «el Programa de Desarrollo Humano Oportunidades, el Programa Opciones Productivas, el Programa de Empleo Temporal, y los Programas del Fondo Nacional de Fomento a las Artesanías (Fonart) y el Programa de Coinversión Social Dependiente de INDESOL» (Rojas, 2006).

La Secretaría de Economía tiene catorce programas, los principales son: «Fondo Nacional de Apoyo a Empresas de Solidaridad (FONAES), el Programa de Encadenamientos Productivos, el Fondo de Micro Financiamiento a Mujeres Rurales (Fommur), el Programa Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (Centro), el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fampyme), el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (Compite), el Centro de Asesoría Primer Contacto, los Centros de Vinculación Empresarial y en Programa de Capacitación y Modernización de Comercio Detallista (Promode)» (Rojas, 2006).

2.13. Nicaragua

TABLA 13
ECONOMÍA SOCIAL EN NICARAGUA

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	5.815.524
Fuerza laboral (o población activa) (b)	2.262.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	3.410
Mutualidades	
Asociaciones civiles	

Fuente: «Juventud y economía social en Nicaragua. Informe de Investigación». Elaborado por Jorge Flores, Jairo Rojas y Carlos Vigil. Con el apoyo de la Cooperación Internacional y CEPES, Nicaragua, 2011.

Los primeros intentos del cooperativismo en Nicaragua se dan cuando aparece su legislación. Esto ocurre a inicios del siglo XX con la promulgación del

Código de Comercio de 1914, en el que se mencionan las sociedades cooperativas. En este mismo año se funda la primera Cooperativa de Consumo en Nicaragua.

La ley más reciente referente al sector cooperativo es la Ley 499 del 2005. Ésta mejora la definición de cooperativas plasmada en la Ley General de 1971, y además las reconoce como personas de derecho cooperativo. De igual manera, esta ley declara el cooperativismo como instrumento eficaz en el desarrollo económico y social del país, reconoce las cooperativas como empresas asociativas de interés social e integra principios internacionales de cooperación. Asimismo, esta ley permite a las cooperativas desarrollar actividades de toda índole, siempre y cuando estas sean permitidas y lícitas. De esta manera se pueden ampliar y alcanzar sus objetivos. Por otro lado, la Ley 499 permite el funcionamiento de una instancia de control y seguimiento al cooperativismo no adscrito a ningún ministerio del Poder Ejecutivo. Esta ley obliga al Estado a impartir educación cooperativa en primaria y secundaria; esto es novedoso en el cooperativismo en Nicaragua (Carballo, 2009).

El cooperativismo nicaragüense ha presentado cambios como el de los años noventa, cuando la economía internacional, la globalización y la apertura generaron certidumbre en el movimiento cooperativo. Fue entonces cuando se fundó la Federación Nacional de Cooperativas Agropecuarias y Agroindustriales-FENACCOOP y se promulgó la ley número 84, Ley de Cooperativas Agropecuarias y Agroindustriales. Con este nuevo panorama se conformaron cooperativas por desmovilizados de la guerra y nace el movimiento del sector transporte (Carballo, 2009).

Las cooperativas de ahorro y crédito se han reactivado y han sobrevivido mediante un proceso de tecnificación; sin embargo, aún no han recuperado los servicios, como los seguros, que tuvieron antes de 1980. El sector más representativo hasta el año 2005 han sido las cooperativas agropecuarias, mas se han visto reducidas en cuanto a patrimonios y asociados; las cooperativas que se han fortalecido son las de ahorro y crédito, vivienda y transporte (Carballo, 2009).

Los principales problemas jurídicos actuales de las cooperativas en Nicaragua hacen referencia a que el bienestar entre las cooperativas y sus asociados es frágil. Existen conflictos de intereses entre los productores de las cooperativas. A pesar de que el Instituto Nicaragüense de Fomento al Cooperativismo-INFOCOOP se creó recientemente, no ha ejercido un liderazgo en la economía de las cooperativas; no hay una alternativa frente al tema del capitalismo. De las cooperativas que existen solo la Caja Rural Nicaragüense de La Agricultura-CARUNA asume su intermediación de fondos para la producción agropecuaria organizada en cooperativas (Carballo, 2009).

2.14. Paraguay

El movimiento cooperativo paraguayo se desarrolla en un escenario complejo marcado por dos factores, el primero relacionado directamente con la globalización, donde se impone una concepción del desarrollo y de las relaciones económicas y políticas entre países. Los mismos valores propuestos por la globalización se basan en la exacerbación de las virtudes del mercado. A esto se suma la configuración de una cultura donde la competencia, la eficiencia, la productividad y la eclosión tecnológica nos llevan a pensar solo como individuos, mas no como comunidad, lo que genera relaciones deshumanizantes, incompatibles con los valores cooperativos de solidaridad, equidad, ayuda mutua, etc. (FUNDIBES, 2010).

TABLA 14
ECONOMÍA SOCIAL EN PARAGUAY

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	6.381.940
Fuerza laboral (o población activa) (b)	3.094.307
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	1.371
Mutualidades	88
Asociaciones civiles	201
Total de entidades de economía social	1.660
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	1.292.671
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	1.292.671
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: Socios/población total	20,3%

Fuente: INCOOP, informe de gestión 2010. Disponible en línea: <<http://www.incoop.gov.py/v1/?p=1163>>. Pérez de Uralde y Radrigán, 2006, vol. 2.; FUNDIBES, 2010. Anuario Iberoamericano de la Economía Social, n.º 1, 2010.

El segundo factor tiene que ver con el contexto nacional, donde las coyunturas social, económica y política requieren de la dirigencia la adopción de decisiones y estrategias creativas, inteligentes, equilibradas y prudentes que se enfoquen en lograr alianzas con sectores honestos que trabajan por el desarrollo sostenible, tanto público como privado (FUNDIBES, 2010).

Como podemos apreciar en la tabla anterior, en Paraguay existen 453 cooperativas distribuidas por todo el país. Informes de INCOOP señalan que en el primer trimestre del 2010 los activos del sector totalizaron alrededor de 2.100 millones de dólares y tuvieron un crecimiento del orden del 4,9% (FUNDIBES, 2010).

Según datos elaborados por la DGRV, la Confederación Alemana de Cooperativas, ocho cooperativas paraguayas se encuentran entre las cien entidades de economía social más grandes de América Latina y el Caribe. Este ranking fue elaborado conforme al volumen de negocio que manejan cada una de las entidades de economía social, medido por el nivel de sus activos. La Cooperativa Universitaria, de ahorro y crédito, que es la más grande de Paraguay, se ubica en el puesto número diez (FUNDIBES, 2010).

2.15. Perú

La Constitución de 1979 diferenciaba las empresas autogestionarias y cooperativas de las empresas capitalistas y estatales. De esta manera el cooperativismo tenía un rol importante en el desarrollo nacional, dándosele al Estado el papel de promotor y regulador, estableciendo que «se acepta la coexistencia democrática de diversas formas de propiedad y empresa. Las empresas estatales, privadas, cooperativas, autogestionadas, comunales y de cualquier otra modalidad actúan con la personería jurídica que la ley señala de acuerdo a sus características». Frente a la función promotora se indica que «El Estado promueve y protege el libre desarrollo del cooperativismo y la autonomía de las empresas cooperativas. Asimismo estimularían para el desenvolvimiento de las empresas autogestionarias, comunales y demás formas asociativas» (De Cárdenas, 2006).

La Constitución de 1993 no hace referencia específica al tema de las cooperativas. En esta constitución, la posición respecto a las cooperativas es negativa, ya que se establece que «el número total de socios de una cooperativa de ahorro y crédito no deberá exceder a los 1.500 a excepción de las cooperativas cerradas». De esta manera se elimina la competencia de estas cooperativas y se abre paso a la banca comercial (De Cárdenas, 2006).

Con posterioridad al Gobierno de 1993, los programas de desarrollo planteados por los diferentes gobiernos han tratado de promover la iniciativa em-

presarial capitalista privada, cerrando la posibilidad a las cooperativas y otras modalidades autogestionarias. Las campañas para generación de empleo se hacen por medio de pequeñas o medianas empresas. De este modo se propician los «holding» capitalistas para la integración, desconociendo la experiencia de las cooperativas de ahorro y crédito, la exportación agropecuaria y la Federación de Cooperativas Cafetales (De Cárdenas, 2006).

TABLA 15
ECONOMÍA SOCIAL EN PERÚ

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	29.885.340
Fuerza laboral (o población activa) (b)	9.839.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	806
Mutualidades	
Asociaciones civiles	
Total de entidades de economía social	
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	775.391 ¹
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	775.391
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	2,6% ²

Fuente: Pérez de Uralde y Radrigán, 2006, vol. 2. Tomado de la Exposición de Motivos del PL N.º 2652/2008-CR y del Proyecto de dictamen de la Ley de Cooperativas alcanzado por el Grupo de Trabajo en Cooperativas y Economía Solidaria. Tomado de «La supervisión cooperativa: FENACREP», 2009. Congreso de la República, 2006. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)-IV Censo Nacional Económico, 2008. Elaboración de DNCE-DECEEE, Superintendencia Nacional.

1. Solo para el caso de las cooperativas de ahorro y crédito.
2. Solo para el caso de las cooperativas de ahorro y crédito.

2.16. Uruguay

Uruguay, un país pequeño con poco más de tres millones de habitantes, ha vivido en las últimas décadas un proceso de crecientes demandas sociales, debido a que el Estado no ha podido dar respuesta a las necesidades de las personas más vulnerables de la sociedad. Esto ha llevado a que el modelo de la economía social sea visto por la sociedad civil como una alternativa novedosa a través de la cual los sectores sociales podían formular las demandas que no podían canalizar a través de las estructuras políticas y sociales clásicas (Bettoni y Cruz, 1999).

TABLA 16
ECONOMÍA SOCIAL EN URUGUAY

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	3.424.595
Fuerza laboral (o población activa) (b)	1.631.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	1.164
Mutualidades	5.000
Asociaciones civiles	3.566
Total de entidades de economía social	9.730
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	800.000
Personas asociadas a las mutuales	700.000
Total de socios (c)	1.500.000
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	1.200 ¹
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	55,5%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	4,3%

Fuente: «Economía social y su impacto en la generación de empleo. Claves para un desarrollo con equidad en América Latina. Estudios referidos a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España y Uruguay». Dirigido por José Luis Monzón Campos. Coordinado por Mario Radrigán, 2010. INE 2009, Uruguay. Bettoni y Cruz, 1999. «El tercer sector en Uruguay».

1. Cifra calculada solo con el empleo generado por las cooperativas.

Según el último Censo Cooperativo realizado en el 2009, las entidades más numerosas son las de vivienda, con 581 cooperativas y 22.943 socios, seguidas de las de producción o trabajo asociado, con 227 cooperativas, 6.140 socios y 10.708 empleados. En tercer lugar se sitúan las cooperativas sociales, con 95 entidades y 1.586 socios. En materia de aporte a la economía, las cooperativas agrarias son las que mayor peso tienen; sin embargo, las cooperativas de producción desarrollan más de cuarenta tipos de actividades distintas, como las relacionadas con la salud humana, el transporte terrestre, la elaboración de alimentos, caucho y plástico, la educación y el mantenimiento de áreas verdes, entre otras. El movimiento cooperativo actualmente produce alrededor del 3% del PIB.

Por otro lado, está el sector mutual, que está compuesto por las entidades abastecedoras de bienes y servicios, sin fines de lucro y sin accionistas, que deben cumplir el objetivo de prestación de servicios con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas. Una mala interpretación del sector en Uruguay ha llevado a que las mutuales hayan quedado ligadas a las instituciones prestadoras de servicios de salud, donde a través de una cuota mensual se puede acceder al servicio médico.

2.17. Venezuela

En Venezuela se puede encontrar una serie de iniciativas de la comunidad, respaldadas por el «desarrollo endógeno», y que claramente se ven como alternativas al modelo de desarrollo neoliberal. Estas iniciativas se apoyan en la «Ley de la Economía Popular», que se basa en los principios de economía solidaria y en el gobierno local e instituciones públicas que apoyan el desarrollo de cooperativas y pequeñas empresas.

Sobre las iniciativas de «desarrollo endógeno», Hintze (2010) establece que

en la segunda mitad del 2008 comenzaron los núcleos endógenos de desarrollo que se denominan «Núcleos de Bienestar Social», y que se define como: espacios territoriales y potenciales de desarrollo, donde la comunidad se organiza para participar activamente en el desarrollo de las Naciones Unidas, proyecto social productivo y sustentable, que co-ayuda en el mejoramiento de la calidad de vida de los pobladores, teniendo en cuenta su memoria histórica y las características sociales, culturales, y las políticas económicas (94).

La Constitución Bolivariana de 1999, en el artículo 236, introdujo nuevas formas de iniciativas socioproductivas que podrían surgir de la comunidad y

recibir apoyo técnico y financiero del Estado. En el 2008 se creó una ley específica con las definiciones legales (marco jurídico y reglamentario) de lo socio-productivo. Esta ley tiene como objetivo principal regular las actividades de la economía popular, dando herramientas a los participantes para el desarrollo de estas iniciativas.

TABLA 17
ECONOMÍA SOCIAL EN VENEZUELA

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	30.102.382
Fuerza laboral (o población activa) (b)	12.370.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	61.856
Mutualidades	
Asociaciones civiles	
Total de entidades de economía social	
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	1.602.343
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	2.003.121
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	6,65%

Fuente: COOPERATIVISMO En Movimiento, 2011. El cooperativismo en Venezuela. Disponible en línea: <<http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/2011/01/12/el-cooperativismo-en-venezuela/>>.

Como resultado de la aplicación de las medidas prácticas de esta ley podemos citar la creación de «Banmujer», el Instituto de Desarrollo Rural y el Instituto de Educación Cooperativa. De acuerdo con esta ley, también se crea la figura de grupos de solidaridad de Troca, cuya función es el desarrollo de prácticas comerciales de solidaridad (bienes, servicios, conocimientos, redes, etc.), con el fin de estimular la identidad local y las relaciones sociales entre las comunidades y el Gobierno. Además, una de las mayores innovaciones de esta

ley fue la introducción de una moneda social, que opera exclusivamente entre los miembros de grupos de solidaridad.

Una cronología de los principales hitos de la economía social («economía popular y comunitaria») en Venezuela se encuentra en el estudio realizado por Susana Hintze titulado *La carga de armas de la ONU es política del futuro: Economía Social y Solidaria en Venezuela y Brasil* (2010) (disponible en línea: <http://www.tau.org.ar/html/upload/89f0c2b656ca02ff45ef61a4f2e5bf24/hintze_1.pdf>).

3. Economía social en los países del Magreb

3.1. Argelia

TABLA 18
ECONOMÍA SOCIAL EN ARGELIA

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	34.800.000
Fuerza laboral (o población activa) (b)	9.380.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	481
Mutualidades	32
Asociaciones civiles	1.783
Total de entidades de economía social	2.296
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	286.000
Personas asociadas a las mutuales	1.137.267
Total de socios (c)	1.423.267
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	23.696
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: Socios/población total	4,1%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	0,26%

Fuente: «La Economía Social en el Mediterráneo». Red Euro-Mediterránea de la Economía Social (Red ESMED), 2011.

En Argelia el movimiento asociativo es de gran importancia, pues la demanda social ha pasado a ser masiva debido a que se han desarrollado focos de pobreza en la periferia de los grandes centros urbanos y en las regiones rurales. Asimismo, el Estado ha encontrado en este movimiento un soporte importante sobre el que se apoya para tomar contacto con las clases más vulnerables. Las asociaciones abarcan aproximadamente veinte campos de actividad como el cultural, deportivo, social, femenino, infantil, medioambiental, de desarrollo local, artesanal, humanitario, sanitario, educativo, socioprofesional, de derechos humanos y ciudadanía, etc.

El sector cooperativo en Argelia está marcado por las cooperativas agrícolas, y el Ministerio de la Agricultura es el departamento encargado del control y la autorización de creación de estas cooperativas. Actualmente existen 481 cooperativas agrícolas, de las cuales 156 son cooperativas antiguas que hasta el año 1988 dependían del Estado. Los sectores donde existen este tipo de organizaciones son: abastecimiento (31%), ganadería (18%), avicultura (17%), servicios (17%) y comercialización (6%). En las cooperativas agrícolas se encuentran empleadas un total de 20.000 personas, lo que equivale al 14% del personal ejecutivo dentro de las cooperativas. La normativa permite la existencia de los siguientes tipos de cooperativas: *a*) de servicios especializados, *b*) cooperativas agrícolas polivalentes, *c*) cooperativas agrícolas de explotación común y *d*) cooperativas *par filiére* (cooperativa que se dedica a un solo sector, pudiendo cubrir diversas tareas).

3.2. Egipto

El sector cooperativo en Egipto ha adquirido una gran importancia en la economía del país y para el informe Sobre Desarrollo Humano del año 2003 de Naciones Unidas, un rol importante como «actor de la sociedad civil con fuerte influencia en el desarrollo del país (CEPES. Informe sobre la situación de la economía social en Jordania, Egipto, Líbano e Israel). Como se puede apreciar en la tabla anterior, las cooperativas tienen una gran adhesión, y benefician de manera directa a un gran porcentaje de la población. El desarrollo cooperativo en Egipto ha sido impulsado por el Ministerio de Desarrollo Local, con la colaboración de organismos internacionales como Naciones Unidas.

Las asociaciones u ONG en Egipto se encuentran regidas por la Ley 32. Por otra parte, el 75% de estas organizaciones tienen un carácter social: «cuidado de niños, discapacidad, servicios de salud, asistencia social o religiosas» (CEPES. Informe sobre la situación de la economía social en Jordania, Egipto, Líbano e Israel). Mientras que el 25% restante son de desarrollo comunitario y

trabajan con personas excluidas (pobres, mujeres, jóvenes, desempleados, etc.). La gran mayoría de estas organizaciones se ubican en zonas rurales (solo un 25% se encuentran en El Cairo).

TABLA 19
ECONOMÍA SOCIAL EN EGIPTO

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	83.082.869
Fuerza laboral (o población activa) (b)	22.100.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	12.968
Mutualidades	
Asociaciones civiles	26.000
Total de entidades de economía social	38.968
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	10.148.000
Personas asociadas a las mutuales	
Total de socios (c)	10.148.000
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	12,2%

Fuente: CEPES: Informe sobre la situación de la economía social en Jordania, Egipto, Líbano e Israel, 3rd NGO Forum and Knowledge Fair3rs. Disponible en línea: <<http://www.wango.org/NGONews/May09/3rdNGOForum.htm>>.

3.3. Marruecos

Existe en Marruecos una proliferación y crecimiento de las asociaciones de desarrollo, gracias a que en mayo del 2005, en un discurso real sobre la Iniciativa Nacional de Desarrollo Humano (INDH), se abrió un nuevo enfoque y una concepción integral de desarrollo humano, lo que llevó a que las asociaciones y cooperativas se hayan convertido en los medios más solicitados para ejecutar programas. De las 40.000 asociaciones que existen actualmente en Marruecos, 5.000 han demostrado resultados en el acompañamiento de proyectos en todo

el país, ubicándose en el medio rural principalmente y en los barrios periféricos de las grandes aglomeraciones. Sus acciones están enfocadas a impulsar proyectos de alfabetización, a llevar agua y electricidad a los pueblos, a escolarizar a las mujeres en el medio rural, al transporte escolar, a impulsar las conexiones y a la lucha contra la exclusión social.

TABLA 20
ECONOMÍA SOCIAL EN MARRUECOS

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	31.759.997
Fuerza laboral (o población activa) (b)	11.390.000
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	7.313
Mutualidades	52
Asociaciones civiles	40.000
Total de entidades de economía social	47.365
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	365.255
Personas asociadas a las mutuales	3.090.710
Total de socios (c)	3.455.965
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	22.502 ¹
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	11%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	19%
Facturación anual	
683 millones de euros	

Fuente: Información tomada de «La Economía Social en el Mediterráneo». Red Euro-Mediterránea de la Economía Social (Red ESMED), 2011. Economía social en el Magreb. La situación de Marruecos y Túnez. CEPES y AECID, 2008.

1. Cifra calculada únicamente con el número total de los puestos generados por las cooperativas.

El sector no lucrativo en este país es un sector importante pero con una capacidad económica limitada. Sin embargo, desde el 2010, cuando el rey

Mohammed VI envió una carta al Foro sobre Desarrollo Humano (que se celebró en noviembre en Agadir), se han emprendido 22.000 proyectos de desarrollo que benefician a cinco millones de personas. Su dotación presupuestaria es de 10.000 millones de dirhams y ha permitido realizar 3.400 actividades generadoras de ingresos, con la creación de 40.000 puestos de trabajo, lo cual ha favorecido la inserción de un gran número de personas sin recursos.

Por otro lado, hoy en día existen 7.313 cooperativas con más de 366.000 cooperativistas. Dichas cooperativas abarcan una gran diversidad de actividades y están representadas en todo el territorio marroquí. Garantizan trabajo a más de 843.677 personas, de las que 22.502 son asalariados no cooperativistas, 310.675 son asalariados cooperativistas y 510.500 ayudas familiares. Entre todas estas cooperativas, con un crecimiento constante de aproximadamente un 12% anual, hay 910 cooperativas de mujeres, con 20.860 cooperativistas, la mayoría de las cuales están en el medio rural y se dedican a la elaboración de productos locales: azafrán, aceite de argán, cactus, queso de cabra, miel, cunicultura, cuscús aromatizado con hierbas medicinales, alfombras bereberes y dátiles, entre otros. Hay también 152 cooperativas de jóvenes licenciados que ejercen actividades informáticas, formativas, educativas, contables y de consultoría.

3.4. Túnez

La estructura de la economía social tunecina engloba a las asociaciones, que en su mayoría actúan en el ámbito local. Las cooperativas, entre las que destacan las cooperativas centrales, juegan un rol muy importante en los mercados de los cereales, y su volumen de negocios medio anual ha sido aproximadamente de 146 millones de dólares. Por su parte, las mutualidades, que ofrecen servicios y prestaciones a través de 48 entidades a 259.359 miembros, sin contar los miembros de la mutualidad de accidentes escolares y universitarios, cubren a 2.197.277 de personas. Su volumen de negocios medio anual total ha sido de unos 97 millones de dólares (Red Euromediterránea de la Economía Social, 2001).

La Unión Tunecina de la Agricultura y la Pesca es una organización profesional de carácter sindical que agrupa a los agricultores y pescadores del país, incluyendo a los trabajadores de las cooperativas. También es una organización que representa al Ministerio de Agricultura, que es el departamento gubernamental encargado de la regulación y tutela de las cooperativas agrícolas.

La UNAM es una asociación creada en 1993 en la que se agrupan 45 mutualidades de los sectores públicos y privados. Esta unión desempeña un rol

importante en el desarrollo socioeconómico del país. Su interés principal es la persona y su bienestar social; también se preocupa por los temas culturales, familiares y económicos. Asimismo trabaja con varios actores tunecinos e internacionales en diversos proyectos socioeconómicos en pro de sus miembros, principalmente en viviendas sociales, convenios con la banca y seguros de enfermedad.

TABLA 21
ECONOMÍA SOCIAL EN TÚNEZ

<i>Economía general</i>	
Población total (a)	10.175.014
Fuerza laboral (o población activa) (b)	3.769.200
Entidades o empresas de la economía social	Número
Cooperativas	201
Mutualidades	48
Asociaciones civiles	785
Total de entidades de economía social	3.547
Socios y voluntarios de la economía social	Número
Personas asociadas a las cooperativas	37.923
Personas asociadas a las mutuales	860.000
Total de socios (c)	897.923
Trabajadores de la economía social	Número
Puestos generados por las cooperativas y mutuales (d)	265.365
Tasa de penetración de la economía social	
Tasa de penetración social: socios/población total	8,82%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES/fuerza laboral	7%
Facturación anual	
177 millones de Euros	

Fuente: Economía social en el Magreb. La situación de Marruecos y Túnez. CEPES y AECID, 2008. «La Economía Social en el Mediterráneo». Red Euro-Mediterránea de la Economía Social (Red ESMED), 2011.

4. Economía social en España

Según el informe «Las grandes cifras de la economía social» (Monzón, 2010), el valor añadido bruto de toda la economía social con relación al PIB en el 2008 era del 2,47%.

Otro tema importante que debe ser mencionado al tratar la ES en España es la aprobación de la Ley 5/2011, de la Economía Social, la primera que se aprueba en este campo en Europa. La ley tiene como objetivo básico definir jurídicamente el sector, sin pretender sustituir la normativa vigente de cada una de las entidades que lo conforman, entre ellas las cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, centros especiales de empleo, empresas de inserción, cofradías de pescadores, las fundaciones y asociaciones. Servirá para reconocer y dar una mayor visibilidad a la economía social, otorgándole una mayor seguridad jurídica.

En el país, las entidades de la ES están divididas en: 1) «ES de mercado» (empresas no financieras –cooperativas, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación y empresas mercantiles no financieras–; entidades de crédito –cooperativas de crédito y cajas de ahorro–; mutuales de seguros, mutualidades de previsión social y cooperativas de seguros) y 2) «ES de no mercado» (instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares, tales como las asociaciones, fundaciones y otras entidades). Tal y como se percibe, en España la ES abarca un concepto amplio y diversificado, pues incluye organizaciones que en otros ámbitos geográficos no se conocen, como las sociedades laborales.

TABLA 22
LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA, 2008

<i>Clase de entidad</i>	<i>N.º de entidades</i>	<i>N.º de socios⁹</i>	<i>Empleos directos⁴</i>	<i>Ventas¹ (euros)</i>
Cooperativas	24.738	6.774.716	456.870	66.285.893.350
Cooperativas agrarias ⁵	3.757	1.264.013	90.308	20.141.549.046
Cooperativas explot. com. tierra	428	4.887	3.835	162.394.017
Cooperativas de trabajo asociado	18.019	155.179	221.844	14.793.789.115
Cooperativas de consumidores y usuarios ¹	332	2.858.925	65.618	12.467.647.816
Cooperativas de servicios	419	45.032	9.830	12.298.694.951
Cooperativas de transportes	546	23.057	17.038	1.218.518.330
Cooperativas de enseñanza	303	39.648	14.828	567.261.093
Cooperativas sanitarias ⁸	1	180.000	807	59.187.302
Cooperativas de viviendas ⁶	626	84.900	2.981	688.000.112
Cooperativas de crédito	81	2.096.531	20.940	3.020.000.000
Otras cooperativas	226	22.544	8.841	868.851.568
<i>Sociedades laborales</i>	<i>17.637</i>	<i>82.894</i>	<i>133.756</i>	<i>12.095.806.704</i>
<i>Mutuas y mutualidades</i>	<i>428</i>	<i>N.D.</i>	<i>8.700</i>	<i>6.141.836.456</i>
Mutuas	35	N.D.	6.091	3.739.902.832
Mutualidades	393	2.450.000	2.609	2.401.933.624
<i>Centros especiales de empleo²</i>	<i>1.775</i>	<i>52.631</i>	<i>52.631</i>	<i>1.067.303.310</i>

<i>Clase de entidad</i>	<i>N.º de entidades</i>	<i>N.º de socios⁹</i>	<i>Empleos directos⁴</i>	<i>Ventas⁴ (euros)</i>
<i>Empresas de inserción</i>	183	3.140	3.140	54.142.735
<i>Cofradías de pescadores</i>	90	45.000	442	320.706.792
<i>Entidades singulares³</i>	3	924.276	65.603	2.818.296.000
<i>Asociaciones⁴</i>	151.725	28.357.403	470.348	22.642.225.200
• No lucrativas de acción social	27.345	5.295.927	287.285	13.439.053.448
• Otras asociaciones	124.380	23.061.476	183.062	9.203.171.752
<i>Fundaciones privadas al servicio de los hogares⁷</i>	4.279	-	52.106	4.878.036.000
• No lucrativas de acción social	1.644	-	28.868	1.052.094.605
• Otras fundaciones privadas al servicio de los hogares	2.548	-	18.082	1.766.970.395
• Obra social cajas de ahorro ¹⁰	87	-	5.156	2.058.971.000
<i>Total</i>	200.858	38.694.060	1.243.596	116.304.246.547

Fuente: Monzón, 2010. Disponible en línea: <http://www.ciriec.es/CIRIEC_Grandes_Cifras_Economia_Social.pdf>.

5. Síntesis cuantitativa: Iberoamérica y países del Magreb

TABLA 23
LA ECONOMÍA SOCIAL EN IBEROAMÉRICA Y PAÍSES DEL MAGREB

<i>País</i>	<i>Cooperativas</i>	<i>Mutuales</i>	<i>Asociaciones</i>	<i>Otras entidades de la economía social</i>	<i>Total entidades</i>
Argentina	12.760	4.166	74.034	-	90.960
Bolivia	664	9	497	-	1.170
Brasil	7.727	-	338.000	21.859	367.586
Chile	1.152	536	106.880		108.568
Colombia	8.533	273	-	2.060	10.866
Costa Rica	530	-	4.406	81	5.017
Cuba	6.398	-	-	-	6.398
Ecuador	5.422	-	2.272	-	7.694
El Salvador	3.240	-	9	-	3.249
Guatemala	841	-	-	-	841
Honduras	1.048	-	84	3.346	4.478
México	13.316	-		33.952	47.268
Nicaragua	3.410	-	-	-	3.410
Paraguay	1.371	88	201	-	1.660
Perú	806	-	-	862	1.668
Uruguay	1.164	5.000	3.566	-	9.730
Venezuela	61.856	-	-	-	61.856
<i>Iberoamérica</i>	<i>130.238</i>	<i>10.072</i>	<i>529.949</i>	<i>62.160</i>	<i>732.419</i>
Argelia	481	32	1.783	73	2.369
Egipto	12.968	-	26.000	-	38.968
Marruecos	7.313	52	40.000	-	47.365
Túnez	201	48	785	3.547	4.581
<i>Magreb</i>	<i>20.963</i>	<i>132</i>	<i>68.568</i>	<i>3.620</i>	<i>93.283</i>
<i>Total</i>	<i>151.201</i>	<i>10.204</i>	<i>598.517</i>	<i>65.780</i>	<i>825.702</i>

Fuente: elaboración propia, 2011.

TABLA 24
 EMPLEOS GENERADOS POR LAS ENTIDADES
 DE LA ECONOMÍA SOCIAL

<i>País</i>	<i>Empleos cooperativas</i>	<i>Empleos mutuales</i>	<i>Empleos asociaciones</i>	<i>Otras entidades de la economía social</i>	<i>Empleos totales</i>
Argentina	289.460	-	-	-	289.460
Bolivia	32.323	-	-	-	32.323
Brasil	251.000		1.541.290	-	1.792.290
Chile	36.679	-	303.883	-	340.562
Colombia	139.703	4.758	-	-	144.461
Costa Rica	59.380		41.248	-	100.628
Cuba	-	-	-	-	0
Ecuador	-	-	-	-	0
El Salvador	-	-	-		0
Guatemala	-	-	-	-	0
Honduras	-	-	-	-	0
México	4.864.448	-	-	-	4.864.448
Nicaragua	-	-	-	-	0
Paraguay	-	-	-	-	0
Perú	-	-	-	-	0
Uruguay	1.200	-	24.000	-	25.200
Venezuela	-	-	-	-	0
<i>Iberoamérica</i>	<i>5.674.193</i>	<i>4.758</i>	<i>1.910.421</i>	-	<i>7.589.372</i>
Argelia	20.000	3.696	-	-	23.696
Egipto	-	-	-	-	0
Marruecos	22.502	-	-	-	22.502
Túnez	135.000	130.365	-	-	265.365
<i>Magreb</i>	<i>177.502</i>	<i>134.061</i>	<i>sd</i>	-	<i>311.563</i>
<i>Total</i>	<i>5.851.695</i>	<i>138.819</i>	<i>1.910.421</i>	-	<i>7.900.935</i>

Fuente: elaboración propia, 2011.

TABLA 25.
NÚMERO DE PERSONAS ASOCIADAS A LAS ENTIDADES
DE LA ECONOMÍA SOCIAL

<i>País</i>	<i>Socios de cooperativas</i>	<i>Socios mutuales</i>	<i>Socios asociaciones</i>	<i>Otras entidades de la economía social</i>	<i>Total socios</i>
Argentina	9.392.713	4.997.067	-	-	14.389.780
Bolivia	3.000.000	-	-	-	3.000.000
Brasil	7.690.000	-	-	1.681.496	9.371.496
Chile	1.178.688	40.000	-	-	1.218.688
Colombia	5.131.780	206.740	-	-	5.338.520
Costa Rica	777.713	-	425.000	-	1.202.713
Cuba		-	-	-	0
Ecuador	1.808.788	-	-	-	1.808.788
El Salvador	281.352	-	-	183.204	464.556
Guatemala	1.225.359	-	-	-	1.225.359
Honduras	7.000	-	-	805.000	812.000
México	3.051.281	-	-	4.948.720	8.000.001
Nicaragua	-	-	-	-	0
Paraguay	1.292.671	-	-	2.862	1.295.533
Perú	775.391	-	-	-	775.391
Uruguay	800.000	700.000	400.000	-	1.900.000
Venezuela	1.602.343	-	-	400.778	2.003.121
<i>Iberoamérica</i>	<i>38.015.079</i>	<i>5.943.807</i>	<i>825.000</i>	<i>8.022.060</i>	<i>52.805.946</i>
Argelia	286.000	1.137.267	-	-	1.423.267
Egipto	10.148.000	-	-	-	10.148.000
Marruecos	365.255	3.090.710	-	-	3.455.965
Túnez	37.923	860.000	-	-	897.923
<i>Magreb</i>	<i>10.837.178</i>	<i>5.087.977</i>	<i>sd</i>		<i>15.925.155</i>
<i>Total</i>	<i>48.852.257</i>	<i>11.031.784</i>	<i>825.000</i>	<i>8.022.060</i>	<i>68.731.101</i>

Fuente: Elaboración propia, 2011.

TABLA 26
ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL¹
Y SU CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA DE LOS PAÍSES
DE IBEROAMÉRICA Y PAÍSES DEL MAGREB

<i>País</i>	<i>Entidades</i>	<i>Empleos</i>	<i>Socios</i>
Argentina	90.960	289.460	14.389.780
Bolivia	1.170	32.323	3.000.000
Brasil	367.586	1.792.290	9.371.496
Chile	108.568	340.562	1.218.688
Colombia	10.866	144.461	5.338.520
Costa Rica	5.017	100.628	1.202.713
Cuba	6.398	-	-
Ecuador	7.694	-	1.808.788
El Salvador	3.249	-	464.556
Guatemala	841	-	1.225.359
Honduras	4.478	-	812.000
México	47.268	4.864.448	8.000.001
Nicaragua	3.410	-	-
Paraguay	1.660	-	1.295.533
Perú	1.668	-	775.391
Uruguay	9.730	25.200	1.900.000
Venezuela	61.856	-	2.003.121
<i>Iberoamérica</i>	<i>732.419</i>	<i>7.589.372</i>	<i>52.805.946</i>
Argelia	2.369	23.696	1.423.267
Egipto	38.968	-	10.148.000
Marruecos	47.365	22.502	3.455.965
Túnez	4.581	265.365	897.923
<i>Magreb</i>	<i>93.283</i>	<i>311.563</i>	<i>15.925.155</i>
<i>Total</i>	<i>825.702</i>	<i>7.900.935</i>	<i>68.731.101</i>

Fuente: elaboración propia, 2011.

1. Es importante clarificar que la mayoría de los datos no dan cuenta de todas las organizaciones de economía social existentes en cada país (falta un censo de todas las organizaciones de la economía social), sin embargo, para esta tabla se utilizó la información obtenida a través de la tabla de datos cuantitativos de cada país.

6. Aceptación del concepto de economía social en España, Iberoamérica y países del Magreb

TABLA 27
GRADO DE ACEPTACIÓN DEL CONCEPTO
DE LA ECONOMÍA SOCIAL

<i>País</i>	<i>Por las autoridades públicas</i>	<i>Por las empresas de economía social</i>	<i>Por el mundo académico científico</i>
Argelia	*	*	*
Argentina	***	***	**
Bolivia	*	*	*
Brasil	*	*	**
Chile	*	*	*
Colombia	***	***	**
Costa Rica	*	*	**
Cuba	*	*	*
Ecuador	*	*	*
Egipto	*	*	*
El Salvador	*	*	*
España	***	***	***
Guatemala	*	*	*
Honduras	***	**	*
Marruecos	***	***	*
México	**	**	**
Nicaragua	*	*	*
Paraguay	*	*	*
Perú	*	*	*
Túnez	***	***	*
Uruguay	*	*	**
Venezuela	*	*	*

Fuente: elaboración propia. Tres asteriscos equivalen a la mayor aceptación y uno a la menor.

La tabla anterior nos permite observar que, cuando el concepto de economía social no es reconocido ni aceptado por las autoridades públicas, es muy difícil que las mismas organizaciones que forman parte de este sector se autodenominen como entidades de la economía social, más bien se reconocen como sectores individuales y distintos a las empresas capitalistas. De la misma forma, el no ser reconocidas por las autoridades públicas influye directamente en que en algunos países el mundo académico y científico estudie y hable muchas veces de las organizaciones de la economía social de manera individual, haciendo más difícil que las distintas organizaciones se sientan parte de un todo, un todo denominado «economía social».

La tabla posterior nos permite concluir que el concepto de cooperativas es el más reconocido a nivel de Iberoamérica y los países del Magreb, por el sector no lucrativo (asociaciones, fundaciones y ONG). Sin embargo, en algunos países el concepto de organizaciones asociativas o de empresas sociales hace referencia a una gran parte del sector de la «economía social».

TABLA 28
GRADO DE ACEPTACIÓN NACIONAL DE OTROS CONCEPTOS
RELACIONADOS CON EL DE LA «ECONOMÍA SOCIAL»

<i>País</i>	<i>Cooperativas</i>	<i>Sector no lucrativo (asociaciones-ONG)</i>	<i>Tercer sector</i>	<i>Empresas sociales- asociativas</i>
Argelia	***	***	*	*
Argentina	***	***	*	*
Bolivia	***	*	*	*
Brasil	***	***	***	*
Chile	***	***	**	*
Colombia	***	***	*	*
Costa Rica	***	***	*	*
Cuba	***	*	*	*
Ecuador	***	*	*	*
Egipto	***	***	*	*
El Salvador	***	*	*	*
España	***	***	**	*
Guatemala	***	*	*	*
Honduras	***	*	*	***

<i>País</i>	<i>Cooperativas</i>	<i>Sector no lucrativo (asociaciones-ONG)</i>	<i>Tercer sector</i>	<i>Empresas sociales- asociativas</i>
Marruecos	***	***	*	*
México	*	*	*	***
Nicaragua	***	*	*	*
Paraguay	***	*	*	*
Perú	***	*	*	**
Túnez	***	***	*	*
Uruguay	***	*	*	*
Venezuela	***	*	*	**

Fuente: elaboración propia. Tres asteriscos equivalen a la mayor aceptación y uno a la menor.

7. Conclusiones

1. La multiplicidad de términos referentes al tercer sector o economía social ha generado que existan ambigüedades y contradicciones, además de poca información cuantitativa a la hora de presentar información relacionada con este sector. Un ejemplo de esto es el caso uruguayo, que explicita cómo una mala interpretación del sector ha llevado a que las mutuales hayan quedado únicamente como instituciones prestadoras de salud, desconociendo al mismo tiempo la naturaleza de este tipo de entidades.

2. En América Latina la economía social es vista como una fuerza de transformación social de un proyecto de «sociedad alternativa» (con características enfocadas más al ámbito social y a mejorar la calidad de vida de las personas más vulnerables de la sociedad) a la globalización neoliberal.

3. En África, dado su contexto histórico, marcado por la pobreza, la exclusión social y los conflictos sociales, políticos, culturales y étnicos, la economía social es vista como una opción para enfrentar la pobreza, la exclusión y la desigualdad social. También como una forma de movilizar habilidades individuales en pro de un bien común y un desarrollo equitativo del país. Un ejemplo de lo anterior es el caso de Argelia, donde el Estado ha encontrado en este movimiento un soporte importante sobre el que se apoya para tomar contacto con las clases más vulnerables. El caso de Marruecos también es interesante resaltarlo, pues de 40.000 asociaciones que existen actualmente en este país 5.000 han realizado un acompañamiento de proyectos en todo el territorio, ubicándose en el medio rural principalmente y en los barrios periféricos de las

grandes aglomeraciones; con acciones enfocadas a impulsar proyectos de alfabetización, llevar agua y electricidad a los pueblos, y escolarizar a las mujeres en el medio rural, así como al transporte escolar, a impulsar las conexiones y a la lucha contra la exclusión social.

4. Es una realidad generalizada que la economía social se encuentra presente en lugares donde el capital privado no encontró incentivos, donde los distintos estados y gobiernos no han sido capaces de llegar a suplir necesidades de diferente índole y donde las personas han decidido unirse para proveerse a sí mismas de los servicios que necesitan. Un ejemplo es el caso de Chile, donde el movimiento cooperativo ha generado un impacto directo en la economía familiar, dotando de servicios básicos al sector rural, intermediando recursos financieros a segmentos de la población donde la banca no accede y potenciando el autoempleo a través de las cooperativas de trabajo.

Sin embargo, y a pesar de ser vista como una opción alternativa al capitalismo, encontramos que en países como Bolivia el trabajo del sector cooperativo no es valorado por los demás sectores ni por el Estado. Esto se debe a que en gran medida el aporte de este sector se mantiene en el anonimato o invisibilizado totalmente. Otro ejemplo similar es el caso de Ecuador, donde el Estado ha pasado de ser paternalista y promotor a indiferente y limitante con el cooperativismo. Asimismo, las políticas no presentan una coherencia, sino que crean una desarticulación que frena el desarrollo de estas organizaciones de la economía social.

5. Otro factor importante y que no podemos dejar a un lado es el tema legal y jurídico de estas organizaciones. En América Latina la gran mayoría de los países cuentan con leyes donde se hace referencia a la economía social, y en algunos casos solo se enfocan en el movimiento cooperativo.

Bolivia, por ejemplo, cuenta con una ley para el tema cooperativo desde 1958, la Ley General de Sociedades Cooperativas. Según lo previsto por esta ley y la Constitución Política del Estado, no existen políticas públicas generales en favor del sector cooperativo, pero sí existen normas que son contrarias al cooperativismo y que impiden sus actividades económicas. La legislación colombiana se destaca en América Latina por el ofrecimiento de la ley cooperativa a las entidades de la economía solidaria que funcionan desde mediados del siglo pasado en este país. Asimismo, la Constitución Política de 1991 consagra el reconocimiento y fomento de las cooperativas y las asociaciones del sector solidario. También estableció la transformación del Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas en el Departamento Administrativo de la Economía Solidaria, con funciones de dirección y coordinación de la política del Estado, para «la promoción, planeación, protección, fortalecimiento y desarrollo empresarial de las organizaciones de economía solidaria».

En Costa Rica, la primera Ley de Asociaciones Cooperativas fue la n.º 4179 del 22 de agosto de 1968. Esta ley dictó una legislación autónoma para regular íntegramente las entidades jurídicas de naturaleza asociativa. En 1969, mediante la Ley n.º 3859, se declara de interés público la constitución y el funcionamiento de las asociaciones para el desarrollo de las comunidades, como medio de estimular a las poblaciones a organizarse para luchar por el desarrollo económico y social del país. De igual forma, en Ecuador la legislación reconoce el movimiento cooperativo, estableciéndolo constitucionalmente como un sector diferente al público y al privado.

En el caso de Guatemala, el cooperativismo existe desde principios del siglo pasado, con la emisión del Decreto Ley 630, Ley de las Sociedades Cooperativas. Algunos de sus problemas jurídicos radican en lo antigua que es esta ley, cuyo contenido hace referencia a una serie de normas de control del Estado que no concuerdan con la corriente económica actual. En México, por ejemplo, desde el punto de vista jurídico existen aproximadamente once leyes de carácter particular y de ámbito federal que regulan, fomentan y supervisan las actividades empresariales de las distintas organizaciones de la economía social. Al analizar sus disposiciones y normas de regulación y supervisión se observan inconsistencias, contradicciones y lagunas legislativas que no favorecen el desarrollo de la actividad empresarial ni la instrumentación de medidas de promoción y fomento.

Nicaragua cuenta con una ley reciente referente al sector cooperativo, es la Ley 499 del 2005, donde se mejora la definición de cooperativas respecto a la que había en la Ley General de 1971, y además las reconoce como personas de derecho cooperativo. En el caso de Perú, la Constitución de 1979 diferenciaba las empresas autogestionarias y cooperativas de las empresas estatales y capitalistas. De esta manera el movimiento cooperativo tenía un rol muy importante en el desarrollo nacional, donde el Estado debía promoverlas y regularlas. Sin embargo, en la Constitución de 1993 no se hace referencia al tema de las cooperativas y la posición hacia este sector es negativa, pues se establece que el número total de socios de una cooperativa de ahorro y crédito no puede superar los 1.500 asociados.

Venezuela cuenta desde el 2008 con una ley específica cuyo objetivo es regular las actividades de la economía popular, dando herramientas a los participantes para el desarrollo de estas iniciativas.

Un caso relevante es el de España, que cuenta con la aprobación de la Ley de la Economía Social en el 2011. La ley tiene como objetivo básico definir jurídicamente el sector, sin pretender sustituir la normativa vigente de cada una de las entidades que lo conforman. Servirá para reconocer y dar una mayor visibilidad a la economía social, otorgándole una mayor seguridad jurídica.

6. En el caso específico de Cuba, existe una correspondencia entre el sector estatal socialista y el sector cooperativo, además de un fuerte apoyo técnico a las cooperativas del sector agropecuario por parte de los institutos de investigación científica. Las universidades también prestan apoyo al sector cooperativo, contado con grupos de investigación dedicados a este sector.

7. En cuanto a los datos cuantitativos encontramos que, dentro de las entidades de la economía social son las asociaciones y las fundaciones las que llegan a tener más número de organizaciones. Algunos datos nos permiten observar que en Brasil existen 338.000 organizaciones, seguido de España, con 126.998, Argentina con 74.034, Marruecos con 40.000 y Egipto con 26.000 organizaciones.

En segundo lugar (según los datos y la información recolectada) están las cooperativas, donde España es el país con más organizaciones de este tipo, 23.219, seguido de Egipto con 12.968, Argentina con 12.760, Colombia con 8.533, Brasil con 7.727 y Marruecos con 7.313 cooperativas.

Por otro lado, podemos encontrar que la economía social es un sector que genera empleo, ayudando de esta forma al desarrollo económico y social de los distintos países. En España, las asociaciones y fundaciones han generado 380.060 puestos de trabajo y las cooperativas 298.013; seguido de Argentina, donde las cooperativas y mutuales han generado 289.460 puestos de trabajo. En Brasil, las asociaciones y fundaciones han generado 1.541.290 y las cooperativas, 251.000. En Chile, las organizaciones sin fines de lucro han generado 303.883, y en Colombia las cooperativas han generado 139.703 puestos de trabajo.

8. Referencias bibliográficas

- ACI Américas. (2011): *Uruguay: movimiento cooperativo en crecimiento*. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop/Uruguay-movimiento-cooperativo-en>>.
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (2011): *Estadísticas cooperativas. 2011*. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop/-Estadisticas-cooperativas>>. [Última consulta, julio del 2011].
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL PARA LAS AMÉRICAS-ACI. *Ley marco para las cooperativas de América Latina / Alianza Cooperativa Internacional para las Américas*, San José, Costa Rica.
- ÁLVAREZ, J. F. (2011): *Las políticas públicas en el sector de cooperativas de consumo 1980-2010*. En D. Castillo, C. J. Mora, N. Rodríguez, A. J. Sarmiento, J. F. Álvarez, G. C. Mesa y L. E. Martínez (2011): *Políticas públicas*

- y cooperativismo en Colombia. 30 años de encuentros y desencuentros, Instituto de Estudios del Ministerio Público, Procuraduría General de la Nación, Bogotá.
- AMIN, S. (2005): *Las luchas campesinas y obreras frente a los desafíos del Siglo XXI*, Ed. El Viejo Topo.
- ARDÓN, A. (2009): «La legislación cooperativa en Honduras», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, La Legislación cooperativa en los países de México, Centroamérica y el Caribe*, Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop>> [Última consulta, septiembre del 2011].
- ARREGUI, F. (2009): «La legislación cooperativa en México», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, La Legislación cooperativa en los países de México, Centroamérica y el Caribe*, Alianza Cooperativa Internacional para las Américas. San José, Costa Rica, 2009. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop>> [Última consulta, agosto del 2011].
- BAREA, J. (1991): *La ES en España. Economía y Sociología del trabajo* 12, pp. 8-16.
- BAREA, J. y J. L. MONZÓN (2002): *La ES en España en el año 2000*, MTAS, Dirección General de Fomento de la ES, Ciriéc-España.
- BAREA, J. y J. L. MONZÓN (dirs.) (2002): *La Economía Social en España en el año 2000*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Dirección General de Fomento de la Economía Social y del FSE, CIRIEC-España, Valencia.
- BERTULLO, J., G. ISOLA, D. CASTRO y M. SILVEIRA (2003): *El cooperativismo en Uruguay*, Ed. Universidad de la República, Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio (SCEAM), Uruguay.
- BETTONI, A. y A. CRUZ (1999): *El Tercer Sector en Uruguay*, Ed. Instituto de Comunicación y Desarrollo, Montevideo, Uruguay, p. 15.
- CAMPETELLA, A., I. GONZÁLEZ y M. ROITTER (2009): *Definiendo el Sector Sin Fines de Lucro en Argentina*, en Nuevos Documentos Cedés, Área de Sociedad Civil y Desarrollo Social.
- CARBALLO, U. (2009): «La legislación cooperativa en Nicaragua», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas (2009). La Legislación cooperativa en los países de México, Centroamérica y el Caribe*, Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop>> [Última consulta, septiembre del 2011].
- CASTILLO, D.; C. J. MORA; N. RODRÍGUEZ; A. J. SARMIENTO; J. F. ÁLVAREZ; G. C. MESA y L. E. MARTÍNEZ (2011): *Políticas públicas y cooperativismo en Colombia. 30 años de encuentros y desencuentros*, Instituto de Estudios del Ministerio Público, Procuraduría General de la Nación, Bogotá.

- CEPES (2010): «Diagnóstico situacional del entorno político e institucional del movimiento cooperativo salvadoreño». S.d.
- CEPES (2011): *La Economía Social en el Mediterráneo*, Ed. Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), Red ESMED (Euro-Mediterránea de la Economía Social) y la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), España.
- CEPES y AECID (2008): *Economía social en el Magreb. La situación de Marruecos y Túnez*. S.d.
- CEPES. *NGO Forum and Knowledge Fair3rs. Values and Ethics in Development National and International Views*. s.d. Disponible en línea: <<http://www.wango.org/NGONews/May09/3rdNGOForum.htm>>.
- CEPES: *Informe sobre la situación de la economía social en Jordania, Egipto, Líbano e Israel*. s.d.
- CIRIEC-España. (2008): *Las Grandes Cifras de la Economía Social en España*.
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS DE COLOMBIA-CONFECOOP (2011): Estudios y Estadísticas. Disponible en línea: <<http://www.confecoop.coop>> [Última consulta, julio del 2011].
- CONSEJO HONDUREÑO DEL SECTOR SOCIAL DE LA ECONOMÍA: *La Economía Social en Honduras*. Documento ilustrativo preparado para la membresía del sector, el GOH y otras entidades nacionales e internacionales. Pp 20, Honduras.
- COOPERATIVISMO EN MOVIMIENTO (2011): *El cooperativismo en Venezuela*. Disponible en línea: <<http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/2011/01/12/el-cooperativismo-en-venezuela/>>.
- CORAGGIO, J. L. (1997): *Alternativas para o desenvolvimento humano em um mundo globalizado*, en *Revista Proposta*, Ed. Fase. N.º 72, marzo/mayo, pp. 30-38.
- CRACOGNA, D. (2009): «Prólogo del coordinador», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas. La legislación cooperativa en los países andinos*, Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop>> [Última consulta, agosto del 2011].
- DA ROS, G. (2007): «El movimiento cooperativo en el Ecuador. Visión histórica, situación actual y perspectivas», *CIRIEC-ESPAÑA, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 057, abril, Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, Valencia, pp. 249-284.
- DABDOUD, J. L. y F. EGÜEZ (2009): «La legislación cooperativa en Bolivia», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas. La legislación cooperativa en los países andinos*, Alianza Cooperativa Internacional para las

- Américas. San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciame-ricas.coop>> [Última consulta, agosto del 2011].
- DE CARDENAS, L. G. (2006): *La economía social en el Perú*, en Fundación Iberoamericana de la Economía Social-FUNDIBES: *La Economía Social Iberoamericana. Un acercamiento a su realidad*, vol. 2, FUNDIBES, España.
- DIAZ, B. (2008): *El sector de la economía social en Cuba: importancia económica y social*, en Fundación Iberoamericana de la Economía Social-FUNDIBES: *La Economía Social en Iberoamericana. Realidad y proyecciones, una visión comparada*, vol. 3, FUNDIBES, España.
- FONTENEAU, B., N. NEANTAM, F. WANYAMA, L. MORAIS y M. POORTER (2010): *Economía Social y Solidaria: construyendo un entendimiento común. 1.ª Academia Internacional sobre Economía Social y Solidaria*, Turín (Documento de Trabajo).
- FUNDASAL (S.a): El Movimiento cooperativo en El Salvador y propuestas estratégicas para el cooperativismo de vivienda por ayuda mutua. Revista Carta Urbana n.º 152
- FUNDIBES (2009): *Anuario Iberoamericano de la Economía Social. Ed. Fundación Iberoamericana de la Economía Social*, Madrid, p. 364.
- FUNDIBES (2010): *Anuario Iberoamericano de la Economía Social. Ed. Fundación Iberoamericana de la Economía Social*, Madrid, p. 331.
- GUARÍN, B. (1999): «Situación y diagnóstico de la legislación cooperativa en Colombia. Legislación Cooperativa en América», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, COOPREFORM/OIT. Situación actual de las leyes en América Latina*, Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciame-ricas.coop>> [Última consulta, agosto del 2011].
- HINTZE, S. (2010): *La política es un arma cargada de futuro: economía social y solidaria en Brasil y Venezuela*, 1.ª ed., Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-CLACSO.
- INAES (2008): *Las Cooperativas y las Mutuales en la República Argentina. Reempadronamiento Nacional y Censo Económico Sectorial de las Cooperativas y Mutuales*, Ed. Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social, Buenos Aires, Argentina, p. 107.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS DE URUGUAY (2009): *Censo Nacional de Cooperativas y Sociedades de Fomento Rural 2008-2009*, Ed. INE, p. 61.
- IRARRÁZAVAL, I. y L. SALAMON (2006): «Estudio Comparativo del Sector Sin Fines de Lucro Chile», Ed. Printer S. A., Santiago de Chile, p. 62.
- LEITE, M. P. (2008): *A Economia Solidaria e o Trabalho Associativo: teorias e realidades*, Campinas, UNICAMP, FE.

- LEY 19.418 Juntas de vecinos y organizaciones comunitarias, Chile, 1993.
- MESA, G. C. (2011): *Análisis de las políticas públicas en el sector agropecuario y su incidencia en el cooperativismo*, en D. Castillo, C. J. Mora, N. Rodríguez, A. J. Sarmiento, J. F. Álvarez, G. C. Mesa, L. E. Martínez: *Políticas públicas y cooperativismo en Colombia. 30 años de encuentros y desencuentros*, Instituto de Estudios del Ministerio Público, Procuraduría General de la Nación, Bogotá, Colombia.
- MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (2010): *Las cooperativas en el Perú. Estadísticas económicas y financieras*, FS editores, Perú.
- MONTOLIO, J. M.^a (2002): *Economía Social: concepto, contenido y significación en España*. CIRIEC-España 42, noviembre, pp. 5-31.
- MONZÓN CAMPOS, J. L. (2006): *El Tercer Sector no lucrativo en el Mediterráneo. La Economía Social de no mercado. II. Argelia, Israel, Malta, Marruecos y Turquía*, Ed. CIRIEC-España, p. 231.
- MONZÓN CAMPOS, J. L. (2006): *El Tercer Sector no lucrativo en el Mediterráneo. La Economía Social de no mercado. I. España, Francia. Grecia, Italia y Portugal*, Ed. CIRIEC-España, pp. 59-99.
- MONZÓN CAMPOS, J. L. (2010): *Economía Social y su impacto en la generación de empleo. Claves para un desarrollo con equidad en América Latina. Estudios referidos a Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España y Uruguay*, Ed. FUNDIBES, Madrid, p. 27.
- MORA, V. M. (2009): «La legislación Cooperativa en Costa Rica», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas (2009). La Legislación cooperativa en los países de México, Centroamérica y el Caribe*, Alianza Cooperativa Internacional para las Américas. San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop>> [Última consulta, agosto del 2011].
- MORALES, A. (2009): «La legislación cooperativa de Perú», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas. La legislación cooperativa en los países andinos*. Alianza Cooperativa Internacional para las Américas. San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop>> [Última consulta, agosto del 2011].
- MORALES, A. (2011): *Cooperativismo en el Perú: Propuesta de reforma a la ley de las cooperativas*, en Fundación Divina Pastora, Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES: *Formas legislativas en el derecho social y solidario iberoamericano*, Fundación Divina Pastora, Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES, España.
- MORALES, V. H. (2007): «Políticas Públicas y cooperativismo en Costa Rica», en *Confederación Empresarial Española De La Economía Social-CEPES, ACI Américas y Centro Cooperativo Sueco (2007). Políticas públicas en materia de*

- cooperativas. MERCOSUR*, Intercoop Editora Cooperativa Limitada, Buenos Aires, Argentina, 2007.
- NARANJO, C. (2011): *La ley de economía popular y solidaria del Ecuador*, en Fundación Divina Pastora, Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES: *Formas legislativas en el derecho social y solidario iberoamericano*, Fundación Divina Pastora, Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES, España.
- NARANJO, C. (1999): *Visión general sobre el marco jurídico del cooperativismo ecuatoriano. Legislación Cooperativa en América*, en Alianza Cooperativa Internacional Américas, COOPREFORM/OIT: *Situación actual de las leyes en América Latina*, Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop>> [Última consulta, agosto del 2011].
- OROPEZA, F. (2007): *Estados asociados. República de Bolivia*, en Confederación Empresarial Española de la Economía Social-CEPES, ACI Américas y Centro Cooperativo Sueco: *Políticas públicas en materia de cooperativas. MERCOSUR*, Intercoop Editora Cooperativa Limitada, Buenos Aires, Argentina.
- PAREDES, C. L. (2009): «La legislación cooperativa en Guatemala», en *Alianza Cooperativa Internacional para las Américas (2009). La Legislación cooperativa en los países de México, Centroamérica y el Caribe*, Alianza Cooperativa Internacional para las Américas, San José, Costa Rica. Disponible en línea: <<http://www.aciamericas.coop>> [Última consulta, septiembre del 2011].
- PÉREZ DE URALDE, J. M.^a (2006): *La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, Ed. Fundación Iberoamericana de la Economía Social, Madrid, p. 440.
- PNUD-FOCUS (2006): *Estudio Comparativo del Sector sin Fines de Lucro, John Hopkins Univeristy. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, Santiago de Chile*. Disponible en línea: <www.pnud.cl> [Última consulta, septiembre del 2011].
- RED EURO-MEDITERRÁNEA DE LA ECONOMÍA SOCIAL (2001): Estudio sobre «Estructuras de Economía Social en Marruecos, Túnez y Argelia». Documento realizado a partir de la reunión del 12 de noviembre del 2001, Ed. Red ESMED, p. 25.
- RODRÍGUEZ, N. (2011): *Política pública en Colombia frente al cooperativismo financiero y de ahorro y crédito en el período 1980-30 de junio 2010*, en D. Castillo, C. J. Mora, N. Rodríguez, A. J. Sarmiento, J. F. Álvarez, G. C. Mesa y L. E. Martínez: *Políticas públicas y cooperativismo en Colombia. 30 años de encuentros y desencuentros*, Instituto de Estudios del Ministerio Público, Procuraduría General de la Nación, Bogotá, Colombia.

- ROJAS, J. (2006): *Análisis del panorama asociativo presente en el llamado Sector Social de la Economía Mexicana*, en Fundación Iberoamericana de la Economía Social-FUNDIBES: *La Economía Social en Iberoamericana. Un acercamiento a su realidad*, vol. 2, FUNDIBES, España.
- ROJAS, J. J. (2011): *Vicisitudes del proceso de regulación jurídica de la economía social y solidaria de México*, en Fundación Divina Pastora, Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES: *Formas legislativas en el derecho social y solidario iberoamericano*, Fundación Divina Pastora, Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES, España.
- SARMIENTO, A. J. (2010): *Aspectos fundamentales de una propuesta de reforma a la legislación cooperativa de Colombia*, en Fundación Divina Pastora, Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES: *Formas legislativas en el derecho social y solidario iberoamericano*, Fundación Divina Pastora, Fundación Iberoamericana de Economía Social-FUNDIBES, España.
- SARMIENTO, A. J. (2010): *Asuntos fundamentales de una propuesta de reforma a la legislación cooperativa de Colombia. Ponencia V Congreso continental derecho cooperativo*, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia.
- SERVA, M. y C. A. ANDIÓN (2006): *Economía social no Brasil: panorama de um campo em construção*, en J. M. Uralde: *La Economía Social em Iberoamérica: um acercamiento a su realidad*, Madrid, MTAS/FUNDIBES, pp. 39-86.
- SINGER, P. (1997): «Economía Solidária: geração de renda e alternativa ao liberalismo», en *Revista Proposta*, Ed. Fase, n.º 72, marzo/mayo, pp. 5-13.
- SOCIEDAD DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL (2011): *Encuesta cooperativa: social, económica y financiera, 2007*. Disponible en línea: <<http://www.formation.socodevi.org>> [Última consulta, julio del 2011].
- SOCODEVI (2009): «Promoción del Cooperativismo en Bolivia, Ecuador y Venezuela», S.d.
- TORRES, A. (2011): «El Mutualismo: La gloria, la crisis», en *La Confederación Mutualista de Chile*, 27 de enero del 2011. Disponible en línea: <www.mutualismo.cl>.
- VIGIL MORENO, C. (2011): «Juventud y Economía Social en Honduras», *Informe de investigación parte I*, Alianza Cooperativa Internacional.
- VUOTTO, M. (2010): *Informe diagnóstico nacional de la República Argentina*, en L. Monzón (dir.): *Economía Social y su impacto en la generación de empleo: claves para un desarrollo con equidad en América Latina*. FUNDIBES/ IUESCOOP, pp. 25-108.

4

ANÁLISIS DE LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA EN LOS PROCESOS DE COOPERACIÓN AL DESARROLLO QUE IMPLICAN A LA ECONOMÍA SOCIAL

Isidro ANTUÑANO, Samuel BARCO, Carlos BOTELLA
y Juan DE DIOS GARCÍA

1. Características básicas de la colaboración público-privada

La colaboración público-privada supone la confluencia de los objetivos, recursos e instrumentos de actuación de las diversas administraciones públicas con distintos tipos de organizaciones privadas, en beneficio mutuo. En el presente trabajo, el interés está centrado en las organizaciones de la economía social en el contexto de la cooperación al desarrollo.

Se entiende por *colaboración público-privada* (Mataix *et al.*, 2008) cualquier forma de participación activa del sector privado en las políticas del sector público; en el caso presente, en la política de cooperación internacional al desarrollo. Frente a la mera participación pasiva, en la que los agentes económicos y sociales simplemente aplican las normas coactivas que les afectan en sus relaciones con las administraciones públicas, la participación activa implica una aceptación explícita de los objetivos públicos, la voluntad de desarrollarlos en su propio ámbito organizativo privado, un uso voluntario por parte del sector privado de los instrumentos puestos a su disposición por la autoridad pública, etc.

La *colaboración público-privada de carácter no económico* afecta a actividades como la creación y participación en órganos mixtos de análisis y propuestas, la emisión de opinión propia a través de estos, la contribución general a la sensibilización y a la educación para el desarrollo, etc.

A tal efecto, las organizaciones de la economía social se encuentran representadas explícitamente mediante un puesto de los treinta y tres que componen el Consejo de Cooperación al Desarrollo español (regulado por el artículo 22 de la Ley 23/1998, de 7 de julio, de Cooperación Internacional para el Desarrollo y el Real Decreto 2217/2004, de 26 de noviembre, sobre competencias, funciones, composición y organización del Consejo de Cooperación al Desarrollo). Ello abre la vía, si se considera oportuno, de establecer una *Conferencia*

periódica de Cooperación al Desarrollo especializada en el sector de la Economía Social,¹ que permitiría establecer algunos criterios orientativos comunes para la mejor definición e implementación de proyectos de cooperación internacional para el desarrollo con un alto componente de economía social. En definitiva, este tipo de colaboración público-privada de carácter no económico tiene un componente informativo, educativo, consultivo y promotor de la cooperación al desarrollo que no se puede desdeñar, y que es congruente con la naturaleza social misma de las entidades de la economía social.

En cuanto a la *colaboración público-privada de carácter económico*, existen diversos grados posibles. La *cooperación contractual ordinaria* establece las obligaciones de las partes derivadas de la puesta en práctica de las previsiones presupuestarias de las administraciones públicas concernidas, por ejemplo, en la implementación de los contratos relativos al capítulo II de bienes y servicios, al capítulo VI de inversiones reales o a los contratos que afectan a las operaciones sobre activos o pasivos financieros. La *cooperación contractual reforzada* permite a las partes contraer responsabilidades mutuas a medio plazo (por ejemplo, mediante contratos programa, convenios, contratos plurianuales, compromisos de inversión, etc.). En esta cooperación contractual reforzada caben asimismo diversos mecanismos de distribución del riesgo (por ejemplo, sociedades mixtas) que, por su propia naturaleza, son de muy difícil aplicación a la cooperación al desarrollo, en la que por definición no cabe el fin de lucro.

La colaboración público-privada, tanto de carácter económico como no económico, reporta indudables beneficios para las partes, a la vez que puede dar lugar a algunas dificultades que es necesario tomar en consideración de manera adecuada. Entre los beneficios, se cuenta con los derivados de una menor carga burocrática pública, una mayor flexibilidad de la oferta privada de bienes y servicios ante las oscilaciones de la coyuntura económica o una mayor especialización técnica en los procesos productivos en los que el sector privado tiene una ventaja comparativa. Entre las dificultades, cabe señalar las derivadas del control financiero de la gestión privada, el reparto de las economías y deseconomías externas de los proyectos, la orientación de la iniciativa privada a corto plazo cuando en ocasiones el interés general exige una consideración de largo plazo, etc.

¹ Un referente importante en este sentido es la categoría «Economía Social» perteneciente al Comité Económico y Social Europeo (<<http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.social-economy-category>>). Este grupo institucionalizado de participación desde hace tres décadas ha emitido dictámenes y publicado estudios que han contribuido decisivamente a una mayor visibilidad, conocimiento y atención a la economía social desde las instituciones europeas y hacia los propios países miembros. Análogos efectos puede esperarse de órganos similares en otras latitudes.

El concepto de colaboración público-privada surge principalmente en la literatura económica y en las normas jurídicas en el campo de la construcción, financiación y gestión de infraestructuras productivas (transporte, comunicaciones, energía, etc.). La colaboración contractual entre las administraciones públicas y las empresas privadas es un factor de aumento de eficiencia de las infraestructuras públicas en el caso de que se cumplan tres condiciones básicas: que la iniciativa privada consiga efectivamente un mejor control que la pública de los costes operativos; que se controlen y repartan adecuadamente las economías y deseconomías externas y de escala que se derivan de estas actividades, y que el sector público adopte las medidas precisas para asegurar la continuidad y calidad del servicio privado.

La financiación privada de infraestructuras fue ganando predicamento en los países occidentales en décadas pasadas a medida que el sector privado vio estabilizarse las condiciones financieras de los mercados (bajos tipos de interés, más fácil cobertura del riesgo de cambio), al tiempo que el sector público se orientaba hacia la consolidación presupuestaria y el déficit cero (e incluso en algunos países al superávit). En estas circunstancias, los grupos de empresas privadas de obras públicas y las instituciones financieras privadas definieron nuevas modalidades de inversión que se basaban en el establecimiento de garantías públicas mínimas de ingresos, la presunta mayor capacidad de control de costes de explotación por parte del sector privado y la obtención por el sector privado de rendimientos asociados a las concesiones (por ejemplo, las áreas de servicio de las autopistas).

El atractivo para el sector público de la financiación privada de infraestructuras proviene de los ingresos recibidos de los concesionarios, por ejemplo mediante subasta, así como de la cobertura de una necesidad social sin comprometer en ello fondos públicos que lastren el resultado presupuestario. Sin embargo, la situación de crisis económica a partir del 2008 ha modificado buena parte del panorama en esta materia, al reducir la demanda de los servicios asociados a las infraestructuras públicas de gestión privada y debilitar de esta manera su solidez financiera a medio y largo plazo.

Mediante la financiación mixta público-privada, las administraciones o instituciones públicas comparten con el sector privado los costes de ciertas inversiones, con el fin de que el concesionario alcance el umbral de rentabilidad financiera o de reducir su riesgo. En España, una fórmula histórica de financiación mixta ha sido, y aún lo es, la cobertura por el Estado desde los años sesenta del riesgo de cambio de las empresas concesionarias de autopistas: la insuficiencia de financiación interna llevaba a estas empresas a financiarse en los mercados internacionales a largo plazo y a tipos de interés más bajos que en el mercado

nacional, pero incurriendo en un fuerte riesgo de cambio, cuya cobertura por el Estado facilitaba la operatoria. La crisis económica posterior al 2008, al reducir la capacidad de compromisos de gasto de las administraciones públicas y la solvencia de muchas empresas privadas del sector, reduce el espacio financiero disponible para las operaciones de financiación mixta de infraestructuras, tanto de carácter productivo (por ejemplo, en transporte público) como de carácter social (por ejemplo, equipamientos escolares, sanitarios, etc.).

El instrumento típico de la colaboración público-privada es el de los convenios, en los que las partes establecen sus compromisos respectivos, los sistemas de control sobre la actividad convenida y las penalidades que se han de aplicar en caso de incumplimiento de las partes.

En el campo de la cooperación para el desarrollo, los convenios se han circunscrito, por lo general, a las ONGD calificadas, que por su experiencia, su volumen de actuación y la diversidad de áreas que atienden ofrecen a las administraciones públicas un plus de garantía respecto a su eficacia. La figura de la «ONGD calificada» surge mediante la Orden AEC/1303/2005, de 27 de abril, de bases reguladoras de la concesión de subvenciones a ONGD, y es aplicable a las organizaciones que reúnen determinados requisitos de antigüedad y experiencia en cooperación al desarrollo, solvencia financiera, transparencia en la rendición de cuentas, etc. La calificación puede otorgarse con carácter general o con carácter de «especializada» en el caso de las ONGD que actúan específicamente en un mismo sector.

Cuando se habla de colaboración público-privada en los procesos de cooperación al desarrollo que implican a la economía social, se está hablando implícitamente de extender el campo de actuación de los citados convenios a distintas entidades empresariales, con y sin fin de lucro, caracterizadas todas ellas por la prevalencia del trabajo sobre el capital y por una distribución más social del excedente empresarial que en las empresas capitalistas ordinarias.

Ahora bien, la práctica extensiva de los convenios entre las administraciones públicas y el sector privado plantea también algunos peligros. Por ejemplo, la reducción de la competencia, con su consiguiente impacto en los costes de los proyectos; la menor fundamentación objetiva de los convenios respecto de la contratación pública competitiva; la posibilidad de que se desarrollen redes clientelares de distinto tipo que pueden desvirtuar el interés general pretendido, etc. Por supuesto, para prevenir estos peligros, como cualesquiera otros inherentes a las actividades económicas y sociales, existe una pluralidad de mecanismos de control interno y externo, públicos y privados, cuya función no es en absoluto desdeñable.

2. Un nuevo enfoque de la colaboración público-privada: las redes de apoyo a políticas públicas

La ciencia política y los nuevos modelos de desarrollo local han realizado recientemente aportaciones para aprehender e impulsar la colaboración público-privada. Así, ante la creciente complejidad de los desafíos y los cambios en las capacidades de los actores públicos, en los últimos años se ha asistido a la formulación de propuestas de modelos alternativos de desarrollo basados en redes que son a la vez instrumentos de análisis metodológico. Son las redes de apoyo a políticas públicas (*Policy Networks*).

Esta propuesta presenta una dificultad inicial, pues las redes son a la vez instrumentos de análisis y propuestas de trabajo. Es decir, de un lado toda la actividad de creación, implementación y evaluación de las políticas públicas se puede realizar analizando las redes que la soportan, apoyan, se oponen, etc., basándonos en una metateoría que señala que toda la realidad social está organizada en redes y que precisamente estas influyen significativamente en la actividad humana.

Tal y como señala Börzel, «la Red de Políticas es un concepto de intermediación de intereses de meso-nivel que puede ser adoptado por autores que operan con diferentes modelos de distribución del poder en las democracias liberales». En relación con los intereses, debe señalarse que los agentes humanos no existen independientemente de su contexto social y su sistema compartido de significados. Los agentes y las estructuras interactúan, y como resultado de esa interacción, se conforman las identidades, las preferencias y los intereses. Por tanto, los intereses se construyen socialmente. Esto es especialmente relevante para comprender qué ocurre en realidad en modelos de diálogo público-privados.

Este modelo teórico viene además apoyado por una amplia experiencia práctica de desarrollo local en esta línea (que comienza por las relacionadas con los modelos de desarrollo practicados por los fondos europeos a través de programas como Equal, que tanto han hecho por el desarrollo de la economía social) que ha encontrado eco igualmente en numerosos documentos de diversas instituciones comunitarias con relación al partenariado o colaboración. Dicho partenariado público-privado, dentro de las instituciones comunitarias, se ha referido a asociaciones entre la economía social y los poderes públicos. En este punto convendría señalar el trabajo realizado por la Red REVES (Red Europea de Autoridades Públicas Locales, Provinciales y Regionales a favor de la economía social, que promociona el partenariado público-privado desde su nacimiento hace quince años), con la puesta en marcha de modelos de

desarrollo local participativo basados en el partenariado y englobados dentro de lo que REVES ha dado en llamar Territorios Socialmente Responsables. Después de un primer proyecto denominado TSR se ha emprendido otro relativo a la elaboración de estándares de calidad para los servicios sociales desarrollados a partir de los territorios en una dinámica participativa.

Llegados a este punto convendría tener presente el marco de valores que se encuentra detrás del discurso de la colaboración o asociación público-privada expuesto hasta aquí. El modelo de Asociación Público Privada para el Desarrollo (APPD) bebe de unos preceptos conceptuales de reforma administrativa ligados a la nueva gestión pública, modelo que presenta sus peligros aplicado a entornos con culturas políticas diferentes de aquellos en los que se originó. Tal y como señala Ramió Matas (2001),

esta corriente renovadora de la administración pública surgió en un conjunto de países desarrollados (Reino Unido, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Canadá) con una tradición administrativa que se ha tendido a denominar «anglosajona». Esta circunstancia no es casual y supone una base para argumentar una parte de los problemas y fracasos que ha tenido y puede tener la implantación de la Nueva Gestión Pública en los países latinos. (...) La mayoría de todos estos países tienen unos rasgos comunes, con independencia de su grado de formalización, de un modelo de administración y de una tradición administrativa, que se ha tendido a denominar «continental» y que es muy distinta a la de los países que siguen la tradición administrativa anglosajona.

De alguna manera nos podemos encontrar con que los valores instrumentales que sustentan parte de las propuestas de las APPD pueden entrar en colisión con sistemas políticos en los que dichos valores sean explícitamente repudiados, o cuando menos deban supeditarse al cumplimiento de otros valores no instrumentales.

De la misma manera, en aquellos países receptores de la ayuda convendría valorar la intromisión o las posibles tensiones derivadas de tradiciones administrativas distintas o de disonancia con los modelos de desarrollo propuestos por los actores públicos locales.

3. Alianzas público-privadas y cooperación internacional para el desarrollo

El desarrollo se presenta cada vez con más nitidez como un reto de carácter global. Esto exige contar con todos los actores que intervienen en los intercambios

con el mundo en desarrollo. Uno de esos agentes, el sector privado, ha visto aumentar sus flujos internacionales –económicos, comerciales, financieros– en los últimos años y, por ende, también aquellos en los que se ve involucrado el mundo en desarrollo. Esto refuerza la visión del sector privado como un elemento clave para el desarrollo, ya que las empresas asumen un papel central en los intercambios económicos globales. Por una parte, porque los fondos privados hacia los países en desarrollo suponen más de cuatro veces el valor de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD); por otra parte, porque el sector privado tiene potencial para generar empleo, innovación y transferir conocimiento.

En los últimos tiempos, asistimos a una superación de las visiones que reducían la empresa a la mera obtención de beneficio inmediato para unos pocos y la señalaban como única responsable del deterioro medioambiental y de la desigualdad social, sobre la base de una visión dicotómica entre Estado y mercado. Se avanza más bien hacia una definición de empresa como institución social, incluida por derecho propio entre los agentes imprescindibles para un progreso sostenible a largo plazo. Para superar las resistencias a la colaboración público-privada, es clave el establecimiento de relaciones de confianza basadas en un diálogo constructivo y continuado. Esto no es óbice, por supuesto, para que los agentes sociales mantengan una postura vigilante y crítica ante determinadas actuaciones del sector empresarial.

Por otro lado, los cambios en el peso político y económico de las distintas regiones del mundo han modificado las dinámicas en las relaciones norte-sur. Así, en el ámbito de la cooperación internacional para el desarrollo cobran fuerza dos fenómenos como la cooperación sur-sur y la triangular. Estas dinámicas, trasladadas al ámbito de las relaciones empresariales, suponen para las empresas el desafío de tener que trabajar en forma de red, de una manera mucho más horizontal, junto a otras organizaciones de los países en desarrollo.

En este contexto, la colaboración público-privada se presenta como un esquema válido para el desarrollo y la modernización de infraestructuras y servicios públicos que ha sido testado en distintos países ahora desarrollados. Así, las alianzas público-privadas ya estaban en el corazón del propio modelo productivo reciente de algunos países desarrollados, como es el caso de Suecia. Asimismo, España ha optado por este modelo de colaboración en el caso de las infraestructuras y de otros servicios públicos, colocándola en la vanguardia mundial en este ámbito.

En el ámbito de los países en desarrollo, ciertos centros de investigación, como la CEPAL, han otorgado un reconocimiento explícito al papel de las alianzas público-privadas y los consensos sociales como pilares de las estrategias duraderas para el desarrollo. Las APPD se presentan como una herramienta en la que todos los integrantes pueden obtener algo positivo (estrategias

win-win) del trabajo en común y de los riesgos compartidos con el fin último y explícito del desarrollo. Para las empresas, junto a las medidas de estímulo impulsadas desde las agencias de cooperación, el principal incentivo para participar en las APPD reside en el potencial de intervención en un mercado que abarca a millones de personas (aquí surge como referencia la idea de la base de la pirámide, que se refiere a los individuos en el mundo que viven con menos de 2 dólares al día). Ello no solo podría deparar potenciales beneficios comerciales, sino también reforzar la legitimidad y el prestigio de las empresas, así como fomentar la innovación en su seno, necesaria para no perder cuota de mercado.

Por todo ello, las agencias de cooperación se han esforzado en buscar la colaboración estratégica con el sector privado. Así, en la última década, muchos donantes bilaterales y multilaterales han puesto en marcha programas específicos para involucrar a la comunidad empresarial en la lucha contra la pobreza. Entre los más avanzados están la cooperación alemana, la estadounidense, la británica y la sueca. Estos programas buscan la colaboración con las acciones de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) que numerosas empresas adoptaron a partir de los años noventa. Estos programas exploran las sinergias entre «valor comercial» y «valor social», a través de fórmulas innovadoras de colaboración entre empresas, gobiernos y organizaciones no gubernamentales. Además del impacto económico del núcleo del negocio, estas iniciativas persiguen impulsar buenas prácticas de RSE en derechos humanos, normas laborales, medio ambiente, transparencia y lucha contra la corrupción.

Conviene resaltar aquí que este proceso de consolidación de los programas de colaboración con el sector privado se produce en un marco más amplio que va conformando la llamada «nueva arquitectura de la ayuda», que busca superar la concepción unilateral y asistencialista de las antiguas políticas de cooperación. Los grandes referentes de esta nueva agenda los encontramos en los Objetivos del Milenio, formulados en el año 2000, y la Declaración de París del año 2005 sobre eficacia de la ayuda. De igual manera, se irá concediendo progresiva importancia a cuestiones como la desvinculación de la ayuda o la coherencia del conjunto de políticas con el objetivo final del desarrollo.

De cualquier modo, hay que recordar que los programas de colaboración público-privada constituyen una realidad que debe ser vista como un proceso en evolución, sujetos a la incorporación de las lecciones aprendidas, así como a la voluntad política y a las dinámicas institucionales de reforma que se producen en el seno de las agencias de cooperación con cierta periodicidad.

4. El caso español: una nueva mirada hacia el trabajo con el sector privado

Los procesos de colaboración público-privada en la cooperación al desarrollo son ya visibles en el seguimiento anual de los Planes de Cooperación Anual de España, aunque por el momento presentan una envergadura modesta. Con datos de la Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo, AECID, para el ejercicio del 2010, se comprueba que en ese año un total de 1.560 proyectos de cooperación oficial española disponían de cofinanciación privada, lo que respecto a los 32.476 proyectos totales reportados supone un 4,8%. Sin embargo, la cofinanciación privada ascendió en el 2010 a los 69,6 millones de euros, apenas un 1,3% del total de 5.261,2 millones de euros comprometidos por la ayuda oficial española en ese ejercicio. El importe medio de la financiación privada por proyecto cofinanciado fue de 43,5 miles de euros; y esta cofinanciación privada supuso alrededor del 25% del importe total de este tipo de proyectos.

Sin embargo, la inmensa mayoría de proyectos con colaboración financiera público-privada cuentan con la aportación de una gran variedad de ONGD, y en menor medida de universidades privadas y otras formas asociativas de carácter civil. La cofinanciación procedente de empresas, ya sean capitalistas o de la economía social, es relativamente minoritaria, aunque afloran ya algunos proyectos cofinanciados por empresas.

En efecto, algunas empresas españolas que desde hace más de una década comenzaron a mirar al exterior se han convertido en globales, y en la actualidad, la búsqueda de una salida a la crisis ha hecho que las empresas españolas retomen su interés por los mercados exteriores, muchos de ellos en los países emergentes y en desarrollo. Estos hechos, junto a la experiencia de las empresas españolas en la gestión de alianzas público-privadas en los servicios públicos e infraestructuras, otorgan al sector privado español un interesante potencial para trabajar en alianzas público-privadas para el desarrollo (APPD).

En el caso español, la relación con el sector privado se basó, en etapas anteriores, en la promoción de la empresa en el exterior y en las contrataciones para ejecutar programas de cooperación. Para separar los objetivos de internacionalización de la empresa de los de cooperación, recientemente se ha dividido el antiguo Fondo de Ayuda al Desarrollo, FAD, en el Fondo para la Internacionalización de la Empresa, FIEM (que queda fuera de la cooperación al desarrollo) y el Fondo para la Promoción del Desarrollo, FONPRODE.

Conviene recordar que el sector privado como actor de la cooperación se menciona en la Ley 23/1998 de Cooperación Internacional para el Desarrollo, que también contempla el fomento del sector privado en los países en desarro-

llo como una de las prioridades sectoriales. Además, la colaboración entre la cooperación y las empresas se fue recogiendo en los diferentes planes directores de la cooperación española con una atención cada vez mayor. Así, durante la vigencia del II Plan (2005-2008) se iniciaron algunas experiencias novedosas de colaboración.

La nueva mirada hacia el papel de la empresa en el desarrollo se hizo explícita en el III Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012, al identificar a las APPD como una de las vías de participación de la empresa en la agenda de desarrollo. Se apuesta porque, desde la lógica de la calidad y la eficacia de la ayuda, las APPD puedan reforzar y complementar los consensos internacionales y nacionales que configuran la agenda de desarrollo. Este tema se encuentra recogido, asimismo, en la reciente Estrategia de Crecimiento Económico y Apoyo al Tejido Empresarial, al tiempo que se reconoce en ella que existe todavía una experiencia bastante limitada por parte de la cooperación española en la promoción de este tipo de iniciativas (DGPOLDE, 2011). Esta estrategia anima a que en los acuerdos de APPD se incluyan las motivaciones comunes, así como los intereses y aportaciones de ambas partes. Asimismo, estos acuerdos deben contemplar los mecanismos de toma de decisión, seguimiento, evaluación y rendición de cuentas. Por último, es fundamental que se incluyan los riesgos identificados y la forma de asumirlos conjuntamente. Bajo este nuevo enfoque, desde la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) se han iniciado actuaciones de colaboración con actores empresariales como acciones de sensibilización, proyectos piloto de APPD, convenios de ONGD o la participación y cofinanciación de intervenciones, básicamente sanitarias, en fondos multidonante internacionales. Asimismo, la AECID ha abierto recientemente la nueva línea de cooperación empresarial en el marco de la convocatoria abierta y permanente (CAP).

La economía social, por su parte, también aparece explicitada en el III Plan Director de la Cooperación Española y en la Estrategia Sectorial de Crecimiento Económico y Promoción del Tejido Empresarial. De hecho, ya existen diversas experiencias interesantes con la economía social en distintos sectores, principalmente en crecimiento económico para la reducción de la pobreza, e incluso algunas de ellas están basadas en esquemas de colaboración público-privada. Este tipo de APPD han surgido en zonas donde, debido a la escasez de medios, el sector público no consigue llegar, convirtiendo a las APPD en una alternativa para prestar, siempre bajo mandato público, un servicio social básico. Así, encontramos APPD en las que, mediante la asistencia técnica y el apoyo de las organizaciones españolas en colaboración con los poderes públicos locales, se ha conseguido crear centros educativos en formato cooperativo y hospitales (CEPES, 2011).

Las aportaciones de las empresas y entidades de la economía social para formar APPD podrían provenir bien desde su núcleo de negocio o bien desde sus actividades de acción social, siempre en consonancia con el papel otorgado a la economía social en las estrategias de desarrollo de los países socios de cooperación.

Para extraer lecciones y adaptar los programas de APPD a empresas de economía social en España, se cuenta con la referencia de lo realizado en este ámbito por otros donantes como Reino Unido o Estados Unidos. Sin embargo, la traslación al contexto español puede verse dificultada, además de por otras peculiaridades institucionales, por las posibles diferencias en la definición de economía social que se utiliza en cada caso y en las entidades que se engloban en ella.

5. El potencial de colaboración de las empresas y entidades de la economía social

Conviene aclarar de entrada que, de entre las entidades que forman parte de la economía social, este artículo se va a centrar en el papel de socios de la cooperación que pueden jugar las empresas de la economía social, en sentido amplio, sin entrar a analizar sus distintas formas jurídicas.

Las empresas de la economía social disfrutan de ventajas comparativas para trabajar desde el sector privado en pos del desarrollo. Entre tales ventajas se pueden destacar los valores en los que se basan –su carácter de proyecto colectivo, democrático y participativo, abierto a su entorno y con una visión a largo plazo–, los cuales están en consonancia con los valores necesarios para llevar a cabo una APPD: equidad, transparencia, beneficio mutuo, flexibilidad, compromiso y respeto a las diferencias.

Las entidades de la economía social comparten, además, algunos aspectos con recientes enfoques empresariales como el de los negocios inclusivos, pudiendo generar actividad económica y actuando por tanto no solo como personas de bajos ingresos consumidores de bienes y servicios, la llamada base de la pirámide (BoP por sus siglas en inglés). Las entidades de la economía social también pueden impulsar formas de organización empresarial más abiertas (*multistakeholder*, *shared value*). Estas entidades fomentan la participación social y mejoran la gobernabilidad democrática, lo que en sí mismo ya contribuye al desarrollo, en la línea de la definición de Amartya Sen, y trabajan en sectores clave, como educación, salud o desarrollo rural.

Como es conocido, la cooperación internacional busca apoyar el crecimiento económico inclusivo, equitativo, sostenido y respetuoso con el medio

ambiente como eje de sus actuaciones en los países en desarrollo. Dicho crecimiento debe estar sustentado en la generación de tejido económico, empresarial y asociativo en los países en desarrollo. Es aquí donde la economía social tiene un importante valor añadido, al incluir a las PYME de los países en desarrollo y contribuir al carácter asociativo y participativo de las sociedades como entidades basadas en la democracia interna y la participación de los trabajadores en la gestión. Las empresas de la economía social se encuentran tanto en entornos urbanos como rurales (por ejemplo, las cooperativas agrarias), por lo que pueden contribuir a un modelo de crecimiento territorialmente equilibrado. Por ello, las alianzas público-privadas con empresas de economía social pueden impulsar un modelo de crecimiento socialmente inclusivo, en el que los donantes están muy interesados, y que se conoce como crecimiento pro-pobre (*pro-poor growth*).

Igualmente, las entidades de la economía social contribuyen a impulsar la capacidad emprendedora y la generación de empleo en los colectivos vulnerables, a través de su participación en actividades generadoras de ingresos y otras complementarias, como la formación, la orientación profesional o el asesoramiento empresarial.

En los últimos tiempos, debido en parte al contexto actual de dificultades económicas, se vislumbra un auge de la importancia de la participación del sector privado en la cooperación. Así, frente al enfoque exclusivamente social que ha predominado en los paradigmas recientes del desarrollo, van cobrando una mayor relevancia las visiones que prestan especial atención al desarrollo del tejido productivo en los países socios, y que por tanto destacan en mayor medida la importancia de objetivos e instrumentos específicamente económicos en la cooperación al desarrollo. Las entidades de la economía social, por su peculiar modelo de negocio más allá del exclusivo beneficio monetario, pueden ayudar a combinar ambos enfoques, social y económico, para converger en modelos productivos eficientes que no excluyan de su alcance los aspectos sociales.

Asimismo, como tendencia más reciente podemos resaltar la progresiva importancia de la innovación empresarial para el desarrollo en el marco de los programas de colaboración público-privada. Esta dinámica se ha traducido en la creación de herramientas específicas para el apoyo a la innovación en los países en desarrollo en el seno de dichos programas. El impulso de la innovación con fines de desarrollo conforma un espacio en el que los intereses de sector público y privado pueden confluir de manera clara en beneficio de las estrategias de desarrollo. La innovación contemplada aquí constituye un concepto muy amplio que, además de un componente tecnológico, incluye una dimensión social. Para ello, las soluciones innovadoras puestas en marcha

deben tener en cuenta las necesidades de los colectivos más desfavorecidos, terreno en el cual las entidades de la economía social fundamentan muchas de sus actuaciones. Con el fin de generar estas innovaciones, es clave establecer alianzas estables entre los diferentes agentes de implicados en el fomento de la economía social, como son las administraciones públicas, las universidades, las federaciones y el propio sector empresarial de la economía social.

6. Hacia un Plan Estratégico de Cooperación Internacional al desarrollo, desde la economía social

Las administraciones públicas concretan sus objetivos e instrumentos de actuación en cooperación internacional para el desarrollo a través de una variada serie de normas y documentos, que van desde la ratificación oficial de los Objetivos de Desarrollo del Milenio a las leyes estatales y autonómicas sobre cooperación internacional al desarrollo, y que se detallan de manera más precisa en los correspondientes planes directores a medio plazo de la cooperación y en los Planes Anuales de Cooperación Internacional, PACI. En la medida en que todas estas normas y documentos se actualizan periódicamente para atender a nuevas prioridades, se da vía libre a los agentes sociales, incluidos los de la economía social, para participar en esa actualización y aportar su propia visión de la cooperación, que no tiene por qué ser idéntica a la de otros agentes sociales (por ejemplo, universidades, organizaciones sindicales, ONGD, etc.).

Respecto a las prioridades especificadas por el Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012, la aportación de la economía social aparece como particularmente adecuada en cuestiones como el desarrollo rural y la lucha contra el hambre, el crecimiento económico para la reducción de la pobreza, la provisión de servicios básicos (educación, sanidad, agua, etc.), así como en los ámbitos de la acción humanitaria y de la educación para el desarrollo; sin perjuicio de que se pueda aspirar a una mayor concreción de la aportación de la economía social en el plan director próximo.

En cuanto a las entidades de la economía social, la formulación de una estrategia de conjunto respecto de la cooperación internacional para el desarrollo y la definición concreta de sus objetivos no se hallan actualmente plenamente desarrolladas, aunque se encuentran ya elementos de interés, por ejemplo, en las declaraciones públicas y en la propia organización institucional de CEPES, como organización representativa del sector en su conjunto, y en las plataformas específicas de cooperación internacional que desde CEPES se han desarrollado.

De igual manera, la Fundación Iberoamericana para la Economía Social, FUNDIBES, constituye un referente imprescindible para el impulso de la economía social en su ámbito propio de actuación. Por su parte, el Observatorio Iberoamericano del Empleo y de la Economía Social y Cooperativo, OIBES-COOP, proporciona una valiosa documentación al respecto.

CEPES se presenta a sí misma como «una confederación empresarial, de ámbito estatal, cuyo carácter intersectorial la convierte en la máxima institución representativa de la economía social en España, constituyéndose como una plataforma de diálogo institucional con los poderes públicos». Entre sus objetivos, CEPES establece el de «trasladar a la sociedad y al ámbito empresarial una forma de hacer empresa socialmente responsable y con valores específicos», objetivo que es plenamente aplicable también a escala internacional, y con mayor razón aún en los países necesitados de ayuda, oficial o privada, para el desarrollo.

En función de lo anteriormente expuesto, es lógico que corresponda a CEPES una participación destacada en la formulación de una estrategia propia de la economía social en materia de cooperación internacional al desarrollo (y también para la economía social de los países del Sur, en este caso impulsando la tarea de las organizaciones del sector en estos países). Es importante aclarar que ello no es incompatible con un proceso de extensión de la estrategia de cooperación al desarrollo en todas y cada una de las organizaciones que componen CEPES, adaptándola o precisándola del modo más conveniente para estas, habida cuenta de la especificidad (organizativa, sectorial, etc.) que les es propia.

A tal efecto destaca el hecho de que CEPES dispone de una plataforma internacional, la Red Euromediterránea de la Economía Social, ESMED, para los países del sur de Europa y del Magreb; una red que en abril del 2011 celebró su primera década de vida, y que por su propia naturaleza es idónea para vehicular la estrategia de cooperación internacional al desarrollo de la economía social en su ámbito, sin perjuicio de sus objetivos en otros campos más sectoriales y profesionales de cooperación internacional.

Por todo ello, se considera conveniente que CEPES y las demás redes señaladas (FUNDIBES; OIBESCOOP) formulen documentalmente una estrategia a medio plazo de cooperación internacional para el desarrollo (CEPES, 2011), lo que sería muy oportuno en el marco de la revisión del actual Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012 y la formulación de uno nuevo para 2013-2016. En la medida en que avance la reflexión interna de la economía social sobre el modelo de cooperación internacional al desarrollo que desea impulsar, será más factible promover su participación en los procesos de asociación público-privada de esta.

Para una estrategia a medio plazo de cooperación internacional desde la economía social, es necesario priorizar los roles que esta desempeña en la cooperación. Existen tres roles principales que considerar:

- a) la aportación financiera, la economía social como donante de fondos, incluyendo la financiación a ONGD, la cofinanciación de proyectos de AOD, etc.;
- b) la aportación institucional, la economía social como canalizadora desde el norte de la AOD;
- c) la aportación in situ, la economía social como agente ejecutor de los proyectos a través de sus distintas organizaciones, y en particular de las cooperativas.

En los tres casos anteriores, las ventajas aportadas por una estrategia conjunta de la economía social son de consideración. Así, tal estrategia conjunta es en primer lugar un factor de movilización de la cooperación internacional para el desarrollo de todos los elementos que componen la economía social: desde las federaciones que articulan el sector a todas y cada una de las cooperativas, sociedades laborales, asociaciones y fundaciones, todas las organizaciones de la economía social podrán replantearse cómo ampliar y mejorar su cooperación internacional, y dispondrán de instrumentos comunes para coordinar su actuación si lo consideran conveniente. En segundo lugar, tal estrategia conjunta favorecerá la presencia internacional de la economía social en las actividades de la cooperación, tanto en la Unión Europea como en otros foros, presencia más difícil de asegurar desde cada institución por separado. En tercer lugar, esta estrategia permitirá ampliar la presencia de los proyectos de cooperación internacional al desarrollo en apoyo de las entidades de economía social en los países del sur, extendiendo las prácticas empresariales más democráticas, novedosas y eficaces, y limitando a sus justas dimensiones los enfoques de la cooperación exclusivamente asistencialistas.

La aportación de fondos desde la economía social hacia la cooperación internacional para el desarrollo tiene un referente internacional, como es el del 0,7 de la Ayuda Oficial al Desarrollo sobre el PIB, que puede ser adaptado al sector del modo que se desee, teniendo en cuenta, entre otras cosas, las dificultades de la situación económica actual. Asimismo, el sector puede adoptar algún tipo de guía indicativa sobre prioridades geográficas de actuación, composición interna de los recursos que se han de aportar, etc., a imagen y semejanza (salvadas las distancias) de la programación efectuada por los Planes Directores de las Administraciones Públicas; para lo cual resulta conveniente tomar como punto de partida la parrilla de objetivos, subobjetivos y prioridades del Plan

Director estatal o, en su caso, de los Planes Directores de las Comunidades Autónomas. En cualquier caso, parece recomendable que ello se lleve a cabo con carácter complementario a las otras dos funciones, de canalización de la AOD desde el norte y de implementación de actividades de economía social en el sur, con el fin de reforzar la legitimidad de las reivindicaciones de este tipo.

Respecto a la canalización vía entidades de la economía social de proyectos de desarrollo, encontramos dos grandes modalidades: aquellas en las que estas entidades reciben subvenciones de la AOD que a su vez aplican a los proyectos in situ, y aquellas en las que la economía social añade un componente propio de cofinanciación. Ambas son formas distintas de implementar la asociación público-privada, que requerirán normalmente el uso de mecanismos jurídicos distintos.

7. Conclusiones

Para terminar, se enumeran a continuación algunos de los retos detectados para el impulso futuro de las alianzas público-privadas para el desarrollo con la participación de empresas de la economía social.

España tiene un fuerte sector de economía social que debería poner en valor en su política de cooperación. En el futuro convendría potenciar la participación de las entidades españolas de la economía social, incluidas las pymes, en alianzas público-privadas para el desarrollo. Estas entidades pueden aportar su experiencia y financiación para mejorar las condiciones de vida de los colectivos vulnerables en los países en desarrollo. La cooperación española, por su parte, puede tender puentes entre entidades de economía social de aquí y de los países socios con los que trabaja. En particular, resulta recomendable la creación al máximo nivel institucional posible de un grupo de trabajo en la cooperación española sobre economía social y cooperación.

Desde un punto de vista más técnico, destaca un desafío general al que se enfrentan las APPD, como es la falta de homogeneidad de los convenios o contratos en los que se basan tales acuerdos público-privados, por lo que sería pertinente avanzar hacia una estandarización de esos instrumentos. Para ello, la nueva línea de cooperación empresarial de la Convocatoria Abierta y Permanente de la AECID supone una ventana de oportunidad para impulsar las APPD desde la economía social. Por otro lado, convendría reflexionar sobre el mayor riesgo asumido por los socios en aquellas formas de economía social que suponen responsabilidad ilimitada y cómo mitigarlo desde las acciones de la cooperación internacional.

8. Referencias bibliográficas

- ADAM SMITH INTERNATIONAL (2009): *Support to «Business for Development»: A review of new approaches and donor agencies experiences (Draft report)*, Adam Smith International, Londres.
- ALONSO, J. A. y C. CORDERO (2010): «Crear tejido productivo en los países en desarrollo: una tarea para la cooperación española», *ICEI Paper 15*, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Madrid.
- BINDER, A. *et al.* (2007): «Engaging Business in Development. Results of an International Benchmarking Study», *GPPi Research Paper Series 8*, Global Public Policy Institute, Berlín.
- BÖRZEL, T. A. (1997): «What's So Special About Policy Networks? - An Exploration of the Concept and Its Usefulness in Studying European Governance», *European Integration online Papers (EIoP) 016*, vol. 1.
- BOTELLA, C., I. SUÁREZ y J. A. FERNÁNDEZ: *Innovación para el desarrollo: Espacios para la colaboración público-privada*, Documento de Trabajo n.º 47, Fundación Carolina, Madrid.
- CARDONA, R. y L. SARIEGO (2010): *Guía metodológica para la formación y gestión de alianzas público-privadas para el desarrollo*, Fundación para la Sostenibilidad y la Equidad (Aliarse), San José.
- CASADO, F. (2007): *Alianzas público-privadas para el desarrollo*, Fundación Carolina, Documento de Trabajo n.º 9, Madrid.
- CASADO, F. (coord.) (2008): *Hacia la concertación público-privada para el desarrollo en América Latina*, Fundación Carolina, Documento de Trabajo n.º 30, Madrid.
- CEPAL (2008): «Alianza público-privada para la transformación productiva y la inserción internacional», en *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPES (2011): *La economía social española en la cooperación al desarrollo*, CEPES, SECI, Madrid.
- DALBERG (2010): *The Growing Role of the Development Finance Institutions in International Development Policy*, Dalberg Global Development Advisors, Copenhagen.
- DEVLIN, R. y G. MOGUILLANSKY (2009): *Alianzas público-privadas para una nueva visión estratégica del desarrollo*, CEPAL-Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- DEWAR, T. *et al.* (2010): *Evaluating Global Development Alliances: An Analysis of Usaid's Public-Private Partnerships for Development*, USAID, Washington.
- DGPOLDE (2011): *Estrategia de Crecimiento Económico y Promoción del Tejido Empresarial*, SECI, Madrid.

- MATAIX, C. *et al.* (2008): *Cooperación para el desarrollo y alianzas público-privadas*. Fundación Carolina, Documento de Trabajo n.º 20, Madrid.
- MATAIX, C., E. SÁNCHEZ y M. A. HUERTAS (2009): «El potencial de las alianzas público-privadas», cap. 9, pp. 293-334, en Alonso (dir.): *Financiación del desarrollo, viejos recursos, nuevas propuestas*, Fundación Carolina y Siglo XXI, Madrid.
- MONZÓN J. L., I. ANTUÑANO y F. MARCO (2010): *Sectores de la nueva economía 20+20: Economía Social*, Escuela de Organización Industrial, Madrid.
- PORTER, M. E. y M. R. KRAMER (2011): «Creating Shared Value. How to reinvent capitalism – and unleash a wave of innovation and growth», *Harvard Business Review*, enero-febrero.
- PRAHALAD, C. K. (2004): *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, Wharton School Publishing, Nueva Jersey.
- RAMIÓ MATAS, C. (2001): «Los problemas de la implantación de la nueva gestión pública en las Administraciones Públicas Latinas: Modelo de Estado y Cultura Institucional», *Revista del CLAD: Reforma y Democracia* 21, Caracas, Venezuela.
- RISSE, T. y A. WIENER (2001): «The Social Construction of Social Constructivism», en T. Christiansen *et al.*: *The Social Construction of Europe*, SAGE Publications, Londres.
- SABATIER, P. (1993): «Advocacy-Koalitionen, Policy-Wandel and Policy-Lernen: Eine Alternative zur Phasenheuristik», en Héritier (ed.).
- SAUL, J. (2010): *(Re)Valuing Public-Private Alliances: An Outcomes-Based Solution*, USAID, Washington.
- SEN, A. (2000): *Desarrollo y libertad*, Planeta, Barcelona.
- SINGER, O. (1993): «Policy Communities und Diskurs-Koalitionen: Experten und Expertise in der Wirtschaftspolitik», en Héritier (ed.).

5

LAS POLÍTICAS DE APOYO A LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL PAPEL DE LA COOPERACIÓN ESPAÑOLA EN EL DESARROLLO DE CONTEXTOS SOCIOPOLÍTICOS FAVORABLES AL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Rafael CHAVES ÁVILA, Samuel BARCO y Juan DE DIOS GARCÍA

1. Introducción

Los poderes públicos pueden promover en diferentes planos y con diferentes instrumentos la economía social tanto en el marco de sus retos nacionales o territoriales propios como en el marco de la cooperación al desarrollo. El presente capítulo tiene por objeto presentar un marco teórico de referencia.

2. Las políticas de promoción de la economía social

2.1. La economía social y las políticas públicas

Desde la perspectiva económica los poderes públicos cumplen tres cometidos básicos, a saber, por un lado, establecer el marco institucional en el cual van a operar los agentes económicos privados; por otro lado, intervenir activamente en el proceso económico, con la finalidad de corregir los fallos en el funcionamiento del mercado, y todo ello, en último lado, con el objetivo general de satisfacer sistémicamente del modo más eficaz y eficiente las necesidades sociales y lograr el máximo de bienestar económico y social para toda la población.

Desde esta perspectiva, tres son también los ámbitos desde los que justificar la intervención pública en materia de economía social: el marco institucional, el de los fallos de mercado y el de la satisfacción de las necesidades sociales.

En las sociedades desarrolladas y democráticas, los gobiernos deben asegurar las condiciones de un *pluralismo económico*, reconociendo mediante la normativa las distintas formas de emprendimiento económico y garantizando la igualdad de oportunidades entre ellas. El marco institucional constituye, pues, el primer campo de actuación económica pública. En lo que respecta a

las cooperativas y la economía social, este marco normativo ha de reconocer la especificidad de estas, contemplando el principio de decisión democrático y las limitaciones en la forma de distribución de excedentes y beneficios que las caracterizan. Ahora bien, tal peculiar *modus operandi* no es neutral, ocasiona unas mayores cargas operativas a los sujetos económicos que optan por estos estatutos jurídicos. En efecto, estas formas jurídicas internalizan los costes sociales que generan, costes ligados al citado proceso decisional democrático, al modo de distribución y a la naturaleza de los bienes y servicios que producen, generalmente bienes preferentes. Por el contrario, las empresas privadas lucrativas tienden a externalizar costes privados de diverso signo. El resultado de esta situación es que, a partir de cálculos coste-beneficio, donde se valoran posibilidades, ventajas e inconvenientes, los sujetos económicos (emprendedores) tienden a estar desincentivados en utilizar estos estatutos jurídicos en beneficio de otras formas empresariales, identificando economías de opción jurídicas. Desde la perspectiva de garantizar una igualdad de oportunidades entre las diferentes formas organizativas, los poderes públicos han de corregir estos desequilibrios desde el marco institucional, estableciendo medidas que compensen esos mayores costes relativos de las empresas de economía social. Desde esta perspectiva del marco institucional, también debe eliminarse todo tipo de traba jurídica que dificulte las operaciones de cualquier forma de empresa en todo tipo de sector de actividad económica.

El segundo ámbito de justificación de la intervención pública en materia de economía social es el de la corrección de diferentes fallos de mercado, aunque en el caso de la economía social su complejidad es mayor, debido a su diferente naturaleza institucional, fuente de nuevos fallos institucionales. Los fallos a que ha de hacer frente la intervención pública son de diversa naturaleza: son los relativos a las asimetrías de información, a las asimetrías en la financiación, a los problemas ligados a la formación del capital humano, a los problemas de asignación de recursos en los procesos de innovación tecnológica y organizativa y a los problemas de acceso a los mercados públicos e internacionales (Fonfría, 2006). La mayor parte de los fallos de mercado de las pymes lo son también de las empresas de economía social, dado que estas últimas son casi todas empresas de reducida dimensión. No obstante, su naturaleza institucional, basada en procesos de decisión democráticos y un modo de distribución de excedentes y beneficios específico le confiere dificultades añadidas.

Así, estas empresas encuentran asimetrías informativas añadidas en cuanto a información y asesoramiento empresarial y legal, debido a su especificidad jurídica. El capital humano, por su parte, requiere formación adicional en aspectos organizativos y decisionales debido a su estructural implicación en la organización y la gestión empresarial. A las dificultades propias de las pymes

en el acceso a la financiación, ligadas básicamente al mayor coste relativo de acceso a esa financiación y a las garantías y condiciones exigidas para su obtención, se suma el menor incentivo de los inversores capitalistas a invertir en las empresas de economía social. Esto último se justifica en las limitaciones de acceso a los procesos de decisión empresarial que encuentra el factor capital y de apropiación de los beneficios en proporción a sus inversiones. En lo relativo a las innovaciones tecnológicas y de acceso a los mercados públicos y extranjeros, análogamente, a sus dificultades propias ligadas a su condición de pymes se añaden las ligadas a su genuina lógica de comportamiento empresarial, más propensa a valorizar el factor trabajo en los procesos de cambio tecnoorganizativo —en detrimento de innovaciones ahorradoras del factor trabajo— y en los procesos de deslocalización o descentralización productiva. Las consecuencias son su tendencia a optar por las estrategias empresariales más vinculadas a la satisfacción de las demandas del territorio de origen y con menores expectativas de crecimiento, en detrimento de estrategias que podrían ser más rentables económicamente. Las políticas de fomento empresarial de las empresas de economía social tendrían por cometido la corrección de este elenco de fallos de mercado e institucionales.

El tercer ámbito de justificación de la intervención pública es el de la satisfacción de las necesidades sociales. A este respecto, en contextos institucionales de Estado social, donde los textos constitucionales reconocen valores fundamentales como la igualdad social y se impele a los poderes públicos a garantizar derechos sociales fundamentales, si los estados, por sus propios medios, son incapaces de dar respuestas adecuadas a las múltiples demandas sociales, deben articular los mecanismos que faciliten que, desde los ámbitos privados, se contribuya a dar respuestas positivas. Valorar qué parte del sector privado satisface más eficazmente las múltiples necesidades sociales deviene clave. A este respecto, procede un análisis comparativo entre los dos sectores institucionales privados, el capitalista tradicional y el de la economía social. La literatura científica ha evidenciado que el primero, aunque eficiente económicamente, genera *fallos de mercado de bienestar*, como son las externalidades negativas, la creciente desigualdad en la distribución de la renta, desequilibrios regionales y desequilibrios en los mercados de trabajo y de servicios, así como ineficiencias en la asignación de recursos en contextos de demandas sociales poco solventes, como son las que se dan a menudo en los servicios de bienestar social. Ello contrasta con el comportamiento de las empresas de economía social, altamente generador de externalidades positivas (Greffé, 2007). Los ámbitos donde las aportaciones de valor añadido social son más visibles son el empleo, la cohesión social, la generación de tejido social y económico, el desarrollo de la democracia, la innovación social y el desarrollo local. Los

beneficios sociales disfrutados por la sociedad pero cuyos costes son asumidos por las cooperativas justifican una intervención compensadora en favor de este tipo de empresas sociales.

2.2. La paleta de políticas de fomento de la economía social a disposición de los poderes públicos

La economía social constituye un sector empresarial diferenciado dentro de las economías. Por sus características de funcionamiento macroeconómico y sus efectos macroeconómicos, puede ser concebido por los *policy makers* de dos modos, por un lado, como un objetivo colectivo en sí mismo considerado, en el sentido de constituir la materialización de un modelo social y económicamente deseable. Por otro lado, puede ser concebido como un instrumento adecuado para la consecución de grandes objetivos colectivos, como son el desarrollo territorial, la cohesión social, la corrección de desequilibrios en el mercado de trabajo, la inclusión financiera y la innovación social. En ambos casos, el desarrollo de este sector empresarial constituye un objetivo público, último en el primer caso, e intermedio en el segundo. ¿Cómo fomentar el desarrollo de este sector empresarial?

La literatura económica identifica dos grandes ámbitos de actuación económica pública con relación al fomento empresarial: por un lado, el entorno empresarial y, por otro, la competitividad empresarial.

La creación y desarrollo de empresas requiere unas condiciones externas propicias, es decir, un entorno o marco ambiental, institucional y cultural que favorezca su eclosión. Seminales trabajos como los de Gnyawali y Fogel (1994), Gibb (1993) y Shapero y Sokel (1982) han destacado la relevancia del entorno en el fomento del emprendimiento, destacando las primeras cinco dimensiones:

1. las políticas y regulaciones públicas, como por ejemplo las legislaciones sobre los sectores económicos donde van a operar las empresas;
2. las condiciones socioeconómicas, entre las que se incluyen las actitudes sociales hacia el emprendimiento y el reconocimiento del valor social del emprendimiento;
3. las habilidades para ser empresarios, incluyendo la existencia en el entorno de centros de información y formación para los empresarios;
4. el apoyo financiero al emprendimiento, y

5. el apoyo no financiero al emprendimiento, como la consultoría, la asistencia técnica, el apoyo a la investigación y a la articulación de redes empresariales.

Cuando estos factores cooperan entre sí y se retroalimentan en territorios, integrando redes de actores públicos y privados, se crean entornos especialmente propicios al dinamismo empresarial que han recibido atención por parte de la comunidad científica con conceptos como los ecosistemas empresariales dinámicos y los sistemas territoriales de innovación. Estos entornos motivan y enseñan a los emprendedores a aprovechar las oportunidades que el propio entorno les facilita.

Tales elementos teóricos requieren una adaptación a la realidad institucional y económica de la economía social. Siguiendo a Chaves (2002 y 2010), pueden distinguirse dos grandes grupos de políticas de promoción de la economía social: por un lado, las políticas *soft*, aquellas dirigidas a establecer un entorno propicio en el que nazcan, operen y se desarrollen este tipo de empresas, y por otro lado, las políticas *hard*, dirigidas a las propias empresas en su condición de unidades empresariales.

Las políticas *soft*, dirigidas a crear un entorno favorable a la creación y desarrollo de las empresas de economía social, se subdividen en dos grupos, las políticas institucionales y las políticas de índole cognitivo. Se corresponden con, y desbordan, los tres primeros tipos de la clasificación de Gnyawali y Fogel (1994).

Las políticas institucionales van dirigidas a institucionalizar la economía social en el sistema jurídico y económico en varios planos:

- En primer lugar, reconociendo jurídicamente la identidad diferenciada de la economía social y sus familias internas (por ejemplo, con una ley marco de economía social, un *label* de economía social, o leyes de cooperativas o empresas de inserción). Este reconocimiento presenta evidentemente implicaciones en la visibilidad social del sector.
- En segundo lugar, reconociendo la capacidad de estas empresas para actuar en cualquier sector de actividad económica, y por tanto eliminando los obstáculos normativos al establecimiento de empresas de economía social existentes en ciertos sectores económicos.
- En tercer lugar, reconociendo a la economía social su condición de coprotagonista de los procesos de elaboración y aplicación de políticas públicas, lo que se traduce en que sus organizaciones representativas sean incluidas en los distintos órganos de participación, institucionali-

zados –como los consejos económicos y sociales– o no –como las mesas de diálogo social.

- En cuarto lugar, estableciendo órganos en el seno de la propia Administración pública especializados en la atención y el fomento de la economía social.

Las políticas de carácter cognitivo pretenden incidir en el entorno cultural, en el de las ideas. Actúan, por un lado, sobre la visibilidad general de la economía social y sobre la receptividad y aceptación social hacia el emprendimiento de la economía social. Las medidas utilizadas son de difusión de información genérica o especializada a grupos focales (como grupos promotores, consultoras, etc.). Actúan, por otro lado, sobre la formación y la investigación especializada en materia de economía social. Ejemplos de medidas son la inclusión de materias de economía social en los planes de estudios de titulaciones universitarias o la creación de centros de formación especializada en la materia, así como la investigación en tecnologías propias de un gobierno cooperativo democrático, en liderazgo participativo, fiscalidad y contabilidad comparadas, etc.

Las políticas *hard* van dirigidas a intervenir en el proceso económico de las empresas de economía social con incentivos, tanto desde el lado de la oferta, promoviendo su competitividad económica en las distintas funciones empresariales de la cadena de valor, como desde el lado de la demanda, mejorando el acceso de estas empresas sociales a los mercados públicos y los mercados internacionales.

La tabla 1 sintetiza este elenco de medidas.

Dependiendo de la situación real del territorio de referencia y del grado de desarrollo de su economía social, los poderes públicos han de priorizar unos tipos de políticas frente a otros. Así, en regiones con escaso despliegue de empresas de economía social, por desconocimiento o escasa valorización o incluso desprestigio de estas formas empresariales, es razonable que se incida sobre todo en un principio en las políticas de índole cognitivo. En realidades más consolidadas de economía social, los escollos principales al desarrollo de la economía social pueden encontrarse en el marco institucional. Es el caso de Francia o de España, que han tratado durante años de poner en práctica leyes marco de economía social que reconocieran jurídicamente esta forma social de emprendimiento y la reconocieran como un gran interlocutor social en los procesos de elaboración de las políticas públicas de diverso corte. Hasta el presente únicamente España lo ha logrado.¹

¹ Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, España.

TABLA 1
 TIPOLOGÍA DE POLÍTICAS DE FOMENTO DE LAS EMPRESAS
 DE ECONOMÍA SOCIAL

<i>Políticas soft. Políticas dirigidas a crear un entorno favorable a las empresas</i>	
<i>1.1. Medidas institucionales</i>	<i>1.2. Medidas de carácter cognitivo</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Medidas dirigidas a la forma jurídica en tanto que actor privado. - Medidas dirigidas a reconocer la capacidad de operar de las empresas de economía social en todo sector de actividad económica, eliminando los obstáculos si los hubiere. - Medidas dirigidas al reconocimiento de las empresas de economía social como actor político, interlocutor en la elaboración y en la ejecución de políticas públicas. - Organismos públicos de fomento de las empresas de economía social. 	<ul style="list-style-type: none"> - Medidas de difusión y conocimiento de las empresas de economía social por la sociedad. - Medidas de fomento de la formación en materia de empresas de economía social. - Medidas de fomento de la investigación sobre economía social.
<i>Políticas hard. Políticas económicas de fomento empresarial</i>	
<i>Medidas de oferta, dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas de economía social</i>	<i>Medidas de demanda, dirigidas al nivel de actividad de las empresas de economía social</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Se implementan con medidas presupuestarias, fiscales y otras de apoyo financiero, medidas de apoyo técnico, formativo, etc. - Se distinguen atendiendo al ciclo de vida de la empresa (según sea la fase de creación o de desarrollo empresarial). - Se distinguen según la función empresarial que se ha de fortalecer (financiación, consultoría/asesoramiento, formación, empleo y gestión de recursos humanos, cooperación y redes, I+D+i, calidad, nuevas tecnologías de la información y la comunicación, espacio físico, etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> - Medidas dirigidas a facilitar el acceso a los mercados extranjeros y los mercados públicos (como las cláusulas sociales).

Fuente: Adaptado de Chaves (2010: 164).

3. El desarrollo de contextos sociopolíticos favorables a la economía social

3.1. La perspectiva de los ecosistemas y de las redes en la construcción de políticas públicas de economía social

A continuación intentaremos desarrollar los dos pilares básicos de nuestra propuesta. Por un lado, consideramos que debe revisarse el enfoque de desarrollo de la economía social, hacia una visión más sistémica, que tenga en consideración muchos más elementos que los enfoques tradicionales. Por otro, proponemos un esfuerzo de relocalización, en línea con las propuestas de descentralización que se están desarrollando en varios de estos países. Posteriormente abordaremos (o desarrollaremos en algunos casos) una serie de propuestas en línea con estos dos pilares básicos.

La idea de este apartado proviene de una visión sistémica del desarrollo de la economía social. Hasta ahora la mayoría de los análisis de los sistemas de políticas públicas tienden a dar una imagen dual de estos, en la que dos actores se enfrentan en la arena política desde unos intereses medianamente rígidos y preexistentes. Nosotros preferimos otro acercamiento basado en una epistemología de carácter constructivista. Utilizando una metáfora apropiada podríamos señalar que se trata de ecosistemas en los que determinadas especies pueden desarrollarse más si se producen las condiciones adecuadas. Algunas de estas condiciones pueden ser de carácter no agentivo, involuntario o tener origen fuera del sistema. Otras, las que podrían interesar más en este capítulo, son de carácter agentivo y además los agentes no son solo dos y enfrentados, sino que se trata de una estrategia de una red de actores. En este punto podríamos apuntar otra metáfora adecuada para nuestra propuesta: la de la red, puesto que los actores se relacionan en red dentro del sistema de políticas determinado.

Ya señalábamos en el capítulo cuatro del presente libro la idoneidad del enfoque de redes de políticas públicas tanto como instrumento de análisis como propuesta de trabajo. Igualmente lo incardinábamos dentro de una propuesta de carácter paradigmático o metateoría, que denominábamos neoinstitucionalismo sociológico o constructivista. Se señalaba que «este enfoque o base epistemológica parece tener una cierta debilidad en cuanto al desarrollo teórico de las relaciones entre el plano cognitivo en el interior de la Comunidad de Políticas y fuera de ellas».

A esta propuesta teórica conviene añadir la propuesta de pensamiento complejo de Morin (2004), por cuanto una visión de los contextos de desarrollo de la economía social como ecosistemas nos permitiría franquear las barreras sembradas en el camino por la imposición de una lógica reduccionista y disyun-

tiva ligada a lo que el sociólogo francés llama paradigma de la simplicidad, en oposición al paradigma de la complejidad que aquí se defiende. Es decir, una visión de ecosistema que tenga en consideración la necesidad de introducir el contexto sociopolítico como elemento de intervención, y a la vez elemento de análisis para la modulación de las distintas intervenciones de la cooperación al desarrollo, permite profundizar tanto en diagnósticos como en propuestas más complejas.

Los recursos necesarios para el desarrollo: una ampliación de la mirada sobre los recursos, los intereses y las políticas

En este punto conviene recordar que cada vez es más evidente que los recursos clave para el desarrollo (y también para la puesta en práctica de políticas exitosas) requieren una ampliación de la visión de los recursos (o capitales) que es necesario movilizar. Así, la cada vez mayor atención a recursos intangibles (más allá de los financieros o las infraestructuras) que incluyan elementos como la cohesión social (Sen, Jacques Delors, etc.), la legitimidad, los capitales simbólicos (como por ejemplo los señalados en la propuesta de Pecqueur sobre desarrollo local de proximidad que abordamos más adelante), el conocimiento, etc. Ahora bien, ambos tipos de recursos están cada vez más claramente desagregados, de ahí que sea necesaria la movilización de una multiplicidad de actores (detentores en mayor o menor medida de esos recursos).

Un punto importante en el presente trabajo es el modelo de definición de intereses de este enfoque. Así, de acuerdo con esta metateoría, los agentes humanos no existen independientemente de su contexto social y su sistema compartido de significados. Esto supone que los agentes y las estructuras interactúan, y como resultado de esa interacción se conforman las identidades, preferencias e intereses. Por tanto, los intereses se construyen socialmente. Esto es especialmente relevante para comprender qué ocurre realmente en modelos de diálogo público-privados.

En este punto convendría traer a colación otra propuesta teórica que a nuestro modo de ver facilita una visión sistémica de dicho desarrollo. Conviene recordar que existe una amplia gama de políticas, aunque a menudo se tienda a focalizar en los países en desarrollo en solo algunas de ellas. Así, podemos recordar la tipología propuesta por el profesor Chaves (2002).

En los países receptores de ayuda al desarrollo, las acciones de incidencia política tienden a centrarse en las de tipo institucional o financiero, dejando a menudo las cognitivas en un segundo plano (salvo las políticas de formación).

Pero conviene recordar la importancia de las políticas cognitivas más allá de las de capacitación empresarial (y su escasez dentro de las políticas de

promoción en estos países y dentro de las políticas de cooperación), así como la necesidad de visualizar las políticas institucionales desde ese prisma (en especial los marcos legales como liberadores de potencial con el punto relativo al número de cooperativistas) y de reestructurar los referentes administrativos y el refuerzo de sus capacidades en esta línea, etc.

Las redes de política pública y la movilización de recursos

Pero antes de seguir nos gustaría realizar algunas aclaraciones sobre las redes. En primer lugar debemos realizar algunas aclaraciones, más allá de las señaladas al abordar la perspectiva teórica utilizada en el presente trabajo. Debemos ser conscientes de que, ante la creciente complejidad de los desafíos y los cambios en las capacidades de los actores públicos, principalmente se hace necesario un abordaje distinto de dichos desafíos.

En este escenario surge la propuesta de las *redes de apoyo a políticas públicas* (o *Policy Networks*, en su original en inglés).

Como señalábamos en el capítulo anterior, esta propuesta presenta una dificultad inicial, pues estas redes son a la vez instrumentos de análisis y propuestas de trabajo. Es decir, por un lado *toda* la actividad de creación, implementación y evaluación de las políticas públicas se puede realizar analizando las redes que la soportan, apoyan, se oponen, etc., basándonos en una metateoría que señala que toda la realidad social está organizada en redes y que precisamente estas influyen significativamente en la actividad humana. Intentando simplificar mucho el concepto, y parafraseando el dicho, «dime en qué red andas y te diré quién eres». Así, las redes existen en casi cualquier esfera de nuestra actividad (redes de amigos, redes en el trabajo, redes de empresas, etc.), sin necesidad de que estas se autodenominen a sí mismas *redes*. Bien es verdad que cuando volvemos al mundo exclusivo de la política pública esas redes no tienen por qué tener una gobernanza típica de red, y por tanto horizontal: también son redes los aparatos burocráticos verticales clásicos.

A partir de esa constatación y del escenario señalado más arriba se plantea un abordaje distinto a la hora de crear e implementar la política pública de promoción de la economía social. Aquí ya no estaríamos en el mundo de las teorías y metateorías científicas, es decir, el de los *teóricos*, estaríamos en el de los proyectos de innovación política, es decir, el de los *prácticos* (*practitionners*) o profesionales de la Administración pública. Desde esta perspectiva existe una serie de elementos para defender la aplicación de este paradigma/instrumento.

El primero de ellos ya lo acabamos de señalar: ante la complejidad se hace necesaria una colaboración público-privada y dicha colaboración es mejor en cuanto se realiza desde los elementos metodológicos que ofrece la red, princi-

palmente la horizontalidad y la confianza, porque estos facilitan la movilización de los recursos necesarios, entre ellos el capital social y relacional, para abordar estos retos.

Las sociedades actuales presentan un grado creciente de complejidad que hace que la acción de los actores públicos necesite de un constante proceso de reajuste. Una característica principal de dicha complejidad es que los recursos necesarios para abordar los distintos retos a los que se enfrentan nuestras sociedades estén altamente desagregados y que, por tanto, se haga cada vez más necesario la colaboración público-privada para dar respuestas con mayores opciones de éxito.

Igualmente, esas respuestas, si quieren ser realmente innovadoras, requieren componentes formales e informales que permitan el adecuado equilibrio entre la seguridad y la ambición necesaria para abordar retos cada vez más imponentes.

En este contexto surgen las llamadas redes de apoyo a políticas públicas ya mencionadas, en las que un número más o menos amplio de actores puede colaborar para abordar la solución de esos problemas. Dichas redes pueden verse en funcionamiento claramente en Europa, en general para abordar retos ambientales (Agenda 21), de desarrollo rural (PRODER y LEADER) o de I+D (como por ejemplo los parques tecnológicos). Asimismo, existen modelos para abordar el desarrollo de empresas (la RED Euro-info), en general, o de empresas de economía social, en particular (los pactos regionales/locales de economía social, los *business links* con las redes de empresas sociales en el Reino Unido o los consorcios italianos en el caso de las cooperativas).

Este enfoque permite abordar la complejidad de los retos mediante un enfoque también complejo que distribuya adecuadamente los roles de acuerdo con los recursos requeridos. Así, cuando se trate de recursos en materia de creación de una cultura emprendedora plural (es decir, que favorezca el desarrollo de una economía plural con fórmulas empresariales variadas, como las cooperativas), se hará necesaria la colaboración de agentes públicos y privados del ámbito de la educación y de la cultura, a la vez que los tradicionales del ámbito de la empresa. Esto no quiere decir que no sean necesarios los llamados «emprendedores de políticas» o *policy entrepreneurs*, radicados en el núcleo duro de dichas redes, y que por tanto deben pertenecer al ámbito de la política industrial, política de fomento del espíritu emprendedor (*entrepreneurship*) o políticas de empleo, es decir, las políticas donde tradicionalmente se insertan las competencias en materia de economía social en aquellos lugares de mayor reconocimiento en este ámbito en Europa y América.

Otros elementos que nos llevan a defender la aplicación de este paradigma/instrumento serían los siguientes:

- a) Existencia de espacios institucionalizados y espacios informales de participación de las redes privadas en los procesos de elaboración, aplicación y evaluación de las políticas. Los propios foros o talleres se han considerado un espacio informal de participación de alto valor y en todos los casos se aboga por su continuidad, de uno u otro modo.
- b) Amplitud de los sectores sociales integrados en las redes sociales de participación. Cuantos más sectores haya, mayores niveles de desarrollo de la participación y mayor nivel de democracia.
- c) Existencia de conflicto de intereses entre los sectores sociales integrados en las redes sociales de participación, lo que hace deseable que existan cauces institucionales para *ponderar* las relaciones de poder entre ellos (por ejemplo, con la existencia o no de consejos económicos y sociales, o foros informales).
- d) Importancia de que las redes de apoyo a políticas públicas tengan un sentido de identidad con la *res pública*, que compartan un sentido de interés público o de interés general, más allá de los intereses sectoriales e incluso personales. Es necesario generar un «proyecto común, aglutinante».
- e) La calidad de las redes de apoyo a políticas públicas redonda en una mayor eficacia de las políticas de apoyo al sector y de las políticas generales en las que participa la economía social. Dos elementos justifican esa calidad: implicación y proximidad. La proximidad de los actores inmersos en las redes a los problemas sustantivos que se deben abordar hace que estos actores identifiquen mejor la problemática y aporten soluciones más ajustadas a los decidores públicos, lo que redonda en una mejor elección de los instrumentos y por tanto de eficacia *ex ante*. La implicación de los actores inmersos en las redes en los procesos de elaboración, aplicación y evaluación de políticas genera un mayor nivel de aceptación de los instrumentos de las políticas y por tanto de eficacia *ex post*.

*Las redes de políticas en los países receptores de ayuda:
una propuesta con matices*

Esta propuesta de trabajo responde por tanto a un nuevo paradigma que originalmente proviene de países donde la cultura política era más de corte *pluralista*, es decir, en los que los actores de la sociedad civil tienen, en teoría, un acceso en igualdad de condiciones a los actores públicos, en oposición a otros países donde la cultura política era más de corte *corporativista*, es decir, donde solo determinados actores tienen el *derecho* de participar *activamente* en la

actividad política. En el primer caso tendríamos a los países anglosajones y en el segundo, a los países mediterráneos. No obstante, dicho paradigma ha sido progresivamente asumido también por estos últimos, adaptándolo a la realidad de estos países, y se ha aplicado con cierta profusión, sobre todo en proyectos de desarrollo territorial local o regional.

Asimismo, en el caso de los países en cuestión (receptores de ayuda al desarrollo) estaríamos a menudo ante tradiciones políticas distintas. De acuerdo con el investigador Guillermo O'donnell estaríamos ante poliarquías informalmente institucionalizadas, es decir,

aquellas democracias con ciclos legislativos y electorales claramente definidos y con un profundo arraigo del clientelismo (...). Aquellas en las que pese a que se cuenta con una institución electoral medianamente estable, la estructura gubernamental no goza ni de independencia ni de prestigio, y tampoco sus actores se consideran con la obligación de ser responsables ante los electores.

También señala Petrizzo que en este tipo de países las redes existen, pero estas, cual reverso oscuro, son utilizadas por actores individuales para la canalización elitista de recursos. Coloquialmente reciben el nombre de *ruedas*. Estaríamos ante «un uso informal de los privilegios derivados de la posición política en beneficio propio».

En este punto nos gustaría señalar que a lo largo de nuestro trabajo en estos ámbitos en diversos países de América Latina hemos encontrado que esta tradición debe tenerse en cuenta para ver la viabilidad de las propuestas y la pertinencia del diagnóstico. Pero también es verdad, y también lo señala Petrizzo (2004: 8), que ese reverso oscuro presenta en algunos países una vía alternativa mediante las propuestas de implantación de democracias participativas. En este sentido es particularmente significativo el caso de Ecuador, donde a partir de propuestas insertas en la nueva Constitución se están llevando a cabo diversos dispositivos institucionales para facilitar la participación de la ciudadanía y el desarrollo «de la acción colectiva vía redes de acción política comunitaria». Es decir, estamos ante unos países en los que se plantea una voluntad de cambio, acompañada en algunos casos, como el de Ecuador, de compromisos institucionales en esa dirección.

Aquí cabría preguntarse también si no estamos en parte ante un proceso de inercia del pasado. Es verdad que el clientelismo es un problema extendido en muchos países del mundo, pero si lo planteamos en términos de acceso al poder, de un acceso exclusivo y en detrimento de otros actores, también podríamos preguntarnos si no estamos ante un juego de suma negativa. Habría que

preguntarse, ¿acceso al poder para qué? Porque si es para afrontar los desafíos a los que se enfrenta la sociedad, incluso sectores determinados de la sociedad, el acceso al poder no sirve para *poder* resolver esos problemas. Estamos ante la paradoja de que el Estado tiene cada vez menos recursos y sin embargo seguimos encontrando grupos que luchan por un acceso privilegiado a ese poder y a esos recursos menguantes.

En todo caso, la tensión entre culturas políticas personalistas, verticales y con fuerte carga clientelar y un paradigma de desarrollo en red (como el que estamos defendiendo) no debe resolverse necesariamente entre uno u otro polo, pues en un caso estaríamos pecando de ilusos, y en el otro, de necios. Lo ideal sería adaptar este paradigma al contexto pero de manera que no se traicione completamente la horizontalidad de la propuesta.

En esta línea, si el eje de las relaciones en la red es el acceso al poder, eso repercutirá negativamente en el *aceite* principal de esta: la confianza; y por tanto debilitará las posibilidades de este instrumento para abordar los retos señalados más arriba. Eso no significa que haya que excluir la dimensión *poder* de las redes, sino darse cuenta de que las dos lógicas, la cooperativa y la competitiva, pueden pervivir en el seno de esta, siempre que se traten adecuadamente y de manera transparente.

En este punto conviene recordar que, a menudo, en estos países, estamos en un escenario de transformación en el que nuestra propuesta encuentra un acomodo notable. Así, en algunos de nuestros trabajos realizados en distintos países de América Latina, en relación con la promoción de la economía social, hemos encontrado que este nuevo enfoque es muy bien recibido por los actores relevantes, y además entronca con el programa de cambio de los actores públicos que necesita, eso sí, de un esfuerzo de clarificación.

La clarificación vendría de dos direcciones distintas, una, solicitada por algunos actores, pide la identificación de los miembros de la red para hacerla visible, en un cierto grado de «formalización». La otra busca, también en algunos casos, que se explicita cómo se inserta este nuevo instrumento en la cultura política de estos países.

Es igualmente interesante que los elementos fundamentales de nuestra propuesta, es decir, de la red como instrumento, sean aceptados y valorados por todos. En este sentido resalta el consenso en la necesaria asunción de responsabilidades por parte de todos los actores y que esa asunción de responsabilidades afecte no solo a la relación entre actores públicos y actores privados, sino también al seno de cada uno de estos grupos.

3.2. La territorialización de las políticas públicas

La globalización, en su actual proceso de desarrollo, ha significado una profunda transformación en la configuración y la relación entre el poder central y el poder local. Estos cambios se manifiestan en los territorios, socialmente construidos, en la convergencia de los actores sociales que se encuentran en un espacio geográfico dado y procuran, ahí, identificar y resolver problemas comunes.

Esta construcción social del territorio se fundamenta tanto en recursos genéricos como específicos (sociales, culturales o ambientales), pero son estos últimos, según Pecqueur, los que generan la identidad territorial. El encuentro entre el patrimonio natural y humano a partir de estos recursos específicos protagoniza una dinámica del desarrollo innovadora y diferenciada.

En el interior del territorio, los impactos directos e indirectos de la globalización se materializan en el papel de las grandes empresas, que tienden a reemplazar las estructuras locales tradicionales, rehaciendo la división del trabajo, ya que «el dominio del espacio pertenece a quien tiene la capacidad de escoger. La gran empresa tiene esa capacidad de poder escoger entre diversos espacios, diversos agentes, diversas colectividades, diversos sub-contratantes» (Pecqueur, 1987). La gran empresa tiene, inclusive, la posibilidad de desinvertir localmente y de trasladar la inversión fuera de lo local, destruyendo equilibrios establecidos y, muchas veces, fundamentales para la integración y la cohesión sociales.

Por el contrario, las empresas que resulten de la construcción social de un territorio a partir de sus recursos específicos no se trasladan fuera del ámbito local, porque ellas son parte integrante del territorio y es ahí donde encuentran su identidad. Es en este espacio donde encontramos el conjunto de entidades que forman parte de la economía social, un lugar de encuentro de entidades con identidad territorial pero que está basada en valores humanos y principios de solidaridad, que propugnan el reconocimiento de la otra persona como fundamento de la acción humana y eje de la renovación de la política, la economía y la sociedad.

Desarrollo y economía social: una apuesta por lo próximo

Los territorios sociales aparecen como un contrapeso a la región económica y para la región del mercado, en particular en la base del desarrollo de la comunidad. El desarrollo regional debe llegar al nivel de la comunidad, visto como el nivel de organización humana y social, donde el desarrollo puede tener lugar en todas sus dimensiones. En la región social, las relaciones de mercado se tie-

nen en cuenta de la misma forma que otros tipos de interacciones, en función de su contribución al bienestar y la riqueza de la población. Desde esta visión compleja del territorio, donde se manifiesta como un agente activo, vivo y dinámico, la economía social, más allá de la diversidad de enfoques, está claramente enraizada en el territorio social y conecta con las cuatro dimensiones del concepto de desarrollo local de proximidad (Lang, 2004): cognitiva, simbólica, interactiva y democrática.

La dimensión cognitiva del desarrollo local de proximidad se refiere al conocimiento compartido sobre la historia y las diferentes facetas del espacio público común. Este conocimiento permite recurrir a atajos cognitivos que facilitan la comunicación entre los agentes, acercándolos entre sí, permitiendo incluso, en algunos casos, que se establezca una connivencia tácita entre ellos.

La dimensión simbólica de las relaciones locales de proximidad apunta hacia la experiencia de ser parte de una localidad en la que las personas comparten prácticas específicas económicas, sociales, culturales y políticas. En algunas situaciones, el compartir simbólico puede desarrollarse a partir de elementos de identidad etnolingüística, como es el caso de los dialectos locales, de palabras o acentos locales, que constituyen otros tantos elementos que fomentan fuertemente lazos solidarios.

La dimensión interactiva del desarrollo local de proximidad se refiere a la naturaleza de la vida en las comunidades locales (pueblos, ciudades pequeñas y barrios de los centros urbanos), que conduce, como resultado de acudir a lo largo del tiempo a los mismos sitios, a un gran número de interacciones cara a cara y de comunicaciones interpersonales.

La cuarta dimensión del desarrollo local de proximidad se refiere al potencial democrático inherente entre los agentes económicos locales, debido a su fácil acceso a las estructuras de participación local. En un ambiente democrático, la más estrecha dimensión espacial del público local fomenta el ejercicio de una ciudadanía participativa más intensa.

En conjunto, estas cuatro dimensiones permiten dar una perspectiva más amplia al concepto de desarrollo local de proximidad, permitiendo una aproximación holística a diferentes niveles, entre otros, el económico, el social, el cultural y el político. De este modo, un abordaje de desarrollo local de un territorio sobre la base de una política de desarrollo local de proximidad tendrá siempre que considerar la interacción de varias características estructurales de ese territorio, resaltando los ámbitos socioeconómico, sociocultural y sociopolítico.

El éxito de las políticas de desarrollo local depende de los niveles de cooperación que se consiga obtener entre los diversos agentes que son llamados a intervenir en el proceso de desarrollo dentro del marco del movimiento colectivo

que ese proceso requiere. Es aquí, en este proceso, donde se da necesariamente el encuentro entre el desarrollo local y la economía de proximidad que reúne las condiciones para la movilización y para estrechar vínculos, es decir, entre el desarrollo local y la economía social.

Un desarrollo reticular convergente en el territorio: economía social y los agentes de desarrollo

En cualquier caso, un desarrollo local asentado en una construcción social del territorio requiere una organización en red de diferentes agentes locales que fundamenten su identidad precisamente en el territorio. Ya apuntábamos anteriormente algunos elementos sobre estos, a continuación queremos engarzarlo con propuestas concretas de actuación en los países receptores de ayuda. Asimismo, entendemos que la labor de la cooperación al desarrollo debe ampliar su mirada para incluirlas entre sus prioridades estratégicas, allí donde las condiciones locales lo permitan. De esta manera, nuestro enfoque supone, en un primer momento, la asimilación de un nuevo paradigma de carácter sistémico, que de hecho responde al paradigma de apoyo de aquellas regiones españolas que mejor han abordado estas políticas. En un segundo momento supone incluir las medidas concretas que proponemos a continuación entre aquellas susceptibles de incluirse entre las acciones que desarrollar en los países receptores de ayuda. Por último, todo ello requiere la inclusión de esta nueva mirada en el proceso de diálogo con las autoridades clave en el desarrollo (estatales, subestatales y también supraestatales) de los marcos estratégicos de intervención.

Es importante señalar que, de forma general, existe una debilidad de relaciones con agentes clave de la red en los territorios, por lo que un reto de la economía social es el de desarrollar más y mejores relaciones. Existen infinidad de agentes con los que las relaciones o son escasas/inexistentes o no son de la calidad o el tipo necesario para hacer circular por ellas los recursos necesarios. Ya sea con agentes del conocimiento, con organizaciones intermedias, con actores políticos (léase partidos, asociaciones de cabildo, sindicatos, etc.), creadores/as de opinión, ciudadanía no movilizada o asociada, etc.

3.3. Propuestas programáticas en el marco de la cooperación al desarrollo

En este nuevo contexto, entendemos que los agentes de desarrollo y las entidades de economía social, en el marco de la cooperación al desarrollo, pueden y deberían generar interconexiones («sinapsis») más amplias, creativas y profun-

das, con el fin de colaborar en este reto primordial para los intereses de ambas realidades, y por ende, generar capital social en cantidad y calidad necesaria para transformar las realidades de partida. Esta colaboración no debería centrarse exclusivamente en apoyos puntuales de carácter técnico y/o financiero, o de reforzamiento de capacidades de gestión e innovación, sino especialmente en instalar y reforzar (en algunos casos) el trabajo con instrumentos y medidas de carácter cognitivo o de sensibilización, lo cual permita poner en valor en el territorio la economía social tanto en su perspectiva instrumental (empleo, cohesión social o desarrollo) como en su perspectiva holística (economía social como objetivo en sí misma por sus características esenciales).

Por tanto, en este marco de redes, ambas realidades podrían trabajar para:

- 1) Desarrollar y fortalecer la red de actores/as clave: Estamos ante procesos de cambio, y además innovadores, en los que se presenta un nuevo paradigma. Es importante que la red tome conciencia de su existencia y que se eviten procesos de polarización excesiva, ya que este es un problema no solo de conceptualización sino también y quizá sobre todo de concienciación. Por este motivo, las acciones específicas que emprender por todos y todas deben centrarse en la incrementación de las capacidades de agentes clave (agencias de desarrollo local, confederación o similar, red de investigadores/as), pero también en acciones de sensibilización y en ofrecer oportunidades de encuentro.
- 2) Reforzar el carácter de proceso de desarrollo más que centrarse solo en resultados, por lo que habrá que cuidar los cauces de diálogo por parte de todas las partes implicadas y asumir liderazgos responsables; reforzar las capacidades de coordinación de la red y de elaboración consensuada de agenda y planificación estratégica de esta, respetando los tiempos de cada parte.
- 3) Establecer, cuidar y fomentar lazos con otras partes actoras clave (bancos, multilaterales, otros servicios públicos no específicos para la economía social y solidaria, etc.). La red debe ser abierta, una red que fomente la existencia de lazos débiles con los que alcanzar recursos que tradicionalmente no están en redes cerradas. Este debe ser un trabajo consciente y de todas las partes actoras. Para ello se deben preparar acciones específicas, como planes estratégicos de colaboración con banca multilateral, bancos centrales, cámaras de comercio, o agencias como el PNUD, FAO, etc. Esto es igualmente necesario con otros/as agentes tradicionalmente poco receptivos (sobre todo el sector financiero, incluidos los seguros, pero también, en otro orden de cosas, los sindicatos).

- 4) En este proceso de cambio es fundamental acercarse a los «retos de país y de territorio». Es necesario participar, y en algunos casos coliderar, el tránsito esencial que debería suponer pasar de un enfoque de territorialización de las políticas públicas (esfuerzo en el que se encuentran la mayoría) a la generación de políticas públicas territoriales, en un contexto de creciente y variada descentralización del Estado central. Es necesario un esfuerzo para visibilizar las aportaciones a dichos retos y ver qué puede aportar cada parte actora.
- 5) Es importante desarrollar la red de redes que contemple lo sectorial y lo territorial.

Dados estos intereses comunes en clave territorial y en colaboración con las agencias de desarrollo local y regional, se podría plantear una alianza colaborativa específica que permitiera generar y potenciar el desarrollo de la economía social en la agenda de desarrollo humano (económico y social) del territorio. En dicha agenda podrían establecerse también como posibles objetivos:

- Trabajar los elementos cognitivos e intangibles. Dicho trabajo debe abordar los principales déficits (políticas de formación adecuadas, sensibilización hacia dentro y hacia fuera del movimiento de la economía social, reforzar la investigación, mejora del clima de negocios etc.).
- Reforzar la paleta (amplitud y variedad) de políticas públicas local, regional y nacional (asistencias técnicas y cognitivas por lo que respecta a las de demanda y también a las de oferta). Dicha paleta de políticas debe ser acorde con algunos retos clave (mayor incidencia en el sector productivo, generación de empleo de calidad, abordaje de sectores económicos no marginales, mejorar la capacidad de innovación social, etc.).
- Colaborar en proyectos de territorio, consensuado roles y reforzándose mutuamente (programa de partenariados locales/regionales tipo TSR© de REVES, hermanamientos con entidades de promoción en otros países, etc.).
- Establecer estrategias de presencia y desarrollo de la economía social en sectores con gran potencialidad e impacto socioeconómico: cultura, sanidad, turismo responsable/comunitario, agricultura ecológica, vivienda social, educación, etc.
- Desarrollar clusters y capacidades productivas y comerciales: aquí pueden introducirse proyectos de excelencia, sistemas socioeconómicos específicos de economía social (tales como el Distrito Social Evolucionado, el *franchising* social, los grupos cooperativos, etc.), desarrollo de sistemas

- de acompañamiento innovadores (clubes de internacionalización/innovación), creación y desarrollo de tecnopolos tipo ANGUS (Canadá), etc.
- Facilitar comunidades de aprendizaje en temas clave. El uso de este tipo de comunidades muy utilizadas en entornos como el del software libre debe servir para movilizar recursos. Se trata de gestionar contenidos, generalmente digitales, y comunidades (relaciones, redes sociales). Su interacción será la que producirá conocimiento y nuevos contenidos. Estas comunidades pueden ser de ámbito internacional, nacional, regional y/o local.
 - Participar de forma activa en la cogeneración de conocimiento dentro de un ecosistema de innovación orientado al desarrollo humano local con cohesión social. A diferencia del modelo tradicional, de enfoque lineal, donde la investigación está centralizada en los centros de investigación científica y donde la difusión del conocimiento es hacia abajo (*top down*) a la sociedad, la investigación y la innovación en este ámbito debe ser ahora coproducida en la interacción investigador/a-actor/a. Hay que generar una asociación entre la investigación-acción, basada en la contribución de cada parte en la construcción de proyectos de generación y transferencia de conocimiento. Esta nueva lógica permite generar un nuevo proceso importante en la recuperación de conocimientos, la codificación de conocimiento tácito y las prácticas de transferencia. Se debe generar una nueva cultura de colaboración, por lo que se hace imprescindible un ajuste mutuo de visiones y expectativas (por el que la persona investigadora perciba el territorio y la economía social más allá de ser un objeto de la investigación, y las empresas de economía social vean a la persona investigadora de campo más allá de como un mero «instrumento» en su estrategia de desarrollo).
 - Engarzar lo local y lo estatal/regional, con el fin de acompañar dinámicas que permitan contextos propicios, así como reducir los obstáculos de marcos normativos poco estimulantes.
 - Identificar y catalizar las capacidades de innovación social en el territorio de todos los agentes de la red como eje para las reformas (liberar las potencialidades de los actores). Asimismo, la innovación social puede jugar un papel cohesionador del movimiento de economía social (por cuanto focaliza la atención en el para qué y no en estériles discursos identitarios).
 - Desarrollar planes específicos para temas clave: gobernabilidad, ciencia y tecnología e innovación (incluida capacidad de innovación social), liderazgo para tiempos de complejidad e incertidumbre, formación humana, etc.

- Trabajar especialmente con el desarrollo, apoyo y fortalecimiento de las personas emprendedoras del territorio. Adaptación de sistemas de incubadoras y preincubadoras (siguiendo modelos como los *business links* británicos, la Fundación Red Andalucía Emprende, etc.), redes Universidad-economía social enfocadas a la innovación, programas específicos para personas emprendedoras jóvenes (como proyectos emprendedores de base creativa y social), programas tipo ARUC-ES (Canadá), programas específicos para mujeres y jóvenes, etc.
- Potenciar la economía social como lugar de encuentro multistitucional para el desarrollo territorial: mediante foros (centrados en el encuentro) y ferias (centradas en la exposición) de convocatoria periódica, con énfasis en las organizaciones y con inversión baja; plataformas (de convocatoria permanente, con énfasis en las personas a nivel individual, sin necesidad de implantación territorial y con inversión baja); parques y centros (con vocación de permanencia, implantación territorial y con un nivel de desarrollo organizativo y un nivel de inversión en recursos elevado).
- Reconocer y detectar las experiencias de economía social más innovadoras a escala local pero también aquellas susceptibles de rápida transferibilidad a escala global.

Conectarse, comprenderse y colaborar en clave territorial

Estamos ante una realidad en proceso de metamorfosis, de recreación permanente, que está «orientada a la vida» (de las personas, comunidades, sociedades, planeta, cuidando los medios que faciliten su reproducción, protección y sostenibilidad; una economía subjetiva e intersubjetiva) y que puede ser una respuesta social y económica eficaz para un modelo de desarrollo humano local. La pregunta que está en el aire es: ¿se puede generalizar, puede haber un sistema de economía social no limitado a círculos, redes y experiencias concretas por muy significativas que sean? Es decir, si realmente queremos extraer todo el potencial existente de las iniciativas que pueden englobarse dentro de la economía social (ya sea esta calificada de economía popular, comunitaria, solidaria, de emprendimientos sociales, etc.), debemos superar las pulsiones endogámicas que existen en muchos de estos actores.

Para dar respuestas a ello, en todo caso, será necesario desplegar una mirada amplia, generosa, compleja y no dogmática. Construir esa economía requiere poder social, ideológico y político. A ello puede contribuir la formación de una alianza progresiva, integrada por múltiples actores colectivos, sociales, culturales, económicos y políticos, que a pesar de sus diferencias y conflictos

de intereses o de otro tipo, se sostenga sobre la base de ciertos acuerdos básicos compartidos, que la constituye en una comunidad política democrática capaz de definir senderos de acción política orientados éticamente a lograr una sociedad más justa, más igualitaria, más democrática, donde todas y todos estén social y económicamente incluidos, y se den modos de acción conjunta, mediante convergencias programadas o circunstanciales en el marco de ese objetivo compartido.

En estas confluencias, en esta mirada amplia al desarrollo de los territorios, se debería producir una sinergia clara entre el papel de los diferentes agentes de desarrollo (especialmente local) y la economía social, no solo en términos superficiales y coyunturales de compartir acciones, proyectos e integrar este ámbito en la cartera de servicios de los actores de desarrollo, en tener respuestas instrumentales (en todo caso de interés), sino en articular alianzas sólidas en el marco de las redes nacionales e internacionales.

De acuerdo con nuestra propuesta, hay que iniciar un abordaje que tenga en cuenta no solo intervenciones aisladas de algunos de los actores en una lógica finalista (y excesivamente reduccionista), sino también la íntima relación entre acciones y contexto, en una lógica compleja de carácter constructivista. Se trata, en suma, de ver que el todo es más que cada una de sus partes, y llevarlo a la práctica de la acción de la cooperación al desarrollo. De ese abordaje se pueden derivar, por tanto, nuevas intervenciones de carácter sistémico (por ejemplo, en el ámbito de las políticas cognitivas o, dentro de las institucionales, las que permitan desarrollar las redes), así como una variación en las prioridades, o una declinación distinta de las ya existentes.

4. Referencias bibliográficas

- CHAVES, R. (2002a): «Políticas públicas y estructuras de apoyo a la *Economía Social* en España», en J. Barea y J. L. Monzon (dirs.): *La Economía Social en España en el año 2000*, CIRIEC, Valencia, pp. 128-142.
- CHAVES, R. (2002b): «Politiques publiques et économie sociale en Europe: le cas de l'Espagne», *Annals of Public and Cooperative Economics* 73 (3), pp. 453-480.
- CHAVES, R. (2010): «Las actividades de cobertura institucional: infraestructuras de apoyo y políticas públicas de fomento de la economía social», en J. L. Monzón (dir.), *op. cit.*, pp. 565-592.
- CHAVES, R. y DEMOUSTIER, D. (dir) (forthcoming): *The emergence of social economy in public policies. An international perspective*, Ed. Peterlang, Bruxelles-Oxford.

- CORAGGIO (comp.): *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, UNGS/ALTAMIRA, Buenos Aires, pp. 59-78.
- FONFRÍA, A. (2006): «Un análisis taxonómico de las políticas para pyme en Europa: objetivos, instrumentos y empresas beneficiarias», *Papeles de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*, Madrid.
- FRAISSE, L., L. GARDIN y J. L. LAVILLE (2001): «Las externalidades positivas en la ayuda a domicilio», en J. L. Laville, M. Nyssens y A. Sajardo (eds.): *Economía social y servicios sociales*, CIRIEC-España, Valencia, pp. 233-251.
- GARCIA SERRANO, Juan de Dios (2008): *La Economía Social y Solidaria. Claves*. Conferencia presentada en Proyecto Urbal, Ayuntamiento de Córdoba.
- GIBB, A. A. (1993): «Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview», *Entrepreneurship and regional development* 5: 1, pp. 1-24.
- GNYAWALI, D. R. y D. S. FOGEL (1994): «Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications», *Entrepreneurship theory and practice* 18: 4, pp. 43-62.
- GREFFE, X. (2007): «The Role of the Social Economy in Local Development», en A. Noya y E. Clarence (eds.) (2007): *The social economy. Building inclusive economies*, OECD, París.
- LANG, S. (2004): «Local Political Communication: Media and Local Publics in the Age of Globalization», en F. Esser y B. Pfetsch (eds.): *Comparing Political Communication: Theories, Cases and Challenges*, Cambridge University Press, Cambridge (UK), pp. 151-183.
- LEWIS, M. y D. SWINNEY (2007): «Social Economy? Solidarity Economy? Exploring the Implications of Conceptual Nuance for actino in a Volatile World», ponencia presentada en el Congreso Mundial sobre Economía Social en Victoria, Canadá.
- MORIN, E. (2004): *Introducción al pensamiento complejo*, México, Gedisa.
- OIT (2001): *Informe V. Promoción de las cooperativas*, OIT, Ginebra.
- PECQUEUR, B. (1987): *De l'espace fonctionnel à l'espace-territoire: essai sur le développement local*, tesis doctoral, Université des Sciences Sociales, Grenoble.
- PECQUEUR, B. (2000): «Qualité et développement – L'hypothèse du panier de biens», en Symposium sur le développement régional, INRADADP, Montpellier.
- PECQUEUR, B. (2004): *Le développement territorial : une nouvelle approche des processus de développement pour les économies du Sud*, Université Joseph Fourier, Grenoble.

- PETRIZZO PAEZ, M. (2004): «Redes e institucionalización: vinculando evidencias empíricas y redes políticas», comunicación en la XXIV International Sunbelt Social Network Conference, celebrada en Portorož, Slovenia. Disponible en línea: <<http://revista-redes.rediris.es/webredes/ivmesahis/Portoroz%20Petruzzo%20Paez%20Paper.pdf>>.
- RAZZETO, L. (2000): *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático*.
- SERVICIO DE CONOCIMIENTO ASOCIADO-INNÓMADES, en A. C. Morales, R. Chaves, S. Barco, J. Dios García y otros (2009): *Recomendaciones de política pública en materia de promoción y desarrollo del cooperativismo en Bolivia, Ecuador y Venezuela*, CAF.
- SHAPERO, A. y L. SOKOL (1982): *The social dimensions of entrepreneurship*, en C. A. Kent, D. L. Sexton y K. H. Vesper: *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ, pp. 72-90.
- SINGER, P.: «Economía Solidaria: posibilidades y desafíos», presentación en el Sindicato de Ingenieros de Río de Janeiro.
- TOMAS-CARPI, J. A. (1997): «The prospects for a social economy in a changing world», *Annals of Public and Cooperative Economics* 68 (2), pp. 247-279.

6

EL PAPEL DE LOS ORGANISMOS E INSTITUCIONES IBEROAMERICANOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE LAS ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL ESPAÑOLA EN LOS PROCESOS DE COOPERACIÓN AL DESARROLLO

Claudia DE LISIO y José María PÉREZ DE URALDE

1. El papel de los organismos e instituciones iberoamericanos de la economía social en los procesos de cooperación al desarrollo. Introducción

Es algo conocido y abordado en esta publicación la evolución que la cooperación al desarrollo ha tenido en el siglo XX y lo que va del siglo XXI, por lo que no abundaremos en ello. Uno de los ejes de esta –establecido en las últimas décadas–, referido al Desarrollo Humano Sostenible, plantea nuevas perspectivas y nuevos retos, cuestionando los viejos conceptos y estrategias que priorizaban la asistencia técnica y la transferencia de recursos financieros y ubicaban en un rol pasivo a los receptores de la cooperación (norte-sur/centro-periferia).

Esta búsqueda de nuevos modos de generar desarrollo obliga a priorizar y potenciar la participación y el involucramiento de las organizaciones receptoras, para que puedan asumir y tomar en sus manos el proceso de desarrollo, «protagonizarlo».

Esto pone sobre el tapete que no hay modelos que puedan «copiarse» por más exitosos que sean en el lugar de origen, sino que requieren una construcción que respete las características y particularidades de cada sociedad. Entender esto también implica que la acción de cooperación es un proceso donde ambas partes de la relación se ven influenciadas y provocan cambios.¹

A su vez, un proceso de cooperación es un proceso multirrelacional que involucra uno o más recursos –materiales e inmateriales– disponibles entre los actores. Sin embargo, el desarrollo de estas prácticas de colaboración no

¹ José Antonio Sanahuja argumenta que la política de ayuda ha sido un factor clave en la incorporación, en una posición subordinada y dependiente, de los países en desarrollo y en transición a la globalización

se produce espontáneamente ni con facilidad. Es frecuente percibir su inicio como entramados débiles con escasa planificación y coordinación de las actividades. Por otro lado, existe una gran dispersión en la aplicación de la ayuda al desarrollo, fruto de la gran cantidad de agentes implicados y la autonomía que posee cada uno de ellos en las políticas que lleva a cabo.

La economía social no ha sido ajena a estas dificultades a pesar de que los procesos de colaboración y cooperación entre organizaciones de la economía social y solidaria son parte de la construcción de capital social.

El papel cumplido en el ámbito de la cooperación para el desarrollo ha tenido metodologías y suertes diversas, desde una cooperación tradicional e inductiva a otras donde no se ha tenido en cuenta la realidad de los actores del sector en forma integral.

Del informe «La Economía Social Española en la cooperación al desarrollo» (CEPES, 2010) surge que es escasa la investigación sobre la contribución de las empresas españolas de la economía social a los objetivos de la cooperación al desarrollo. Se habla de buenas prácticas pero no puede darse cuenta de los impactos de esta. En segundo lugar, entre las administraciones autonómicas no existen criterios comunes en cuanto a políticas de cooperación o coherencia en el reparto sectorial de las ayudas.

1.1. La economía social en el MERCOSUR. El movimiento cooperativo

De la potencialidad de la economía social y solidaria, en general, y de las cooperativas, en particular, hay muestras más que evidentes en todos los sectores de la economía y en términos de empleo, trabajo y generación de riqueza. Si bien no existen datos consolidados a nivel de toda Latinoamérica, su presencia es indiscutible. Y el reconocimiento, como una de las vías para enfrentar los complejos problemas de esta era, ha surgido desde los ámbitos gubernamentales, académicos y de espacios no vinculados directamente al quehacer de la economía social y solidaria, pese a que, a diferencia de lo que ocurre en la Unión Europea, a nivel del MERCOSUR no ha sido saldada aún una visión homogénea sobre ella, los alcances del término y quiénes son sus integrantes. Esto genera una tensión entre las diversas conceptualizaciones que buscan caracterizar una serie de instituciones sociales y económicas que no forman parte del sector público o del sector capitalista tradicional.

Si bien la economía social (ES) como sector en sí no tiene hasta la fecha una plataforma integradora de todos sus miembros, ni cuenta con un espacio

institucional dentro de la estructura del MERCOSUR –a excepción del movimiento cooperativo–, existe un reconocimiento hacia las organizaciones que la integran de ser interlocutores comprometidos con el desarrollo socioeconómico sostenible. Podemos mencionar algunas organizaciones –sin pretender agotar el listado de estas– que construyen estrategias regionales y no tienen un espacio dentro de las estructuras formales, como es el caso de la Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción (que incluye las asociaciones nacionales de ONG-ANONG Uruguay y ABONG Brasil); la Red de Fundaciones del MERCOSUR; la Red de Organizaciones Sociales y Comunitarias del MERCOSUR; COPROFAM, Coordinadora de Productores Familiares del MERCOSUR, y OEMSUR, Organización de Entidades Mutuales del MERCOSUR, entre otras.

Más allá de las definiciones teóricas en torno al concepto de economía social, es importante efectuar tres puntualizaciones:

- a) La realidad social y jurídica de las organizaciones y empresas que pueden incorporarse en el sector de la ES varía de país en país, lo que dificulta generalizaciones que resulten explicativas. La ES como tal tiene reconocimiento legal y en algunos casos constitucional en varios países latinoamericanos (Colombia, México, Ecuador). En la mayor parte de los estados, varios de los subsectores (fundamentalmente cooperativas y mutuales) que la conforman tienen legislación específica y tratamiento diferenciado.
- b) Sin embargo, existen organizaciones que tienen un peso y una densidad heterogénea en cada país y que habitualmente se incorporan en las definiciones clásicas de la ES, que son las siguientes: las mutuales, las cooperativas, las fundaciones, las asociaciones con finalidad socioproductiva y de promoción incluyéndose a las organizaciones campesinas, de comunidades originarias, etc.
- c) No existe información consolidada sobre todo el sector, registros que den cuenta de la cantidad de organizaciones y personas involucradas, sistematización de cuerpos legales ni organismos y herramientas diseñadas para el sector. Y todo esto como consecuencia de la dispersión y ausencia de una plataforma integradora que mencionaremos.

Las organizaciones y los procesos de la ES y solidaria han demostrado en la región su presencia, capacidad de hacerse oír y de generar espacios articulados de trabajo. Es cierto que siguen teniendo debilidades desde el punto de vista organizativo, empresarial, pero eso no desmerece la historia y el presente. Es por mérito propio, más allá de los reconocimientos que se levantan a su alrede-

dor, el ser una pieza esencial e indiscutible en los procesos de desarrollo en los países iberoamericanos.

Y si bien la ES iberoamericana es «heterogénea», por las diferentes figuras y distinto peso económico, comparte un «objetivo común» como es ser «un instrumento necesario para la cohesión social». Correspondería analizar cuáles son los atributos que identifican a las organizaciones de la ES.

- La primacía de la persona y el objetivo social sobre el capital.
- Aplicación y defensa de los principios de solidaridad e involucramiento.
- Membresía abierta, voluntaria, acompañada por control democrático de los socios (con excepción de las fundaciones).
- Generación de empleos de «alta calidad» que contribuyen a una mejor calidad de vida y oportunidades de crecimiento personal.
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Contribución a la transparencia de la economía en su conjunto por el estricto cumplimiento de las normas laborales e impositivas, garantizado por el doble control: el de los asociados en su participación democrática y el que ejercen las autoridades públicas.
- Destacado rol en el desarrollo local, la cohesión social y la lucha contra la pobreza.
- Actúan con plena responsabilidad social y son un elemento de afirmación democrática.
- Apropriación de los excedentes por parte de sus asociados y la utilización de estos de acuerdo con los objetivos sociales o la voluntad de los socios, para la reinversión o distribución con fines sociales (creación de empleo, nuevos emprendimientos, fondos con destino específico, servicios a los miembros, actividades culturales, etc.).
- Contribuyen a la estabilidad y el pluralismo de los mercados económicos.

Desde mediados de la década de los ochenta, la Asamblea General y el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas ONU, a través de sus resoluciones, han promovido formalmente entre los gobiernos la instrumentación de políticas de promoción de cooperativas. Las consideran instrumentos válidos para el desarrollo sustentable, subrayando elementos distintivos del movimiento cooperativo, su carácter democrático y autónomo, la combinación de la autonomía local con la integración internacional y el hecho de constituir una forma organizativa en la que los ciudadanos utilizan sus propios medios y la responsabilidad de cada uno para alcanzar objetivos económicos, sociales y ambientales.

Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo –OIT– se ha expresado en el mismo sentido. La aprobación de la Recomendación 193 (2002), sobre Promoción de Cooperativas, reconoce la importancia de las cooperativas para la creación de empleos, la movilización de recursos y la generación de inversiones, así como su contribución a la economía y la promoción de la participación de toda la población en el desarrollo económico y social, fijando orientaciones en materia de políticas públicas integrales para el sector.

Asimismo, durante el último quinquenio, el tema ha estado presente en las declaraciones de las cumbres de presidentes, tanto a nivel de bloques regionales (UE, MERCOSUR) como de Iberoamérica (www.mercosur.coop). Esto es resultado de un trabajo de incidencia de los movimientos cooperativos integrados en el ámbito regional, de la Alianza Cooperativa Internacional ACI Américas y de la alianza RECM/CEPES/FUNDIBES.

A diferencia de lo que ocurre con la economía social, las cooperativas –con más de 20.000 entidades en el MERCOSUR y aproximadamente más de treinta millones de asociados, lo que equivale a un 15% de la población de la región– tienen un espacio dentro de la estructura formal de la región.

Un importante avance fue la decisión GMC 35/01, que recogiendo la Recomendación 5/99 del Foro Consultivo Económico y Social (FECS), creó la Reunión Especializada de Cooperativas del MERCOSUR (RECM), como órgano con representación gubernamental de los cuatro Estados miembros y que actúa en coordinación con las entidades privadas del sector cooperativo de carácter nacional de cada país.

Conviene resaltar este hecho, sobre todo por la incidencia –con ese conocimiento especializado– en la formulación de las políticas gubernamentales dirigidas a las cooperativas y otras organizaciones de la economía social. Pueden mencionarse como logros la Directriz 02 del Grupo de Alto Nivel de Empleo, la Declaración de Ministros de Trabajo del MERCOSUR, en ocasión de la Conferencia Intergubernamental para la Internalización de la Recomendación 193, y la aprobación del Estatuto de Cooperativas del MERCOSUR, primera norma del Parlamento del MERCOSUR.

Para el fortalecimiento de su acción ha establecido dos ámbitos de relación hacia el interior del MERCOSUR con los organismos, grupos técnicos y reuniones especializadas y a nivel extra MERCOSUR.

A nivel del bloque europeo, desde hace varios años se viene manteniendo una fluida relación –concretada en la firma de un memorando de entendimiento– por la que en el año 2003 se establece una alianza con el CCACE (hoy ACI Europa, que representa a unas ciento sesenta mil empresas cooperativas y a unos tres millones y medio de empleos directos) y la RECM. Otros acuerdos

complementarios son los establecidos con CEPES, FUNDIBES y CIRIEC de España.

El involucramiento de los movimientos cooperativos en instancias como el Foro Consultivo Económico y Social del MERCOSUR (FCES), y su símil europeo, el Comité Económico y Social Europeo (CESE), favorece la interacción en ese plano. La fluida relación con la oficina de la Alianza Cooperativa Internacional-Américas permite una ágil coordinación e intercambio con el resto de la región.

1.2. Cooperación al desarrollo regional. Algunas experiencias

En el marco de relación referido en los párrafos anteriores, podemos establecer que se ha dado una línea de cooperación muy estrecha en términos de intercambio de información y conocimiento, lo que ha permitido un crecimiento conjunto de todos los involucrados y compartir miradas sobre los procesos que se van desarrollando en ambos continentes, apropiándose de la riqueza de este proceso. Seminarios, encuentros, intercambios y declaraciones conjuntas dan cuenta de todo esto.

A modo de ejemplo mencionamos: la Declaración de las cooperativas del MERCOSUR y la Comunidad Andina, con motivo del Seminario Internacional sobre MERCOSUR y la Comunidad Andina (Lima, 12 y 13 de febrero del 2004); la Declaración de Montevideo (2005). Promoción de las Cooperativas y Economía Social en la Unión Europea y el MERCOSUR, una vía adecuada para favorecer la inclusión y la cohesión social; la Declaración de Caracas (2006). El cooperativismo y la integración latinoamericana, MERCOSUR y Países Andinos; el Tercer Encuentro de la Sociedad Civil Organizada Unión Europea-América Latina y Caribe (México, 13, 14 y 15 de abril del 2004), y el Cuarto Encuentro de Sociedad Civil Organizada Unión Europea-América Latina y Caribe (Viena, 5, 6 y 7 de abril del 2006).

Desde el ámbito académico, también se han generado procesos de integración en redes estratégicas, donde la investigación, el análisis y la construcción de conocimiento han permitido hacer sinergia en el proceso regional. Baste mencionar a UNIRCOOP (Red Universitaria en Estudios Cooperativos y Asociativismo), OIBESCOOP (Observatorio Iberoamericano del Empleo y la Economía Social y Cooperativa), RULESCOOP (Red Universitaria Eurolatinoamericana en Estudios Cooperativos y de Economía Social), RILESS (Red de Investigadores Latinoamericanos en Economía Social y Solidaria), AUGM/PROCOAS (Asociación de Universidades Grupo Montevideo/Comité Académico de Procesos Cooperativos e Iniciativas Económicas Asociativas).

Pasando al plano de los aportes económicos, se han desarrollado otras acciones que fueron importantes aportes para el fortalecimiento de las estrategias de los movimientos cooperativos de la región. Un elemento que conviene resaltar es que los proyectos que a continuación se describen surgieron por iniciativa de los actores cooperativos del MERCOSUR y otros socios convocados al efecto.

En primer lugar, corresponde hacer referencia al Proyecto Espacio MERCOSUR de Formación en Economía Social y Solidaria (EMFESS) (2008-2010).

Este se realizó en el marco de la Cooperación Bilateral AECID-Centro de Formación para la Integración Regional CEFIR y se encuadró en el II Plan Director de la Cooperación Española 2005-2008, en el que se afirma que la cooperación de España con América Latina se realiza en tres niveles: el bilateral, el subregional y el regional, y pretende poner en marcha programas regionales que se desarrollen en asociación con organismos subregionales sobre los ejes del plan director: actuaciones relacionadas con el fortalecimiento de los sectores productivos y el apoyo a la inserción internacional.

Como socios del proyecto involucró a la Reunión Especializada de Cooperativas del MERCOSUR (RECM), la Confederación Empresarial de la Economía Social (CEPES), la Fundación Avina Uruguay (AVINA) y la Alianza Cooperativa Internacional para las Américas (ACI-Américas).

El proyecto se propuso contribuir al desarrollo de los países del MERCOSUR a partir del fortalecimiento y la integración de las experiencias de economía social y solidaria (economía social y solidaria) en el ámbito regional. Concretamente, planteó la construcción de un Espacio Formativo MERCOSUR en Economía Social y Solidaria, como un ámbito de articulación y sistematización de procesos de formación en gestión, a partir de experiencias exitosas de economía social y solidaria (con énfasis en las cooperativas) en el MERCOSUR e Iberoamérica. La formación tuvo tres componentes desde el punto de vista metodológico: vivencial, presencial y virtual, y estuvo dirigido a comunidades, colectivos y grupos que estuvieran impulsando procesos solidarios.

El Espacio Formativo MERCOSUR de Economía Social y Solidaria integró iniciativas que, por su desarrollo, fueran referencia y que los destinatarios del proyecto pudieran compartir vivencialmente, formarse sistemáticamente y prepararse para desarrollar los conocimientos, actitudes y destrezas en su propia organización.

El EMFESS estaba orientado a la búsqueda de modelos innovadores de formación cooperativa. Precisamente, lograr llegar a dirigentes y líderes del movimiento cooperativo del MERCOSUR constituyó un punto clave y un desafío para el diseño metodológico del proyecto. La combinación de componentes virtuales sobre una plataforma común, con una secuencia clara, planificada y sustentada en principios pedagógicos de la educación de adultos, generó el

concepto de trayecto formativo. Pero el modelo tuvo un componente clave que fue lo vivencial en las experiencias, donde todos los participantes, con una adecuada preparación, realizaron una experiencia directa compartida con las cooperativas sede, que permitió integrar conceptos, compartir la realidad local y cotidiana de la cooperativa y sus asociados y realizar un aprendizaje vivencial que ha resultado fundamental.

Se realizaron cuatro trayectos formativos y se implicó a un universo final de 148 participantes. Se trabajó sobre modelos organizativos que cada uno de los países integrantes de la RECM consideraron con mayor grado de desarrollo y aspectos innovativos para transmitir, bajo el siguiente esquema: Modalidad Ahorro y Crédito: Paraguay; Modalidad Vivienda por ayuda mutua: Uruguay; Modalidad de Servicios Públicos: Argentina; Modalidad Agro negocios y agricultura familiar: Brasil. Un segundo proceso –todavía en marcha– está relacionado con el Programa de Cooperación MERCOSUR-AECID (PM).

Este programa forma parte de las iniciativas que la Cooperación Española ha puesto en marcha en los últimos años de apoyo a los organismos regionales y a los procesos de integración en América Latina. En el III Plan Director 2009-2012, se apuesta por continuar afirmando los mecanismos de integración regional en América Latina. Además, todos los ejes de acción y los proyectos del PM están alineados con las prioridades sectoriales definidas en el referido plan, y se corresponden con sectores prioritarios de la Cooperación Española en los cuatro Estados miembros del bloque regional.

El área geográfica contemplada por el Programa MERCOSUR es la comprendida en las fronteras físicas de los Estados miembros del MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. No se excluye la posibilidad de realizar acciones en el ámbito de la región sudamericana, especialmente aquellas que incluyan a los estados asociados al MERCOSUR (Bolivia, Chile, Colombia Ecuador, Perú y Venezuela). Esto siempre que los Estados Miembros así lo soliciten o no tengan inconvenientes, y previa negociación y diálogo con la AECID. El programa tiene la finalidad de contribuir al fortalecimiento de las instituciones del MERCOSUR y de impulsar acciones de desarrollo y favorecer la generación de mayores niveles de cohesión social en sus Estados miembros. Con este objetivo, resulta esencial el apoyo a las instituciones del MERCOSUR, con participación de la sociedad civil, para que sean ellas las que elaboren y ejecuten políticas públicas y acciones en sectores estratégicos del proceso de integración regional.

El Programa MERCOSUR está alineado con las prioridades manifestadas por los representantes y órganos de dirección y ejecución del MERCOSUR en sus documentos de planificación y en su agenda institucional, social y de de-

sarrollo para los próximos años, además de contar con la participación de la sociedad civil.

La experiencia acumulada por la AECID, en el Programa de Cooperación con Centroamérica y en el Programa Regional Andino, constituyó una buena base para extender esta experiencia al ámbito del MERCOSUR.

El 20 de junio del 2008, bajo la Presidencia Pro Tempore de Argentina, se firmó en Buenos Aires un Memorando de Entendimiento entre la AECID y el MERCOSUR (Mde). En este documento, el MERCOSUR reconoce que ha definido líneas de trabajo para contribuir a la profundización de la integración regional, al desarrollo y competitividad de la región y a la cooperación política y social entre los países, como claro compromiso con las demandas de la población. La AECID ratifica su compromiso con el progreso de América Latina y con la ejecución de acciones que permitan su desarrollo sostenible.

Ambas partes reiteran que comparten una visión a medio y largo plazo orientada a la ampliación de capacidades regionales y al aprovechamiento de oportunidades, con el fin de contribuir a la reducción de la pobreza y de fomentar sociedades más equitativas.

El PM contempla seis líneas de trabajo, cinco de ellas definidas en el Mde por ser de ámbito de interés común a las partes, y una sexta línea incorporada con posterioridad por solicitud del MERCOSUR: 1. Formación de capacidades y fortalecimiento institucional; 2. Género; 3. Medio ambiente; 4. Integración productiva; 5. Desarrollo local, rural y fronterizo, y 6. Salud.

La línea de acción «Formación de capacidades y fortalecimiento institucional» tiene como objetivo promocionar la calidad de la democracia y el respeto de los derechos humanos y las capacidades para promover el desarrollo.

El objetivo general del Programa de Cooperación es apoyar a los organismos que llevan a cabo los procesos de integración regional en el MERCOSUR, partiendo de la base de los aprendizajes acumulados por la AECID en el Programa Regional de Cooperación con Centroamérica (SICA) y en el Programa Regional Andino (CAN), tal y como establecen el II y el III Plan Director de la Cooperación Española.

A su vez, los objetivos específicos del programa son fortalecer la institucionalidad del MERCOSUR, impulsar acciones de desarrollo, contribuir a la generación de mayores niveles de cohesión social y apoyar en la reducción de las asimetrías entre los Estados miembros del MERCOSUR, contando con la participación de la sociedad civil.

El programa ha priorizado trabajar en integración productiva y a su vez en materia de economía social. Esto está motivado en que, por un lado, el MERCOSUR definió que la integración productiva es uno de sus ejes prioritarios, y, por otro, en el marco de la política de cooperación al desarrollo impulsada

por la AECID, por el que la integración productiva también es un eje central que entiende como necesario el crecimiento económico para la reducción de la pobreza.

La integración productiva regional hace referencia a un proceso de creación de una oferta de bienes elaborados en el ámbito regional que induce a las empresas de los Estados miembros a participar en los espacios regionales. Mediante el apoyo a esta área se persigue promover una competitividad basada en esquemas de cooperación entre empresas, y entre estas e instituciones públicas y privadas. Este tipo de integración debe ser percibida como un valor adicional para las empresas.

Cooperar para la consolidación del mercado regional es una acción que ayuda a dejar atrás las asimetrías en el bloque, ya que las pymes son un sector mayoritario en la economía del MERCOSUR. Estas pueden generar con rapidez vínculos económicos de asociación e interdependencia entre países, así como procesos de dinamismo de la producción e incorporación de tecnología y generación de empleo decente.

Hay que tener en cuenta que, a nivel regional, concretamente en el 2008, el Consejo del Mercado Común (CMC) aprobó el Programa de Integración Productiva del MERCOSUR (PIP), destinado a fortalecer la complementariedad productiva de las empresas del MERCOSUR. Por ese motivo, el Programa de Cooperación trabaja en la línea de integración productiva para fortalecer las acciones del PIP y de las cooperativas.

En la línea 4 de Integración Productiva se enmarca el trabajo con el Movimiento Cooperativo en el MERCOSUR. A tal fin se aprobó el proyecto Promoción de los movimientos cooperativos del Cono Sur como instrumentos de inclusión social, generación de trabajo digno y como actores de desarrollo y profundización del MERCOSUR, cuya contraparte es la Reunión Especializada de Cooperativas del MERCOSUR (RECM). El objetivo general es el diseño e instrumentación de políticas de incidencia en los organismos del MERCOSUR, los gobiernos y estados nacionales y la generación de condiciones adecuadas para la promoción y el fortalecimiento de la economía social y solidaria con énfasis en cooperativas como instrumento de inclusión social, laboral y desarrollo regional.

El proyecto dispone de una financiación total de 450.000 € y tiene varios componentes:

Componente n.º 1. Políticas públicas

Acciones que contempla:

- Seminario-taller para la instalación de R.193 (Montevideo, diciembre del 2009).

- Taller nacional sobre políticas públicas/R.193 (Asunción, agosto del 2010).
- Ratificación parlamentaria del Estatuto de Cooperativas del MERCOSUR-Ley 18.723, por parte de Uruguay (diciembre del 2010).
- Taller nacional sobre políticas públicas/R.193 (Montevideo, 30/06 y 1/07 del 2011).
- Taller nacional sobre políticas públicas/R.193 (Brasilia, diciembre del 2011).
- Internalización de la R.193 OIT y realización de la Conferencia Inter-gubernamental en Montevideo-Uruguay (7 y 8 de diciembre del 2011), que culminó con la declaración conjunta de los ministros de Trabajo de la región.
- Está pendiente el eje de Cuentas Satélites. Transmisión de Información y Transferencia de Metodología española y europea.

Componente n.º 2. Procesos formativos

Basado en la experiencia del Proyecto EMFESS, consiste en desarrollar un espacio de articulación y sistematización de formación en gestión de procesos de economía social y solidaria, con énfasis en cooperativas que, a partir de una formación vivencial de colectivos, comunidades y grupos representativos, apuesten por la promoción y el impulso de la integración regional y la cooperación entre las organizaciones e instituciones del sector asociativo.

Componente n.º 3. Observatorio

Creación del Observatorio sobre el Desarrollo, el Cooperativismo y la Economía Social y Solidaria en el MERCOSUR (OMERCOOPESS), para diseñar, planificar, orientar y desarrollar la estrategia de trabajo en las áreas estadística, comunicación, tecnologías de la información y otros conocimientos sectoriales específicos para dar respuesta a demandas concretas de emprendimientos o sectores asociativos.

Componente n.º 4. Integración productiva

Diseñar e instrumentar estrategias y herramientas para la integración productiva, la complementación y la especialización en el bloque.

Mapeo de experiencias piloto que las cooperativas han desarrollado por su propia iniciativa y análisis de sectores estratégicos y potenciales para el desarrollo de la integración productiva.

Paralelamente, la cooperación española permite la transferencia de conocimientos específicos y técnicos mediante la intermediación de asistencias técni-

cas, que se desplazan para apoyar en actividades que vinculen a entidades gubernamentales y no gubernamentales españolas con sus pares del MERCOSUR.

Para la realización de varias acciones y actividades del proyecto se ha facilitado la presencia de técnicos de la Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES) y de la Fundación Iberoamericana de Economía Social (FUNDIBES), así como del Ministerio de Trabajo e Inmigración de España (MTIN).

Otras intervenciones: Debe anotarse que fuera de estas iniciativas España/MERCOSUR existen intervenciones específicas y de corte más tradicional, que responden más a necesidades institucionales de los cooperantes que a la búsqueda de alianzas con los receptores de la ayuda, realizadas por organizaciones de la economía social, como CONFESAL en el caso de Paraguay y CEPES Andalucía en Argentina y en Costa Rica. Se suman a este universo las acciones que desarrollan las comunidades autónomas.

Fondo de Capital para Empresas de la Economía Social y Solidaria (FIDES ECOSOL)

Si bien este proyecto inicialmente se desarrolla en vinculación con México y las empresas de economía social de ese país, su creación recibió aportes por parte de organizaciones y organismos de la economía social de Uruguay, y está en estudio su próxima implementación en este país, abarcando Brasil y, en el futuro, MERCOSUR.

El fondo tiene como objetivos:

1. El fortalecimiento de las empresas de economía social en las que se invierte, potenciando con ello su crecimiento y expansión e impactando en el desarrollo sustentable de las regiones y los sectores más vulnerables.
2. Un fondo de capital como fuente de recursos para las empresas de la economía social y solidaria con el fin de lograr la consolidación de sus grupos empresariales.
3. Una red de captación de capital y recursos financieros diversificados.
4. Un sistema de apoyo en la formulación de las solicitudes de capital y financiamiento.

Socios del fondo:

Febea-Federación Europea de Finanzas y Bancos Éticos y Alternativos (Europa)

Grupo Gredos San Diego (Madrid, España)

Grupo Mondragón (País Vasco, España)

Grupo DSI integrado por: Fondation; Filiation: Fondo para empresas de economía social; Confederación de Sindicatos Nacionales de Quebec: CSN; Caja de Economía Solidaria Desjardins, y MCE Conceil (Canadá)

Grupo JADE y la Corporación de Empresas de Economía Social (México)

Empresas privadas mexicanas:

Ficdes SAPI de CV. Actividad económica y social de sus socios: pinturas, industria química, energía solar y promoción empresarial (Fundación pro empleo, ALIARSE; USEM, FONABE, FICDES, AMERCOAT, SOCDES, Bionergía Agroindustrial SAPI de CV).

COZ, Sociedad Controladora y Sustentable S. A. de CV. Actividad económica de sus socios: confitería, chocolates Lady Godiva y La Suiza, conservas, vinos, hotelería y aviación (Grupo Pando, Calmex, Santo Tomas, Brisas Hotel y Resorts).

Fondo de fondos. Institución especializada que invierte en fondos de capital privado y de capital emprendedor.

Los sectores priorizados son empresas de economía social que estén vinculadas a los siguientes ámbitos: agroindustria-alimentos con valor agregado, servicios financieros, energías renovables y otras empresas estratégicas.

Los impactos esperados del FIDES ECOSOL son:

- 1) Articulación de los grupos empresariales de la economía social internacional.
- 2) Creación de nuevos instrumentos financieros, como el fondo de capital de riesgo, para la consolidación de grupos empresariales de la economía social.
- 3) Impacto de la economía social en el desarrollo regional:
 - Generación de empleos
 - Distribución de la riqueza
 - Desarrollo sustentable

Esta experiencia ha permitido detectar una oportunidad de desarrollo para las empresas de economía social y solidaria mexicanas y también una oportunidad de negocios responsable y sustentable para los socios integrantes. Es un claro ejemplo de codesarrollo, donde se tejen alianzas que contemplan las diversas necesidades de sus integrantes, y que van desde desarrollar capital social hasta la generación de nuevos mercados, colocar capital, etc.

1.3. Conclusiones

Cabe reconocer que los aportes realizados en el marco de la cooperación al desarrollo son importantes, pero es indispensable plantearse algunos interrogantes:

- a) Estas intervenciones ¿han sido o son parte de una estrategia común con la estrategia país-región de los actores locales receptores de esta cooperación?
- b) ¿Han permitido la modificación de condiciones de manera profunda o este actuar aislado –muy bien intencionado– terminó fracturando o neutralizando las posibilidades de un desarrollo integral?
- c) ¿Se han respetado las relaciones institucionales, las particularidades culturales y de evolución de los diferentes actores?
- d) ¿Cuál es su aportación específica, que le añade valor a los otros actores, y cómo se integra en esa red de prácticas y aprendizajes?

Quizás es el momento de repensar las intervenciones, que, si bien pueden mantener las particularidades de cada cooperante, no han de perder de vista la complejidad del territorio, los entramados organizativos existentes y respetar las particularidades culturales y geográficas, así como la trayectoria y evolución de las organizaciones de la economía social y solidaria.

No reconocer la historia y el proceso evolutivo de los actores de la economía social y solidaria de la región es en sí mismo un error imperdonable que cuestiona las mejores intenciones de estas prácticas.

Pensamos que la cooperación al desarrollo debe transformarse en una política de codesarrollo, donde los actores de la cooperación (gobiernos nacionales, comunidades autónomas y empresas y entidades de economía social) deben repensar el modelo de intervención, diseñándolo no solo desde la óptica del cooperante, sino también desde la de quienes son socios estratégicos en el territorio, con una consideración sobre estos receptores como actores de relevancia, con improntas, experiencias y fortalezas que se han de recuperar y compartir en una relación de ida y vuelta, de la que salen fortalecidos ambos términos de la relación. El codesarrollo puede aplicarse a diferentes ámbitos y escenarios (cooperación empresarial, intercambios, gestión de flujos migratorios, formación y generación de capacidades, etc.), y tiene como fundamento un conjunto de principios comunes de corresponsabilidad, ética, respeto a los derechos humanos, sostenibilidad, transparencia y confianza. Este enfoque pone en el tablero de juego a actores y relaciones que tradicionalmente no figuraban en las

políticas de desarrollo, como las empresas de economía social y/o las relaciones público-privadas.

La cooperación necesita de organizaciones con responsabilidad compartida, basadas en el diálogo y que pongan a la contraparte como dueña de su estrategia y sus planes, sustentando el trabajo, las capacidades, los intereses y las alianzas. Las relaciones no son unidireccionales, ni todo el saber ni todos los recursos los tiene el cooperante. No hay receptores pasivos ni neutros, sino actores que asumen responsabilidades que van más allá del cumplimiento de las metas formales del proyecto. Solo así podemos pensar en un desarrollo sostenible a largo plazo.

Todos somos interdependientes en este mundo, nadie puede ser dueño de su destino por sí solo. Todo lo que nos separe y nos impulse a mantener nuestra distancia mutua, a trazar esas fronteras y a construir barricadas, hace que el desempeño de esos cometidos resulte aún más difícil. Todos necesitamos tomar el control sobre las condiciones en las que luchamos con los desafíos de la vida, pero para la mayoría de nosotros ese control solo puede lograrse colectivamente.

Si ha de existir una comunidad en un mundo de individuos, solo puede ser (y tiene que ser) una comunidad entretejida a partir del compartir y del cuidado mutuo; una comunidad que atienda a y se responsabilice de la igualdad del derecho a ser humanos y de la igualdad de posibilidades para ejercer ese derecho (Barman, 2003).

Nada cambiará a no ser que cambiemos nuestro modo de pensarnos con otros y reaprendamos a crear vínculos con una actitud esencial de respeto a los demás. Y en este marco la cooperación al desarrollo en Iberoamérica tiene varios desafíos a los que responder.

2. Las acciones de cooperación al desarrollo impulsadas y ejecutadas por entidades de la economía social española: el Informe CEPES

La economía social española ha venido realizando acciones en materia de cooperación al desarrollo en zonas del llamado Tercer Mundo desde hace más de treinta años, pero puede decirse que adquiere relevancia institucional como actor de la cooperación cuando se incorpora como miembro de pleno derecho al Consejo de Cooperación al Desarrollo integrado en el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación. Dicha presencia se materializa a través de la organización representativa CEPES.

Hay que insistir en que este hecho no supone el inicio de las conductas solidarias por parte de los agentes de la economía social con respecto a situaciones

de necesidad y de superación del subdesarrollo, lo que sucede es que con tal incorporación la voz y la presencia de los representantes de este sector se cristalizan también en ese campo. En ese sentido, se completa el Sistema Estatal de Cooperación y las políticas públicas en esta materia se complementan con la visión singular que aporta la economía social. A su vez, la consideración de la economía social española como actor de la cooperación podría facilitar la coordinación con el resto de agentes. Al menos formalmente.

Sin embargo, la economía social española aporta elementos diferenciados claros en materia de cooperación internacional, si bien el análisis de la relevancia de esta aportación a las políticas y acciones de cooperación al desarrollo no resulta fácil desde el punto de vista empírico. Hay alguna literatura al respecto pero se precisa analizar las acciones concretas. En ese sentido, resulta especialmente útil y casi indispensable referirnos al reciente estudio sobre la materia desarrollado por la Confederación Empresarial Española de la Economía Social-CEPES. A principios del 2011 se dio a conocer el Informe sobre la Economía Social Española en la Cooperación al Desarrollo (Lozano, 2011), que recoge las acciones realizadas por integrantes de CEPES en esta materia desde el año 1998. El citado informe reconoce la falta de investigación empírica sobre la contribución de las empresas españolas de la economía social a los objetivos de la cooperación al desarrollo y aporta una primera aproximación analizando una serie de buenas prácticas en la materia llevadas a cabo por algunos de sus integrantes.

Este informe nos permite acercarnos a esta realidad y obtener algunos datos:

Aunque las acciones analizadas en este informe cubren los últimos trece años (desde 1998), la realidad es que algunas organizaciones españolas de la economía social llevan muchos años trabajando en el ámbito de la cooperación internacional, sirviendo la ONCE como mejor ejemplo.

El Informe CEPES sitúa las acciones de la economía social en el marco de las políticas establecidas en los planes directores de la cooperación española diseñados por la AECID, en los que se fomenta la participación del sector privado en la ejecución de dichas políticas, especialmente promoviendo la creación de crecimiento económico. Las empresas de economía social han mostrado una especial capacidad para crear y solventar problemas estructurales de pobreza, desigualdad, desempleo, informalidad laboral y económica. Por ello, en las Estrategias de Crecimiento Económico y Promoción del Tejido Empresarial auspiciadas por el Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012 se reconoce la relevancia de la economía social española.

Los datos más relevantes que aporta este informe son los siguientes (Lozano, 2011: 4-15):

Como base de referencia se toman 47 programas y proyectos ejecutados o que actualmente están siendo ejecutados por 14 organizaciones o entidades de la economía social en 27 países.

1. El objetivo central de estos proyectos es promover actividades generadoras de crecimiento económico que permiten reducir los niveles de pobreza de zonas rurales o zonas urbanas desfavorecidas en las que habitan grupos sociales desfavorecidos o en riesgo de exclusión, permitiendo a estos colectivos generar ingresos propios y, también, asegurar el acceso a alimentos y otros servicios sociales básicos.

2. Los países en los que actúa la economía social española son: Argentina, Argelia, Bolivia, Brasil, Chad, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guinea Ecuatorial, Honduras, Marruecos, México, Mozambique, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Ruanda, Senegal, Sáhara Occidental, Túnez y Uruguay. En Latinoamérica se concentran el 70% de las acciones, especialmente en Colombia, Paraguay, República Dominicana y Panamá. Otro polo de acción es Marruecos y Argelia, y finalmente en Chad, Mozambique, Ruanda y Senegal.

3. Estos proyectos de cooperación se financian en su mayoría mediante subvenciones provenientes de las administraciones públicas españolas. Las comunidades autónomas son las principales financiadoras, con el 52,5% de los fondos gestionados por los proyectos analizados. El total de fondos de cooperación gestionados por las entidades y organizaciones de la economía social en los proyectos objeto de estudio superan los veinte millones de euros (20.163.076). La cofinanciación aportada por la economía social es del 30% (6.142.762). Le siguen los fondos de las administraciones locales (13%) y los fondos gestionados por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (con un 8,2%). Las instituciones públicas de los países beneficiarios también juegan un papel relevante en la financiación de los proyectos. En cambio, es escasa la financiación procedente de la Unión Europea o de entidades privadas, tanto de los países socios como de España. A modo anecdótico, cabe señalar que solo se ha identificado un caso del trabajo de la economía social con la obra social de una caja de ahorros. El presupuesto total de los proyectos que han sido ejecutados desde el año 1998 supera los veinte millones de euros (20.163.076), hasta alcanzar la cofinanciación del 30% de los fondos (6.142.762). También conviene indicar que casi la mitad de los fondos de los proyectos han sido gestionados por las fundaciones especializadas en cooperación.

4. Los actores de la economía social involucrados en cooperación al desarrollo pueden agruparse en tres grandes categorías (Lozano, 2011):

- Entidades representativas de la economía social.
- Grupos empresariales de la economía social.

- Fundaciones o asociaciones de la economía social que están especializadas en la realización de proyectos de cooperación, como es el caso de la Fundación Escuela Andaluza de Economía Social, la Fundación Mundukide o la Fundación de la ONCE para América Latina. Destacar que estas fundaciones son las responsables de gestionar casi la mitad de los fondos de los proyectos analizados.

La colaboración público-privada de las administraciones públicas y la economía social española

Los proyectos realizados por agentes integrantes de CEPES dedicados a la cooperación al desarrollo se incardinan en las directrices y los objetivos de las políticas públicas de cooperación. En concreto, la «Estrategia de Crecimiento Económico y Promoción del Tejido Empresarial», asumida por el Plan Director de Cooperación vigente, resulta especialmente adecuada para la actuación de la economía social.

La economía social española podría contribuir a las siguientes líneas de trabajo que establece la Estrategia anteriormente indicada:

- Dentro del área de intervención para la participación de los sectores más pobres juega un papel relevante en:
 - Actividades dirigidas a favorecer la capacidad de emprendimiento de la sociedad, en especial de los más pobres, concretamente para generar servicios para facilitar el acceso a la financiación, a los requerimientos técnicos o de gestión de la empresa y refuerzo de las aptitudes de los promotores empresariales, mediante programas de formación, consultoría y asesoramiento en materia de gerencia empresarial, estrategia comercial, transferencia de tecnología, implantación de la empresa en los mercados, identificación de nuevos nichos de mercado y de recursos financieros, especialmente mediante microcréditos. Los proyectos analizados demuestran que la economía social cuenta con una larga experiencia en los ámbitos indicados, reforzando siempre además las capacidades locales de apoyo a los emprendedores locales.
 - Las políticas públicas para la promoción de trabajo decente, en donde la Economía Social cuenta, como se ha visto, con una larga experiencia en el apoyo a la formación para el empleo, especialmente mediante programas para promover la capacidad emprendedora de los colectivos más vulnerables, en concreto las mujeres y las personas con discapacidad.
- Dentro del área de marco institucional para el desarrollo de los mercados, la economía social puede jugar un papel muy relevante en la puesta en marcha de normas administrativas y fiscales favorables a la creación

de empresas de economía social, de manera que estas cuenten con un marco normativo adaptado y ágil.

- Dentro del área de intervención para el apoyo a la estabilidad económica y social, la economía social tiene un papel relevante en:
 - La creación de infraestructuras necesarias para las actividades económicas y sociales. La economía social cuenta con capacidades y experiencias para la puesta en marcha de proyectos que se dirigen específicamente a asegurar el acceso de la población, especialmente los sectores más pobres, a suministros y servicios sociales básicos, en concreto de educación y salud. La economía social aporta en este terreno un doble valor añadido. Por un lado, existe un amplio respaldo social, dado que es el grupo de personas beneficiarias de esos servicios los que, de manera colectiva y democrática, gestionan la prestación del servicio a través de la empresa de economía social de la que forman parte como miembros. Además este tipo de alianzas público-privadas siempre surgen en zonas donde no actúan, por falta de medios, los servicios públicos, siendo por tanto una alternativa para prestar, siempre bajo mandato público, un servicio social básico.
 - La mejora de la coordinación y fomento de los mercados, en diferentes ámbitos:
 - Reforzar el sistema de banca cooperativa en los países socios y los programas de microfinanzas de la cooperación española, que facilite el acceso al crédito de los colectivos más vulnerables.
 - Acompañar la puesta en marcha de medidas de apoyo a las empresas locales, que les permita fortalecer su capacidad competitiva ante los procesos de apertura y proyección internacional.
 - Asesorar en la configuración de políticas públicas que promuevan y faciliten la creación de empresas de economía social, contando para ello las organizaciones españolas de un *expertise* que puede ser puesto a disposición de los países socios de la cooperación.
 - Dentro del área para la creación de espacios para el diálogo, la coordinación y la acción compartida, la economía social española está trabajando en generar plataformas estructuradas y representativas que permitan a las empresas de los países socios ser identificadas como un actor de la sociedad civil con capacidad de propuesta y de establecer diálogo con los poderes públicos y con el resto de agentes sociales y actores de la sociedad civil (Lozano, 2011: 19-20).

Líneas de trabajo futuras

1. A nivel interno, reforzar los mecanismos de intercambio de información entre los actores de la economía social que permitan gestionar el conocimiento, así como compartir experiencias y acciones específicas sobre el terreno que

permitan identificar los avances y también los puntos de mejora cuando la economía social aborda un proyecto de cooperación.

Esta coordinación es un elemento que puede contribuir a que las organizaciones de la economía social alcancen la suficiente capacidad para plantear proyectos o responder a programas de envergadura de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), así como a otros lanzados por las instituciones europeas o por las instituciones multilaterales, aportando su conocimiento experto. De esta manera, la economía social podría ofrecer a la AECID el asesoramiento en los países socios prioritarios para abordar proyectos que tengan un impacto en el sector de crecimiento económico en la lucha contra la pobreza.

2. Dar una mayor visibilidad de las actividades de la economía social. A pesar del interés creciente en la economía social como actor de la cooperación, es aún limitado el número de estudios que permiten conocer el papel que juega en el desarrollo de los países socios. Para ello, sería relevante incrementar el conocimiento de la acción de las organizaciones, entidades y empresas de la economía social en cooperación no solo entre estas, sino también ante centros especializados en cooperación al desarrollo, y ante otros actores (ONGD, sindicatos, universidades, otras organizaciones empresariales, etc.). Algunas líneas que se podrían poner en marcha en este sentido podrían ser:

- a) Generar actividades públicas de sensibilización en las propias organizaciones de la economía social, así como entre los actores públicos y privados de la cooperación para mostrar la contribución de la economía social a la cooperación al desarrollo.
- b) Elaborar análisis del impacto de la economía social en los países socios y en su desarrollo que se recojan en manuales y en la elaboración de herramientas que asesoren en el proceso para la creación de empresas de economía social dentro de una estrategia de desarrollo económico y social del país socio.

Una línea de trabajo que conviene promover es la creación de espacios de colaboración e intercambio con otros actores (universidades, sindicatos y organizaciones empresariales, entre otros), especialmente con las ONG de desarrollo que tengan líneas de acción de promoción de actividades productivas y económicas, de forma que la economía social pueda compartir su conocimiento específico. La experiencia de las organizaciones de la economía social en este ámbito se puede poner a disposición de las coordinadoras de ONGD, tanto autonómicas como nacionales, para consolidar iniciativas empresariales en economía social que puedan nacer de sus proyectos.

3. Difundir entre la economía social los nuevos instrumentos de la cooperación al desarrollo de fomento de la participación del sector privado empresarial. La cooperación española está apostando por fomentar la participación de las empresas en la consecución de objetivos de la cooperación. En el caso de los proyectos analizados, se pone de manifiesto que la economía social asume generalmente la realización de proyectos de asistencia técnica sobre el terreno a iniciativas productivas locales. Sería aconsejable participar muy activamente en los debates que hoy se están poniendo en marcha sobre los nuevos instrumentos que van a canalizar la participación de la empresa en la cooperación (es decir, Fondo de Promoción para el Desarrollo (FONPRODE) y Alianzas Público-Privadas para el Desarrollo). Estos instrumentos deberían tener en cuenta el *know-how* y la experiencia de las empresas de economía social, especialmente para apoyar el proceso de emprender por parte de colectivos vulnerables y también para participar en proyectos de colaboración público-privada donde las empresas de economía social, especialmente las locales en los países socios, pueden jugar un papel relevante. Señalar que entre los proyectos analizados se han identificado casos en sectores como la educación o la salud, y también en la creación de infraestructuras mediante el formato de una alianza entre empresas y poderes públicos locales, siendo el papel del actor de la economía social apoyar al tejido empresarial local, para adquirir capacidades técnicas necesarias con las que gestionar un centro educativo o un hospital, o realizar grandes obras de infraestructuras.

4. Involucrar a las empresas de economía social en proyectos de cooperación. Son escasos los ejemplos que ponen de manifiesto una participación directa de las empresas de la economía social en la ejecución de determinadas actividades de los proyectos, aportando su *expertise*. Esta participación sería potencialmente positiva a la hora de abordar procesos de mejora sobre el terreno de proyectos empresariales de economía social y de autoempleo de colectivos vulnerables, que inciden en la mejora de las condiciones de vida de la población vulnerable de los países socios, existiendo además experiencias de creación por parte de grupos de empresas de fondos comunes para la realización de proyectos de cooperación.

5. Reforzar institucionalmente a las organizaciones de la economía social de los países socios de manera que puedan establecer mecanismos de trabajo con la AECID para identificar sobre el terreno líneas de trabajo que permitan actuar a favor de un crecimiento económico que favorezca a los más «vulnerables».

Sin embargo, conviene destacar que la mayoría de las acciones de la economía social se han realizado y realizan con financiación de las comunidades autónomas. Por tanto, en el marco de lo que se denomina la «cooperación descentralizada». En tal sentido, no es muy fácil establecer criterios propios de

la economía social para desarrollar programas de cooperación, sino que en la mayoría de las ocasiones los agentes de cooperación se limitan a ser ejecutores de presupuestos previos. Es más, en bastantes ocasiones ocupan la posición de meras subcontratas de proyectos ya prefijados y diseñados desde las oficinas técnicas oficiales.

Por otro lado, entre las administraciones autonómicas no existen criterios comunes en cuanto a políticas de cooperación o coherencia en el reparto sectorial de las ayudas. Falta por hacer una rigurosa cuantificación y un detallado estudio de todas las acciones de la economía social española realizadas al amparo de las ayudas de las entidades locales y comunidades autónomas.

La cooperación al desarrollo desde la economía social se concentra cada vez más en acciones de empresas y en materia educativa (dos pilares esenciales), pero hay que tener en cuenta que el grueso de la ayuda oficial se canaliza a través de las ONG especializadas. Ello está provocando el inicio de un debate que enfrenta estas dos formas de actuar. La economía social española ha creado años atrás varias organizaciones específicamente destinadas a canalizar fondos para la cooperación internacional, por lo que dicho debate se concentra entre dos líneas básicas que señalan que la cooperación debería destinarse, por un lado, a crear tejido empresarial y, por otro, a las ayudas de emergencia. Pensamos que para la política de desarrollo sostenible y codesarrollo, las empresas y entidades de economía social pueden ser más útiles y que las ONG pueden desempeñar un papel crucial en materia de prevención y respuesta ante situaciones urgentes.

En todo caso, existe recelo por parte de las organizaciones especializadas en cooperación con respecto a la intervención de nuevos agentes, especialmente por lo que puede suponer de merma de recursos para repartir.

La línea que marca el Plan Director de Cooperación y las políticas autonómicas (otro escalón se situaría en la Administración local), en cuanto a la tendencia para abordar procesos de consolidación de estructuras que permitan la creación de empresas y tejido industrial y de servicios y, paralelamente, fomentar la colaboración en formación e innovación, facilita la presencia de empresas o grupos de empresas y de centros educativos y de innovación, especialmente universidades. Las universidades españolas son agentes activos que dedican importantes fondos a estos temas. La economía social debe acercarse al sector universitario de un modo distinto en cuanto que empresas y entidades privadas que promueven el concepto de ciudadanía, de la educación en valores, la solidaridad y la democracia económica y política.

En resumen, la actividad de la economía social española en el campo de la cooperación debe tender a coordinar sus proyectos para la creación de redes y capital social donde falte cohesión social. La proyección de la economía social

debe ir abandonando los proyectos pequeños y concentrar con coherencia y coordinación sus acciones en proyectos de amplia trascendencia práctica. Las empresas, como tales, pueden elevar la eficiencia de su ayuda y coordinar sus proyectos solidarios.

Es verdad que la cooperación al desarrollo se concibe, desde el prisma de la empresa, como muestra de la solidaridad del sector privado. Pero hay que superar la fase estrictamente solidaria y pasar a escalas de cooperación permanente y que consoliden y desarrollen verdaderos cambios estructurales. Si ello no se hace en términos de proyectos integrales y perdurables, la cooperación de la economía social puede quedarse solo en ayuda de emergencia. Y ese no debe ser su papel.

La consolidación de procesos de cohesión territorial, desarrollo local y social, de transmisión permanente de conocimiento, tecnología, gestión, gobernanza, etc., solo es efectiva si permanece en el tiempo y se consolida la cooperación sin necesidad de ayudas externas o públicas.

Se hace imprescindible que la economía social española llegue a acuerdos generales, amplios, multidisciplinares con las universidades españolas y que estas, a su vez, creen o utilicen para estos fines de cooperación al desarrollo sus contactos y redes con las universidades de los países receptores.

Hay que señalar que existen otros ejemplos de entidades de la economía social española, no pertenecientes a CEPES (UNCCUE, Fundación Divina Pastora y otros), que realizan importantes acciones en materia de cooperación al desarrollo y que implican un universo amplio y disperso.

Los países receptores o países socios deben estar plenamente coordinados con los agentes de la cooperación de la economía social española.

La economía social española, con respecto a la cooperación con Iberoamérica, debe abordar estrategias que se dirijan tanto a las situaciones de los países de renta baja como a los países de renta media que precisan consolidar los proyectos ya iniciados y las situaciones socioeconómicas incipientes. Se hace imprescindible una alianza entre la economía social institucional española y las organizaciones de economía social de los países de Iberoamérica, para coordinar procesos de cooperación estratégica dirigidos a los sectores sociales y económicos que precisan políticas de ayuda. No hay que olvidar nunca la importancia del codesarrollo como eficaz forma de promover el crecimiento sostenible. A su vez, deberá existir coordinación en la generación de proyectos más ambiciosos en sustitución de acciones aisladas o inconexas.

Según los pronunciamientos de los agentes de la economía social española, las acciones de cooperación se sitúan, desde el punto de vista internacional, en la responsabilidad que se asume para promover una forma de hacer empresa y economía que genera tejido empresarial basado en principios y valores, favore-

ciendo con ello un crecimiento sostenible. Por tanto, es una cooperación que teóricamente va más allá de la ayuda momentánea. Sin embargo, este criterio se ve radicalmente atenuado en cuanto que las acciones no cristalizan la mayoría de las veces en proyectos de escala que generen la sostenibilidad necesaria. Las acciones de cooperación al desarrollo realizadas por la economía social española deben incidir, y así lo intentan por lo general, en los factores que pueden atenuar o eliminar la pobreza y el subdesarrollo. Pero su efectividad será exponencialmente mayor si esto se hace con planes estratégicos más coordinados y ambiciosos.

Por otro lado, las opciones de realizar acciones de cooperación al desarrollo en el marco de las políticas públicas tienen también posibilidades para la economía social española en proyectos no ejecutados directamente por las entidades y empresas de la economía social. Los programas dedicados a la investigación y estudio (AECIDCAP, por ejemplo) también son herramientas utilizadas, sobre todo desarrolladas en el ámbito universitario y de centros de investigación. Esta vía de cooperación está siendo utilizada, pero ciertamente en una medida reducida. Como reducida es la actuación de la economía social española en materia de migración y microfinanzas.

Por último, en diversos proyectos de cooperación no instados directamente por la economía social española, sin embargo, el objeto es precisamente el desarrollo de entidades de economía social (cooperativas, mutuas, etc.) o el estudio de la influencia de estas en procesos de desarrollo económico y social en zonas concretas de América Latina consideradas prioritarias e incluidas en programas específicos de cooperación. Se inscriben en este sector las actividades de cooperación a favor de procesos de integración regional con participación de la economía social (Programa MERCOSUR-AECID). Las fórmulas utilizadas suelen consistir en la celebración de talleres-seminarios en los centros de formación que AECID tiene situados en América Latina, Centroamérica y el Caribe, y que reúnen a estudiosos y representantes de la economía social española con los agentes de los países receptores.

3. El Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la economía social en América Latina

El 22 de febrero del 2012, el Comité Económico y Social Europeo (CESE) aprueba el Dictamen REX/325 sobre «La Economía Social en América Latina». Se abordan en dicho texto las cuestiones más relevantes vinculadas a la realidad heterogénea de los países de la zona y la trascendencia que las también heterogéneas acciones de economía social y solidaria han adquirido con el tiempo. La

economía social y solidaria (ESS) latinoamericana se presenta como una pieza esencial en el desarrollo de esas distintas realidades.

Uno de los temas que trata, si bien en los términos escuetos exigidos por este tipo de resoluciones, es el de la cooperación al desarrollo desde una expectativa propia de la Unión Europea. Ya en el capítulo de las conclusiones y recomendaciones afirma:

Las reflexiones y propuestas señaladas en este dictamen son las que debería asumir una política de cooperación internacional de la UE hacia AL en materia de ESS. Deben abordarse proyectos de cooperación destinados a instaurar emprendimientos solventes de la ESS como agentes de cohesión social, desarrollo local, pluralidad, democracia económica y formalización masiva de la economía y el trabajo. Debe considerarse la ESS como prioritaria en la cooperación de la UE con el objetivo de favorecer la consolidación de redes que sirvan de agentes en la ejecución de las políticas de cooperación económica y codesarrollo. Los proyectos de cooperación en materia de ESS deben favorecer la coordinación de sus agentes y redes, evitando atomizaciones y duplicidades: es fundamental conseguir acciones más internacionalizadoras y estratégicas (punto 1.8).

La perspectiva, como se ve, sigue el criterio de una eficacia práctica que debe proyectarse sobre los grandes temas y no sobre peculiaridades aisladas. Se habla de internacionalización y de estrategias más globales. Por ello, el dictamen añade:

De otro lado, es necesario, en estos momentos de crisis global, fortalecer las relaciones empresariales y comerciales entre la ESS de la UE y de AL. Las experiencias de buenas prácticas de la ESS de AL pueden servir de ejemplos a seguir. Se destaca la necesidad de que los acuerdos comerciales que se firmen con los países de AL fomenten el desarrollo de la pequeña y mediana empresa y microempresa y, en concreto, de la ESS (punto 1.9).

Estas propuestas del CESE europeo insisten, pues, en la construcción de políticas en favor de la ESS, pero al tiempo que se favorecen los intercambios comerciales y la generación de tejido empresarial y desarrollo sostenible. En este sentido, se concreta en el dictamen (punto 3.3.1) que

La UE puede afrontar la cooperación a través de la implementación de planes empresariales de la ESS para el desarrollo sostenible en los que participen los gobiernos comprometidos de AL y colaboren organizaciones de la ESS de ambos continentes, estableciendo programas de acompañamiento y asistencia técnica para los emprendedores en el marco de políticas activas

de empleo. De ese modo, la presencia de la UE en AL será vista como algo más que un interés comercial.

Esa pensamos que es la clave. Una concepción estratégica, bilateral y equitativa de las posiciones de las partes que cooperan, así como la asunción de un papel cada vez más alejado del paternalismo, la caridad o las obras para calmar la mala conciencia.

4. Referencias bibliográficas

- BARMAN, Z. (2003): *Comunidad. En busca de seguridad en un mundo hostil*, Editorial Siglo XXI, Madrid.
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (2012): «La Economía Social en América Latina» (2012/C. 143/06). Ponente: Miguel Ángel Cabra de Luna.
- DE LISIO, C. (2006): «La Economía Social en el MERCOSUR», en *La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, Fundibes.
- LOZANO, C. (dir.) (2011): *La Economía Social española en la cooperación al desarrollo*, CEPES-Secretaría de Estado de Cooperación, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, Madrid.
- PÉREZ DE URALDE, J. M. (coord.) (2001): *Economía Social e Iberoamérica: La Construcción de un Espacio Común*, Fundibes, Madrid.
- PÉREZ DE URALDE, J. M. y M. RADRIGÁN (coords.) (2006): *La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, vols. I y II, Fundibes, Madrid.
- SANAHUJA, J. A. (2005): «Multilateralismo y desarrollo en la cooperación española», *Intermón Oxfam, la realidad de la ayuda, 2005-2006. Una evaluación independiente de la ayuda al desarrollo española e internacional*, Barcelona, Intermón Oxfam, pp. 113-158.
- Web de MERCOSUR: www.mercosur.coop.

7

LAS ACCIONES DE COOPERACIÓN AL DESARROLLO IMPULSADAS Y EJECUTADAS POR ENTIDADES PÚBLICAS ESPAÑOLAS CUYOS PROYECTOS SE CONCRETAN EN ENTIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL

Isidro ANTUÑANO MARURI

1. Introducción

El apoyo a los proyectos de cooperación económica en los sectores productivos de países beneficiarios de la ayuda oficial al desarrollo (AOD) de España es cuantitativamente reducido en relación con otras actividades, en particular respecto a las de asistencia social, pero viene experimentando un aumento notable en los últimos años, tanto en términos del número de proyectos como del importe de sus fondos. En este capítulo se pretende proporcionar una imagen actualizada y detallada de los proyectos españoles de cooperación oficial al desarrollo cuyo objetivo es impulsar y reforzar las actividades cooperativistas en los países beneficiarios, explotando al máximo posible la información pública existente que sobre estos publica la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo en sus informes de seguimiento de los distintos Planes Anuales de Cooperación Internacional, PACI.

Para esto se procede del siguiente modo. En el apartado 2 se presentan las potencialidades de la economía social de mercado para la AOD, y se exponen las limitaciones al respecto de las estadísticas oficiales de la AOD de España. En el apartado 3 se comentan las características generales que reviste la AOD de España en materia de cooperativas agrícolas. En el apartado 4 se analizan con cierto detalle los proyectos de fomento del cooperativismo agrícola, distinguiendo entre los que forman parte de la ayuda multilateral de los de la ayuda bilateral. El apartado 5 se dedica a estudiar la AOD española desde el punto de vista del apoyo que presta a las distintas fases del proceso de producción del sector cooperativista agrícola. En el apartado 6 se destacan las características principales de los escasos proyectos de cooperación público-privada detectados en la AOD destinada al apoyo a las cooperativas agrícolas. Por último, el apartado 7, el de las conclusiones, subraya las principales aportaciones del trabajo realizado y efectúa algunas propuestas para el futuro del sector.

2. Potencialidades de la economía social de mercado para la AOD, y limitaciones estadísticas

Como muestra el cuadro 1, no existe sector económico en el que no tenga cabida algún tipo de entidad de economía social de mercado; por tanto, esta es susceptible de ayudar a la implementación de la AOD en cualquier sector. Sin embargo, a menudo se produce el reduccionismo de considerar exclusivamente a las organizaciones cooperativistas, e incluso solo a las relacionadas con el sector agrario en general y el agrícola en particular. Ello se debe a la dificultad estadística a la hora de recoger muchas experiencias de cooperativismo, mutualismo, sociedades laborales, etc., en los sectores industriales, de construcción y de servicios. Mientras que la importancia económica y social del cooperativismo agrícola y su tradición jurídica han dado lugar a una base estadística propia más organizada y coherente.

CUADRO 1
CLASIFICACIÓN DE SECTORES DEL CAD-OCDE Y ENTIDADES DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO MÁS PRÓXIMAS A ESTOS

110. Educación	Cooperativas y sociedades laborales de enseñanza. Cooperativas y sociedades laborales de la industria de artes gráficas.
120. Salud	Cooperativas y sociedades laborales de los ámbitos sanitario y farmacéutico.
130. Programación y políticas sobre población y salud reproductiva	Cooperativas y sociedades laborales de los ámbitos sanitario y farmacéutico.
140. Abastecimiento y depuración de aguas	Cooperativas y sociedades laborales del sector del agua. Comunidades de regantes.
150. Gobierno y sociedad civil	Cooperativas y sociedades laborales de servicios jurídicos.
160. Otros servicios e infraestructuras sociales	Mutuas de previsión social voluntaria. Sociedades laborales. Cooperativas de vivienda. Cooperativas y sociedades laborales de servicios sociales. Centros especiales de empleo. Empresas de inserción.
210. Transporte y almacenamiento	Cooperativas y sociedades laborales de transporte.
220. Comunicaciones	Cooperativas y sociedades laborales de telecomunicaciones, radio y televisión, TIC.

230. Generación y suministro de energía eléctrica	Cooperativas y sociedades laborales de generación y distribución eléctrica.
240. Servicios bancarios y financieros	Cooperativas de crédito y cajas rurales. Mutuas de seguros.
250. Empresas y otros servicios	Cooperativas y sociedades laborales de servicios a empresas (contabilidad y auditoría; limpieza industrial; seguridad; etc.).
311. Agricultura 312. Silvicultura 313. Pesca	Cooperativas y sociedades laborales del sector agrario y ganadero. Sociedades agrarias de transformación. Cofradías de pescadores.
312. Industria 322. Recursos minerales y minería	Cooperativas y sociedades laborales de los distintos sectores manufactureros y mineros.
323. Construcción	Cooperativas y sociedades laborales de la construcción y la vivienda.
322. Turismo	Cooperativas y sociedades laborales del ámbito turístico (agencias de viajes; cooperativas de transporte; etc.).
323. Construcción	Cooperativas y sociedades laborales de la construcción y la vivienda.
331. Comercio	Cooperativas y sociedades laborales de consumidores y usuarios. Cooperativas y sociedades laborales de comercio justo.
332. Turismo (política turística y gestión administrativa)	Cooperativas y sociedades laborales del ámbito turístico (agencias de viajes; cooperativas de transporte; etc.).
400. Multisectorial 430. Otros multisectorial	Cooperativas y sociedades laborales de servicios urbanos (limpieza; jardinería; etc.).
520. Ayuda alimentaria al desarrollo/seguridad alimentaria	Cooperativas y sociedades laborales de consumidores y usuarios. Cooperativas y sociedades laborales de las industrias agroalimentarias.
600. Actividades relacionadas con la deuda	Cooperativas de crédito y cajas rurales. Mutuas de seguros.
700. Ayuda de emergencia 730. Ayuda para la reconstrucción 740. Prevención de desastres	Todas las entidades de la economía social de mercado.
920. Apoyo a ONGD. 930. Ayuda a refugiados en el país donante	Todas las entidades de la economía social de mercado.

Fuente: CRS, y elaboración propia.

El código 311 de la clasificación sectorial del CAD-OCDE (Comité de Ayuda al Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) se dedica a la agricultura, aunque la composición interna de este agregado incluye también la ganadería y los servicios veterinarios a esta. Por el contrario, no incluye las actividades forestales (código 312) ni las pesqueras (código 313). En el desarrollo del código de la agricultura, el Creditor Reporting System (CRS) de la OCDE¹ computa de manera separada las actividades de cooperativas agrícolas (código 31194), que incluyen también el apoyo a las organizaciones de agricultores y ganaderos.

Las estadísticas españolas sobre seguimiento de la ejecución de los Planes Anuales de Cooperación Internacional, PACI (ver www.aecid.es), solo diferencian de manera propia las actividades de economía social de mercado en la cooperación internacional al desarrollo cuando tales actividades tienen por objeto el apoyo a la actividad de las cooperativas agrícolas beneficiarias de la ayuda.² La presente investigación se centra en explotar la información estadística sobre este aspecto, dejando de lado la cuestión de explorar el resto de actividades de apoyo a la economía social de mercado en el resto de sectores CRS hasta que no se disponga de alguna herramienta que lo permita (explotación específica de la base de datos por parte del MAEC; encuesta a ONGD relevantes; etc.).

3. La cooperación agrícola en la AOD de España

La clasificación internacional de las actividades sectoriales sigue, esencialmente, el criterio de la naturaleza económica de las actividades de producción de bienes y servicios, y no el de las características jurídico-sociales de las unidades productivas que llevan a cabo estas (aunque en ocasiones la clasificación internacional sí efectúe alguna distinción de este último tipo, como las referidas a, en el caso que nos ocupa, las cooperativas agrarias, y otros como pymes, actividades artesanales, etc.).

Puede comprobarse (tabla 1) que la cifra de AOD española al cooperativismo agrícola en destino ha crecido notablemente en términos porcentuales entre el 2007 y el 2009 (un 273%, frente a un 26,7% de la AOD bruta distribuable por sectores, y un 28,1% de la AOD bruta total). Sin embargo, la

¹ Su detalle puede consultarse en línea: <<http://www.oecd.org/dataoecd/13/28/46804176.doc>>.

² Entre las actividades de cooperación agrícola que se analizan en este documento se encuentran incluidas por los PACI algunas actividades cooperativas de carácter industrial y comercial, como se explica en el apartado 5.

incidencia relativa de esta ayuda oficial a las cooperativas agrícolas de los países socios (receptores de la ayuda) es aún poco significativa, alcanzando en el 2009 un 3,04% de la ayuda al conjunto de sectores productivos, un 0,27% de la AOD española bruta distribuible, y un 0,19% de la AOD bruta total.

TABLA 1
*DISTRIBUCIÓN POR SECTORES CRS DEL DESTINO DE
LA AYUDA BRUTA OFICIAL AL DESARROLLO DE ESPAÑA,
EN MILLONES DE EUROS*

	2007	2008	2009
1. Cooperativas agrícolas	2,6	5,9	9,7
2. Sectores productivos	249,9	284,9	318,8
3. (1/2) x 100	1,04	2,07	3,04
AOD bruta distribuible en sectores	2.855,0	3.446,0	3.618,1
AOD total bruta	3.914,6	4.944,7	5.015,3

Fuente: PACI, seguimiento anual.

Dentro de la AOD total de España, la canalizada por medio de los Organismos Mundiales de Desarrollo, OMUDES, tiene un peso destacado, que en el ejercicio del 2009 ascendió a 2.653,78 millones de euros. El PACI de seguimiento de la ayuda de este ejercicio identifica un total de 142 OMUDES (de los cuales 42 no obtuvieron financiación pública española en ese año). Llama la atención que entre estos OMUDES solo figure uno con una vinculación específica clara al sector de la economía social de mercado,³ a saber, el Instituto Interamericano para la Cooperación Agrícola, que entre el 2006 y el 2009 incluidos recibió 2,37 millones de euros de la AOD española.⁴

Los datos de las aplicaciones de seguimiento de los distintos PACI de España en materia de cooperativismo agrario permiten apreciar que entre el 2007 y el 2009, incluidos, la AOD española ha financiado un total de 231 proyectos de este tipo, con una tendencia continuada a su crecimiento en el tiempo (tabla 2). Entre 1999 y el 2006 se financiaron un total de 146 proyectos bilaterales, y un número indeterminado pero muy inferior de proyectos multilaterales, que

³ Las actividades en pro de la economía social de mercado que puedan llevar a cabo otros OMUDES no resultan identificables en la base de datos de los PACI españoles.

⁴ La tabla de contenidos de la página web de esta institución muestra, sin embargo, una vinculación débil con las actividades del cooperativismo agrario.

en la época no desglosaban su actividad por sectores con el detalle con el que sí lo hacen actualmente.

TABLA 2
AYUDA OFICIAL AL DESARROLLO DE ESPAÑA. NÚMERO DE PROYECTOS DE APOYO AL COOPERATIVISMO AGRARIO

<i>Año</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2007 a 2009</i>
AOD multilateral	15	4	35	54
AOD bilateral	32	54	91	177
AOD Total	47	58	126	231

Fuente: PACI.

4. Análisis de los proyectos de cooperación de la AOD de España en materia de cooperativas agrarias

4.1. Cooperación multilateral

Dentro de la cooperación multilateral española en el ejercicio del 2007, las aportaciones para el cooperativismo agrario generaron quince proyectos, con fondos del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación en todos los casos, excepto en uno, en el que procedían del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Catorce de estos proyectos destinaron sus recursos al Fondo Internacional para el Desarrollo Agrario de la ONU, y el otro proyecto lo hizo al Instituto Interamericano para la Cooperación. En total, sumaron 4.400,3 miles de euros, apenas el 0,03% de la ayuda multilateral española en ese año.

La aplicación informática de seguimiento del PACI del año 2008 señala tan solo cuatro proyectos de cooperación multilateral en materia de cooperativas agrarias para ese ejercicio, todos ellos financiados por el Ministerio de Economía y Hacienda mediante transferencias en dos casos a la Comisión Europea, y en otros dos casos al Fondo Europeo de Desarrollo, FED. Se trata de una imputación de dos proyectos en la República Centroafricana y de otros dos proyectos sin asignación de país, con un importe conjunto de 16.432 euros, apenas una cienmilésima parte de los fondos totales asignados en el ejercicio a la cooperación multilateral al desarrollo.

Sin embargo, los datos provisionales de seguimiento del PACI del 2009 permiten comprobar que en este ejercicio se ha producido una imputación

de proyectos y fondos económicos al sector cooperativo muy superior a la de ejercicios precedentes. Así, en el 2009 se alcanza un total de 35 proyectos, por un importe conjunto de ayuda oficial al desarrollo, comprometida y desembolsada, de 1.954,2 miles de euros, que aunque sigue siendo poco relevante en términos de la AOD multilateral total de España (alcanza un modesto 0,13% de esta) supone ya un cambio de tendencia considerable, siquiera sea debida a un perfeccionamiento de los mecanismos de imputación de tal ayuda multilateral.

Los 35 proyectos de este tipo ejecutados durante el 2009 se componen de 5 reposiciones de recursos al Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola de la ONU, de 15 contribuciones anuales al presupuesto general de la Unión Europea para Cooperación al Desarrollo y de otras 15 contribuciones anuales al Fondo Europeo de Desarrollo. Se distribuyen entre 18 países, que se concretan en 8 países subsaharianos, 4 países de América Central, 3 países europeos (Bosnia-Herzegovina, Serbia y Turquía) y un país en América del Sur, Asia Oriental y Oceanía, respectivamente. Interesa destacar que en 14 países se aprueba más de un proyecto cooperativo, lo que indica que las actuaciones multilaterales en el sector del cooperativismo agrario no son en general acciones aisladas o esporádicas, sino instrumentos de actuación sistemática y generadores de economías de escala.

Desde el punto de vista de la especificación técnica de los proyectos, esta resulta siempre más difícil de concretar en los proyectos multilaterales que en los bilaterales. En efecto, en ninguno de los proyectos multilaterales para el 2009 que se han analizado figura disponible la localización geográfica subestatal de estos, la caracterización de las actividades de cooperativismo agrario financiadas, la estimación de las personas beneficiarias, la concreción de resultados esperados o las pertinentes indicaciones acerca de los marcadores de género, de sostenibilidad ambiental, etc. Es comprensible que la actividad mundial de la cooperación multilateral dé lugar a que la información microeconómica de la gestión resulte muy escasa, ya que corresponde realmente a los organismos multilaterales que se financian la tarea de generar y publicar esa información; pero al mismo tiempo es lógico pensar que una mayor transparencia no podría sino redundar en un mayor aprecio de este tipo de actividades.

4.2. Cooperación bilateral

La ayuda oficial al desarrollo en apoyo al cooperativismo agrario supuso en el 2009, según la aplicación de seguimiento del PACI de ese año, un total de 8.191,7 miles de euros comprometidos, y unos desembolsos totales de 7.734,9 miles de euros, con una tasa de desembolsos sobre compromisos del 94,42%.

Este porcentaje resulta razonable teniendo en cuenta las prácticas presupuestarias españolas en materia de desembolsos, que suelen dejar para el año siguiente parte de los compromisos de cierre del ejercicio corriente.

Los proyectos de cooperación bilateral al desarrollo que tenían por objeto el impulso en los países beneficiarios de actividades cooperativas agrarias alcanzaron en el ejercicio de 2007 un número total de 32, que se elevó a 54 en el 2008 y a 91 en el 2009. La ayuda media por proyecto ascendió en el 2009 a 90,02 miles de euros, y el desembolso medio fue de 84,99 miles de euros. En concreto, existía en el 2009 una mayoría de proyectos entre 10.000 y 100.000 euros, rango en el que se situaban 37 proyectos; 25 proyectos superaban los 100.000 euros, 13 proyectos no llegaban a 10.000 euros y 16 proyectos carecían de previsión económica determinada.

Una gran mayoría de los proyectos de apoyo a las cooperativas agrícolas pertenece a la cooperación descentralizada, aunque existe una presencia de la Administración General del Estado, a través del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, MAEC (tabla 3). Así, entre los años 2007 y 2009 el MAEC contribuyó con 10 proyectos, mientras que un total de 167 proyectos se correspondían con la cooperación descentralizada (90 de comunidades autónomas, 66 de corporaciones locales y 11 de universidades). De todo ello resulta que el apoyo a las cooperativas agrarias de los países del sur presente un mayor atractivo, desde el punto de vista de las entidades financiadoras, en comunidades autónomas y ayuntamientos, que al estar más próximos a las características sociales de las actividades cooperativas tienden a apreciarlas en mayor medida, también dentro de sus actividades de cooperación al desarrollo.

TABLA 3
PROYECTOS DE COOPERACIÓN OFICIAL AL DESARROLLO BILATERAL EN APOYO DE LAS COOPERATIVAS AGRÍCOLAS. DISTRIBUCIÓN POR ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
Administración General del Estado	3	3	4
Comunidades autónomas	18	30	42
Entidades locales	9	20	37
Universidades	2	1	8
Total	32	54	91

Fuente: PACI.

Las actividades cooperativas impulsadas por la vía de la cooperación bilateral se llevan a cabo entre el 2007 y el 2009 en 39 países distintos, con una concentración especial en Nicaragua y en Cuba (con 25 y 18 proyectos, respectivamente). Destaca asimismo un bloque de países con alrededor de una decena de proyectos, como son Bolivia, Brasil, Ecuador, Perú y Senegal. En definitiva, la aceptación de las fórmulas cooperativas como mecanismos de impulsión del asociacionismo, la producción y la comercialización agraria tiene un amplio atractivo internacional, con independencia de las muchas peculiaridades nacionales en cuanto al nivel de desarrollo económico y social, sistemas de propiedad de la tierra, regulación legal de las cooperativas, etc.

Las organizaciones que canalizan los proyectos cooperativistas entre los años 2007 y 2009 son en su gran mayoría organizaciones no gubernamentales de cooperación al desarrollo españolas. Además, existen algunas pocas ONGD del país socio, varias entidades canalizadoras públicas (del país donante, como por ejemplo el Fondo Catalán de Cooperación al Desarrollo, o del país socio, como por ejemplo la Asociación The Gambian River Union) y algunas otras entidades que no son jurídicamente ONGD, aunque en la práctica estén asimiladas a ellas.

La mayoría de las ONGD que canalizan proyectos en materia de cooperativas se responsabilizan de un solo proyecto, pero en algunos casos dirigen más de uno, constituyéndose de ese modo, en cierta medida, en entidades con una especialización acumulativa en el sector. Así sucede, por ejemplo, en los casos de Entrepueblos, Intermon Oxfam, el Instituto Sindical de Cooperación al Desarrollo (ISCOD), la Organización de Cooperación y Solidaridad Internacional (OCSI/AMS), Pau i Solidaritat, Yamuna, etc.

No existe un perfil único de las ONGD que dirigen proyectos de cooperación internacional en el área cooperativista. Podemos encontrar entre ellas algunas de las ONGD españolas de mayor dimensión (como Intermon Oxfam, Ayuda en Acción, ACP, ALBOAN, o ACSUR, cuya actividad se analiza en un capítulo propio de la presente investigación), así como otras de reciente creación y reducido tamaño, ONGD que abordan la generalidad de la problemática de los países del sur y ONGD especializadas en algún país en concreto (como Cuba, Ecuador o Nicaragua). También se aprecia la existencia de ONGD nacidas en el ámbito sindical (como Pau i Solidaritat, vinculada a Comisiones Obreras, y el Instituto Sindical de Cooperación al Desarrollo, ISCOD, vinculado a la Unión General de Trabajadores), ámbito que por su propia naturaleza es susceptible de valorar en mayor medida la importancia de las actividades de fomento del cooperativismo agrario.

La especificación técnica de los proyectos de carácter cooperativo que se está analizando en esta sección se encuentra poco desarrollada desde el punto

de vista de algunas variables, como la cuantificación de las personas beneficiarias, el establecimiento de resultados que se deben alcanzar, los indicadores del grado de consecución de los resultados, la especificación de la orientación de género, etc.

Respecto a la naturaleza económica de los proyectos de tipo cooperativo, solo en contados casos se declara una vocación comercial principal o una actividad comercial significativa. Ello implica que la gran mayoría de proyectos, principalmente, se plantean difundir en las organizaciones campesinas las posibilidades abiertas para su trabajo, a través de las fórmulas cooperativistas; y una vez conseguido ello, se pretende dar vida a nuevos proyectos cooperativos, concretando su forma jurídica, impulsando la necesaria formación técnica de su personal socio e iniciando sus actividades productivas, sin una perspectiva inmediata y central de competir en el mercado con el resto de agentes productivos.

La definición a priori del grupo de personas beneficiarias de cada proyecto resulta poco concreta, pues solo en 9 de los 54 proyectos analizados en el 2008 se establece algún criterio para medir a la población beneficiaria, y ello de manera bastante general.⁵ Para el año 2009, 14 de los 91 proyectos analizados definen de manera cuantitativa el colectivo de personas beneficiarias, pero los 77 restantes aún no lo hacen.

Los 9 proyectos del 2008 que definen de algún modo sus colectivos beneficiarios tienen una dimensión muy variable, que oscila entre las 56 personas en el proyecto cuantificado de menor dimensión y las 4.525 del proyecto de mayor alcance en cuanto a este indicador; mientras que en el 2009 oscila entre un mínimo de 25 y un máximo de 7.228 personas beneficiarias. Es interesante señalar que la gran mayoría de los proyectos que cuantifican el número total de personas beneficiarias establecen asimismo una previsión específica de mujeres beneficiarias, lo que resulta muy alentador.

En 46 de los 54 proyectos de tipo cooperativo del 2008 no se especifica ningún tipo de resultado que alcanzar, y en los ocho en los que sí se establece algún resultado a priori se trata de objetivos obvios, tales como la constitución de la cooperativa, su contribución genérica a la mejora del bienestar de la comunidad en la que se asienta, etc. Lo mismo sucede en el 2009, cuando solo 5 de los 91 proyectos establecen a priori algún tipo de resultado que alcanzar (aunque de nuevo se trata de características muy generales: «fortalecimiento

⁵ Un caso de correcta especificación de los objetivos, a guisa de ejemplo, es el de un proyecto que determina una población beneficiaria integrada por 95 familias de los agricultores socios de las asociaciones que se van a integrar en una federación, que provienen de cuatro comunas del distrito de Shkoder (Bushat, Hurí i Zi, Oblikë y Postribe), en Albania.

de espacios internos de articulación de los trabajadores locales” o «mejora de la organización social de los asentados», por ejemplo). De la misma manera, los 46 proyectos del 2008 y los 86 del 2009 que no establecen resultados que conseguir no establecen tampoco, como es lógico, indicadores cuantitativos para medir la mayor o menor aproximación temporal a estos.

Los resultados que se deben alcanzar requieren indicadores (normalmente cifras absolutas, variaciones, porcentajes, etc.) que permitan una posterior contrastación entre los objetivos fijados y las realizaciones efectivas de los proyectos. En el ámbito de los proyectos de apoyo al cooperativismo agrario ejecutados en el 2009, la base de datos del PACI señala la existencia de 5 proyectos con indicadores especificados, aunque no es así en realidad, pues la revisión de dos de ellos permite comprobar que se trata de meras enunciaciones generales de objetivos. Los indicadores que sí se pueden considerar como válidos son los siguientes: «Capacitación de 48 técnicos y 650 responsables de grupo en el manejo de los cafetales», «Elaborar 2 manuales de capacitación» y «Cubrir con producción de arroz de la cooperativa al menos un 20% de la demanda de la zona». Es recomendable la especificación generalizada e inmediata de indicadores de este tipo o similares a los proyectos sectoriales que aún no han llevado a cabo; pues las exigencias derivadas de la necesaria competencia de la producción cooperativa con la de otras organizaciones mercantiles así lo aconsejan, como un medio de mostrar con claridad la eficiencia productiva y social de los proyectos cooperativos.

En 49 de los 54 proyectos analizados en el 2008 no se muestra ninguna orientación de género o simplemente se omite este apartado en su formulación; sin embargo, en un proyecto de ese año sí se establece que la orientación de género resulta principal, mientras que en otros cuatro se afirma una orientación de género «significativa». La situación ha mejorado considerablemente en el 2009, cuando de un total de 91 proyectos hay un subconjunto de 41 proyectos que muestran una orientación de género de tipo principal (19 casos) o significativa (12 casos). Con todo y con ello, la situación es aún francamente mejorable en lo que se refiere a la orientación de los proyectos a las necesidades de las mujeres de la población beneficiaria.

De igual manera, la orientación medioambiental resulta estar muy poco especificada en los proyectos cooperativistas: tan solo uno de ellos destaca en el 2008 esta característica como principal, cuando en 45 proyectos no se señala nada al respecto. La situación apenas ha mejorado en el 2009, con 4 proyectos con orientación ambiental significativa frente a 87, por lo que esta orientación no resulta aplicable de manera expresa.

Llama la atención que 25 de los 54 proyectos analizados en el 2008 y 22 de los correspondientes al 2009 carezcan de una duración determinada, lo que

parece más bien debido a una inadecuada especificación de estos en la base de datos de los PACI. Tomando como referencia los 69 proyectos del 2009 que sí especifican duración, la gran mayoría señalan 1 año (41 proyectos), aunque también los hay de 2 años (20 casos), 3 años (tan solo 2 casos) e incluso de duración prevista inferior a un año (6 casos). Con carácter general, el periodo de maduración de los proyectos de cooperación al desarrollo dirigidos a fortalecer el cooperativismo agrario es lógico que sea mayor al de los proyectos meramente asistenciales, ya que estos necesitan disponer de una menor infraestructura productiva; por lo que el objetivo de este segmento de la cooperación internacional al desarrollo debería ser elevar razonablemente la duración media de sus proyectos.

5. Procesos de producción cooperativa impulsados por la AOD bilateral española

El apoyo a la producción directa de bienes y servicios, en particular en el sector agrícola, supone, como es lógico, el elemento central de los proyectos internacionales de desarrollo en materia de cooperación considerados en el presente capítulo. Pero para llegar a la fase de producción, los proyectos han de partir a menudo de realizar unas inversiones previas, o reforzar las existentes, tanto en la tierra como en los medios de producción que utilizar y en los inputs o insumos; así como transformar industrialmente, en una etapa posterior, la producción conseguida, y proceder a la comercialización efectiva de la producción, tanto la destinada a consumo final como a su transformación industrial.

Para conseguir todo ello, se suele necesitar una serie de acciones de fortalecimiento institucional, con carácter previo a la ejecución de los proyectos o simultáneamente a esta, que permita crear estructuras cooperativas o mejorar la gestión de las existentes; así como, de manera generalizada, acciones de formación técnica especializada. Asimismo, los proyectos de cooperativismo agrario pueden abordar tareas complementarias de tipo social, que no son específicas de este, pero que se ven facilitadas por la existencia y el dinamismo del cooperativismo agrario. Pues bien, el análisis de los proyectos españoles de apoyo a las cooperativas correspondientes al 2009 permite extraer unas características generales de estos que se comentan a continuación.

a) Producciones apoyadas

La mayor parte de los proyectos orientados directamente al fomento de la producción pertenecen al subsector agrícola, dentro del cual se encuentran

proyectos centrados en productos como arroz, cacao, café, flores, frutas, granos en general, hortalizas, mandioca, plantas aromáticas y soja. En la gran mayoría de los casos se trata de producciones correspondientes a solo uno de los ítems anteriores, y solo en contadas ocasiones se trata de proyectos multiproducto. No se aprecia el fomento de la producción para la alimentación animal, por el reducido peso de la ganadería dentro de los proyectos cooperativos, ni tampoco de la producción de materias primas específicamente destinadas a la industria.

Existen algunos proyectos para fomentar determinadas producciones no agrícolas (por ejemplo, viveros de árboles, en silvicultura; granjas de pollos de engorde y explotaciones avícolas, en ganadería), pero su presencia resulta muy minoritaria.

b) *Acondicionamiento de tierras*

En una pequeña cantidad de proyectos revisados se llevan a cabo tareas de carácter preproductivo, tales como el desbrozado del terreno, la creación de infraestructuras de regadío (incluidos los propios canales de acceso del agua a las tierras cultivadas) o el acondicionamiento de huertos comunitarios. De este modo se produce una cierta división de funciones entre la entidad que concede la ayuda, que se centra en facilitar la preparación previa de la tierra y los medios de producción, y la actividad de las personas beneficiarias del proyecto en los países socios, centrada en su aportación laboral al proceso productivo directo.

c) *Aportación de medios de producción*

La lista de medios de producción facilitados a proyectos de finalidad cooperativa por la cooperación bilateral española entre los años 2007 y 2009 es muy amplia, e incluye: edificaciones de distinto tipo (sedes sociales; oficinas; almacenes; graneros comunitarios; molinos; plantas de procesamiento, incluido el secado de los productos; centros de capacitación; escuelas de formación), maquinaria agrícola, instalaciones frigoríficas, herramientas agrícolas y medios de transporte (desde unas simples bicicletas para llevar al mercado pequeñas cantidades de producción hasta camionetas, camiones de carga general e incluso algún camión cisterna para leche).

d) *Aportación de inputs*

Entre los inputs que se citan en varios proyectos españoles de tipo cooperativista se encuentran la provisión de semillas, de plántones de árboles frutales o de animales (esto último con carácter muy esporádico). La frecuencia de este tipo de aportaciones es de aproximadamente un 10% del número total de proyectos analizados.

e) *Formación técnica profesional*

Aproximadamente un 20% de los proyectos analizados comportan algún tipo de apoyo a la formación profesional de las personas que componen las entidades cooperativas que se desea desarrollar, así como su entorno familiar más directo. De este modo encontramos objetivos específicos de varios proyectos en materia de alfabetización, formación profesional y extensión agraria, capacitación artesanal y, sobre todo, capacitación en la gestión administrativa, en la comercialización y en la planificación de las actividades sociales a medio y largo plazo.

f) *Fortalecimiento institucional*

El impulso de los valores cooperativos aparece citado de manera habitual en los proyectos de la muestra y tiene tres aspectos clave: la sensibilización de distintos colectivos (mujeres, jóvenes, comunidades campesinas aisladas, población indígena con menos recursos, etc.); la concreción de esta sensibilidad mediante la creación de nuevas cooperativas o el reforzamiento de las existentes, y el estímulo a la capacidad de liderazgo de las organizaciones cooperativas. En este último aspecto destacan, en particular, la animación del liderazgo femenino en varios proyectos y el apoyo al funcionamiento de algunas organizaciones concretas (como Vía Campesina,⁶ Movimiento Sin Tierra, Confederación Campesina de Perú o Confederación Sindical de Comunidades Interculturales de Bolivia, entre las más frecuentes); así como el apoyo a la sostenibilidad financiera de tales organizaciones.

g) *Industrialización y comercialización*

Más allá del propio sector primario, la producción agraria es susceptible de generar procesos de comercialización e industrialización que también encuentran representación entre las actividades cooperativas de la muestra, a pesar de que el alcance estadístico estricto del sector «cooperativas agrarias» en el Credit Reporting System parecería no englobarlas. Así, cabe referirse a proyectos que incorporan una dimensión artesana y a otros que incorporan las fases más sencillas de los procesos de industrialización, como es la obtención de derivados lácteos, de derivados de la soja, de aceites o de harinas. En cuanto a las actividades comercializadoras, son de alcance en general limitado al entorno municipal o comarcal de la localización productiva de las cooperativas, aun-

⁶ Organización creada en 1993, y que en el 2008 presentaba un total de 148 organizaciones miembro de 69 países diferentes, la mayoría de ellas en países en desarrollo de América y Asia, y en menor medida de África. Tiene como socios en España a la Coordinadora de Agricultores y Ganaderos (COAG); al Sindicato de Obreros del Campo de Andalucía (SOC); al Sindicato Labrego Galego (SLG), y a Euskal Herriko Nazarien Elkartasuna (EHNE).

que existe algún proyecto individual más ambicioso en la formulación de sus objetivos generales.

Cabe destacar que en el 2009 se encuentra una falta de orientación al comercio que resulta aún mayor en los proyectos de apoyo al cooperativismo agrario (47 proyectos de los 91 del sector se declaran no orientados al comercio, mientras que 12 declaran una orientación comercial «principal» y 32 una orientación «significativa»). Es normal que al tratarse en muchos casos de proyectos de incentivación general al cooperativismo y de formación de sus componentes, el componente comercial no haya avanzado aún suficientemente, pero resulta recomendable que la perspectiva comercial se incorpore a los proyectos desde sus fases iniciales, para establecer claramente la distinción entre proyectos «asistenciales» y proyectos de tipo «productivo». Del mismo modo, es recomendable que los proyectos más avanzados y eficaces de comercialización cooperativa se planteen desarrollar redes comercializadoras de segundo grado, y extender su experiencia a otros sectores y localidades.

h) Cooperativismo agrario y sociedad civil

Las actividades de fomento del cooperativismo agrario resultan en algunas ocasiones un vehículo adecuado para otras actividades no específicamente cooperativas pero de importancia social para el entorno de estas últimas, por ejemplo, actividades de apoyo a la creación o la rehabilitación de viviendas para las personas socias de las cooperativas, o de creación o fortalecimiento de vínculos asociativos en algunas comunidades, con carácter previo al impulso en estas de actividades propiamente específicas de cooperativismo agrario.

Al mismo tiempo, resulta de gran interés para la sociedad civil la aportación de los proyectos de cooperación internacional en cuestiones como las relativas a la orientación de estos a la defensa y promoción de los pueblos indígenas y de su cultura, así como a la mejora de su gobernabilidad. En ambos aspectos, la contribución de los proyectos de apoyo al cooperativismo agrario resulta bastante limitada por el momento. Así, solo 15 de los 91 proyectos de este tipo declaraban en el 2009 una orientación principal centrada en el apoyo y la defensa de los pueblos indígenas y de su cultura, mientras que otros 8 declaraban al respecto una orientación significativa. Cifras similares alcanzaba la orientación a la mejora de la gobernabilidad de las sociedades beneficiarias, con 12 proyectos de orientación principal y 14 de orientación significativa.

Resulta pues evidente que hay un margen notable de mejora en la orientación de los proyectos de cooperación hacia estas prioridades sociales, aunque existe ya un punto de partida en la materia en los proyectos que sí se plantean explícitamente estas, y que pueden aportar un banco de buenas prácticas que ayude al resto del sector.

6. La cooperación público-privada en los proyectos de apoyo al cooperativismo agrario

Tomando como referencia los 91 proyectos del año 2009 en ayuda oficial bilateral al desarrollo en apoyo al cooperativismo agrario, solo en 19 casos se informa de la existencia de cofinanciación de estos, lo que indica que en este campo es ampliamente habitual el individualismo de las instituciones públicas en la formulación y toma de decisiones de este tipo de proyectos. Tal realidad no resulta positiva, pues provocará una menor financiación global, una menor financiación media por proyecto y, en definitiva, un menor apoyo al cooperativismo agrario en el sur.

De los 19 proyectos cofinanciados, en 13 ocasiones se trata de cofinanciación privada, 4 son casos cofinanciados por alguna otra institución pública y en 2 casos la financiación es mixta, pública y privada (en el sentido de que la autoridad pública responsable del proyecto cuenta simultáneamente con la cofinanciación de al menos otra entidad pública y al menos una entidad privada).

Las entidades cofinanciadoras privadas aportan a los proyectos de apoyo al cooperativismo agrícola un total de 528,88 miles de euros, lo que supone un 34,64% del total desembolsado por todos los agentes en los proyectos cofinanciados, y un 20,78% de la financiación comprometida en ellos. La lista de estas entidades privadas se compone de 12 organizaciones (ya que en un proyecto no se especifica la denominación de la entidad cofinanciadora): Asociación Cultural Amigos del Chira; Alternativa Solidaria; ESFA, Espai Social y de Formació d'Arquitectura; Euskadi-Cuba Asociación; Fons Catalá de Cooperació al Desenvolupament; Fundación Alboan; Fundación Alternativas-Mano Amiga; Fundación Desarrollo Sostenido; Fundación Intermon-Oxfam; Fundación Universidad de Almería-Anecoop; Huhezi Koop, e Instituto de Promoción y Apoyo al Desarrollo. La experiencia de estas entidades en proyectos de cofinanciación con las autoridades oficiales españolas las hace idóneas para una profundización posterior en los mecanismos de cooperación al desarrollo mediante la asociación de entidades públicas y privadas.

Los casos de financiación público-privada (recuadros 1 y 2) se refieren, por un lado, a un proyecto en Guatemala, cofinanciado por el Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación-AECID, así como por la ONGD Iniciativas de Cooperación Internacional para el Desarrollo, ICID; y, por otro, a un proyecto en Nicaragua, financiado por el ministerio anterior y la Fundación ETEA para el Desarrollo y la Cooperación. Se trata de proyectos con una AOD comprometida de 520,48 miles de euros, de los cuales tan solo un 3,46% se aporta por las entidades privadas.

Más allá de la cofinanciación, la gestión de los proyectos de ayuda oficial al desarrollo requiere la colaboración de otras entidades públicas, privadas o mixtas para su implementación, ya sea como entidades canalizadoras de los proyectos desde España, ya sea como contrapartes locales. Así, para el ejercicio 2009 existe información de 68 entidades colaboradoras en la gestión de 81 proyectos de apoyo al cooperativismo agrario (en otros 10 proyectos no existe la figura de esta entidad canalizadora, de modo que se supone que los fondos de estos proyectos se libran directamente a las contrapartes locales). Las entidades colaboradoras en este nivel son ONGD con domicilio social en España.

RECUADRO 1
*UN PROYECTO DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA
EN GUATEMALA*

Con el proyecto «Fortalecimiento integral de la cooperativa de mujeres Agua Viva» se contribuirá de manera importante al desarrollo de diversos tejidos sociales: mujeres, pueblos indígenas y organizaciones con bases campesinas con alto grado de exclusión. Con ello, se fortalecerá la cohesión social y la construcción de ciudadanía democrática de las mujeres, en especial indígenas y del área rural del departamento de Petén, Guatemala.

El objetivo específico del proyecto es conseguir el fortalecimiento integral de la cooperativa para que se convierta en un actor de desarrollo con capacidad de incidencia en materia de economía local y solidaria con perspectiva de género. Se articula en torno a tres resultados o líneas de trabajo: *a)* fortalecimiento de las capacidades gerenciales y administrativas de la cooperativa; *b)* sostenibilidad financiera de la cooperativa a través del desarrollo de iniciativas emprendedoras, en especial el establecimiento de una granja de pollo de engorde dirigida a la venta en el sur de Petén, y *c)* desarrollo de un programa de formación integral que abordará diferentes aspectos vitales para conseguir una participación activa y positiva de la cooperativa y de sus socias en el tejido social y empresarial de Petén.

El proyecto, cuya formulación lleva siendo trabajada y desarrollada entre ICID, Fundación Arcontes y Agua Viva ya por tres años, ha sido consensuado con otros actores de importancia como la Secretaría Presidencial de la Mujer, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación y la Mancomunidad de municipios del sur de Petén.

Fuente: Seguimiento del PACI 2009.

RECUADRO 2
*UN PROYECTO DE COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA
EN NICARAGUA*

Se pretende contribuir a la reducción de la inseguridad alimentaria en áreas rurales de cinco municipios del departamento de Jinotega (El Cuá, Jinotega, La Concordia, Pantasma, Yalí y Wiwilí), donde viven 350 mujeres socias de seis cooperativas agropecuarias agrupadas en la UCA de mujeres rurales (UNAG). Estas mujeres se vincularán con redes territoriales que les permitan mejorar sus condiciones de acceso al mercado de café, hortalizas, granos básicos y ganado, y de la producción vinculada con el turismo (artesanía, alimentación..), y con redes para incidir en decisiones en el ámbito público y privado que afectan al desarrollo de sus comunidades, organizaciones y de sí mismas.

Fuente: Seguimiento del PACI 2009.

El ratio proyectos/entidades canalizadoras es de 1,19; es decir, en general se trata de entidades que intervienen en un único proyecto, aunque también se dan casos de algunas entidades que colaboran en dos o más proyectos. La importancia de este ratio radica en que de su elevación cabría esperar un aumento de la eficiencia de los proyectos, por la vía de reducir costes de gestión, estandarizar criterios de actuación, etc.; y ello sin perjuicio de la necesaria adaptación de los proyectos de apoyo al cooperativismo a las características económicas y sociales de las comunidades locales a las que se pretende beneficiar.

Algo parecido sucede en cuanto a la colaboración de las contrapartes locales. En este caso, encontramos solo 9 proyectos con contraparte pública especificada (como por ejemplo un Ministerio de Agricultura, una Unión Nacional Agraria o un Instituto Universitario Politécnico de los países socios). Ello resulta mejorable a la luz de las corrientes modernas de la cooperación internacional al desarrollo, que proponen aumentar la vinculación de las instituciones públicas del sur en los proyectos de cooperación internacional para el desarrollo (Intermón Oxfam, 2010), como vía para reforzar la gobernabilidad de esos países y reducir el carácter clientelar que en ocasiones puede producir una mala práctica privada de gestión.

En cuanto a las ONGD locales que actúan de contraparte, en el ejercicio 2009 se contabiliza para este sector del cooperativismo agrario un total de 41 entidades que actúan en 48 proyectos, con un ratio de proyectos/entidades de

1,17, muy similar al comentado para las ONGD españolas y con las mismas limitaciones que las ya apuntadas para estas. Por último, existe asimismo un grupo de contrapartes locales privadas distintas de las ONGD (por ejemplo, una Red de Cooperativas Cafetaleras del Norte de de Haití, una Cooperativa Integral Agrícola o una Asociación Nacional de Trabajadores Agropecuarios) que aportan una indicación que podrían seguir en el futuro las entidades de economía social de mercado de los países del sur. En el recuadro 3 se expone la descripción básica de uno de estos proyectos.

RECUADRO 3 *UN PROYECTO CON LA COLABORACIÓN DE UNA CONTRAPARTE LOCAL DEL SECTOR COOPERATIVO EN HAITÍ*

Se trata de una cooperativa de segundo grado que funciona desde hace 10 años y está formada por 8 cooperativas de pequeños y pequeñas caficultoras de los departamentos del norte y nordeste de la República de Haití. Este proyecto fue identificado tras un proceso de 1 año, y está ejecutado por RECOCARNO, con el apoyo de Veterinarios Sin Fronteras, en el marco del desarrollo de la estrategia de VSF para el Caribe.

Fuente: Seguimiento de PACI 2009.

7. Conclusiones

La AOD de las distintas instituciones españolas al cooperativismo agrícola en los países del sur supone, entre los ejercicios del 2007 y 2009, incluidos, un total de 17,2 millones de euros. Su porcentaje respecto a la ayuda total es bajo, pero significativo y creciente (3,04% en el 2009, frente al 1,04% en el 2007) respecto a la AOD de carácter sectorial. Entre los años citados se ha ejecutado un conjunto de 231 proyectos de apoyo al cooperativismo agrario, distribuidos en 39 países, y se ha contado con la colaboración de docenas de ONGD y otras instituciones privadas.

Los proyectos anteriores han fortalecido el cooperativismo agrario en todas las fases de su proceso productivo, con especial énfasis en la formación profesional y administrativa de su personal. La especificación de los proyectos, sin embargo, puede y debe ser mejorada en ámbitos como la especificación de los resultados previstos, la definición de los indicadores necesarios para medir la eficacia de las actuaciones o la satisfacción de los requisitos de igualdad de gé-

nero y de sostenibilidad ambiental, que son ya una condición *sine qua non* de una cooperación al desarrollo moderna.

Dentro de los proyectos de cooperativismo agrícola se encuentran asimismo actividades no estrictamente agrícolas, sino de industrialización y comercialización. Sin embargo, no se dispone aún de información homogénea y comparable sobre los proyectos de cooperación para el apoyo en el sur de otros sectores de la economía social, debido a la estructura estadística de la información proporcionada por el seguimiento de los PACI, lo que resulta una limitación significativa.

La situación española actual en cuanto a la AOD en apoyo de la economía social puede ser ampliada con cierta facilidad en un futuro próximo, a condición de que se establezca al respecto una estrategia consensuada entre las administraciones públicas y las entidades representativas de la economía social. Para ello, la economía social deberá dotarse de una planificación estratégica que defina sus prioridades, las alinee con las prioridades de la planificación de la AOD y se dote de una adecuada institucionalización, a partir de las mejores experiencias llevadas ya a cabo por las entidades con más experiencia en este tipo de proyectos.

8. Referencias bibliográficas

INTERMON OXFAM (2010): *La ayuda del siglo XXI. Reconocer los éxitos, superar los fracasos*, mayo.

OCDE (2011): *CRS purpose codes- applicable as reporting in 2010 flows*. Disponible en línea: <<http://www.oecd.org/dataoecd/13/28/46804176.doc>>.

PLAN ANUAL DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL ESPAÑOLA (varios años): *Seguimiento de los PACI*. Disponible en línea: <www.aecid.es>.

1. Introducción

El grueso de los proyectos de cooperación internacional para el desarrollo de las ONGD es por definición parte de la economía social de no mercado, es decir, se compone de un conjunto de actividades de carácter asistencial que pretenden favorecer el consumo de ciertos bienes y servicios por parte de la población beneficiaria. Sin embargo, existen también otros proyectos de cooperación internacional al desarrollo que pretenden aumentar la capacidad de las poblaciones beneficiarias para producir renta y empleo en condiciones de mercado a través de cooperativas, sociedades laborales, etc. Es a este componente específico de la economía social de mercado al que se dirige este capítulo, aunque no siempre resulte fácil separar los componentes de mercado y de no mercado en cada proyecto concreto de cooperación.

Sin embargo, las actividades de las ONGD españolas (Alonso, 2009; Antuñano y otros, 2008; Iglesias-Caruncho, 2007) en materia de economía social no son fáciles de aprehender, debido a una multiplicidad de factores: cada ONGD dispone de sus propios mecanismos de clasificación y de presentación pública de sus proyectos de cooperación internacional, de sensibilización o de ayuda humanitaria; aquellas ONGD que disponen de aplicaciones informáticas por proyectos, accesibles para el público, las estructuran en cada caso según su conveniencia, sin disponer de un plan normalizado que permita identificar los proyectos por tipos de actividades; las plataformas de colaboración entre ONGD (como la Coordinadora de ONG para el Desarrollo-España, CONGDE, y las coordinadoras regionales) no suelen desagregar la información de la que disponen con un grado de detalle suficiente para nuestros fines; etc.

Es preciso, pues, partir de una selección previa de ONGD que analizar con detalle, pues la gran cantidad de ONGD inscritas en el registro de la Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo, AECID, no permite por

el momento un tratamiento integral del sector. En concreto, este trabajo estudia los proyectos de economía social de las quince ONGD españolas con mayor gasto anual total en cooperación internacional en el 2008 (cuadro 1), según el ranking de gasto de las ONGD publicado en el Informe anual de la Coordinadora española de ONGD (CONGDE, 2010). A continuación, se analiza con detalle la información disponible, generalmente sobre la gestión realizada en el ejercicio 2009, de cada una de las ONGD seleccionadas, en lo relativo a sus proyectos de cooperación internacional dirigidos a la economía social en los países beneficiarios de la cooperación, para identificar sus principales características (localización, sector, contrapartes, importe económico, etc.), mediante el análisis de los libros de proyectos o similares que publican la mayor parte de las ONGD más relevantes. Se finaliza el trabajo con un breve apartado de conclusiones, que extrae algunas características transversales de los proyectos objeto de estudio, y efectúa algunas propuestas para impulsar este tipo de actuaciones y aumentar su visibilidad.

CUADRO 1
*GASTO ANUAL EN COOPERACIÓN INTERNACIONAL DE LAS
PRINCIPALES ONGD ESPAÑOLAS, 2008/2009*

<i>ONGD</i>	<i>Gasto (miles de euros)</i>	<i>% sobre la muestra</i>
Intermon Oxfam	79.856,0	16,92
Manos Unidas	58.565,9	12,41
Ayuda en Acción	54.043,8	11,45
UNICEF-Comité español	50.111,6	10,62
Cruz Roja Española*	50.084,1	10,61
Acción Contra el Hambre	36.144,7	7,66
Cáritas Española*	23.860,8	5,06
Fundación Entreculturas	23.149,8	4,91
Medicus Mundi	18.495,2	3,92
Asamblea de Cooperación Por la Paz (ACPP)	16.618,1	3,52
ACSUD-Las Segovias	15.644,4	3,32
Médicos del Mundo	14.381,3	3,05
Jóvenes y Desarrollo	10.577,7	2,24
CESAL	10.157,1	2,15
ALBOAN	10.146,8	2,15

<i>ONGD</i>	<i>Gasto (miles de euros)</i>	<i>% sobre la muestra</i>
Subtotal muestra	471.837,3	100
Total ONGD españolas	1.361.506,7	-
Subtotal muestra/total ONGD españolas (%)	-	34,6

* Para Cruz Roja Española y Cáritas Española, el gasto en cooperación internacional se calcula como un porcentaje (10 y 11%, respectivamente) de su gasto total. Para el resto de entidades consideradas, el gasto total coincide con el gasto en cooperación internacional.
Fuente: CONGDE (2010).

2. Los proyectos de apoyo a la economía social por las principales ONGD españolas

2.1. Intermon Oxfam

Bajo la denominación «Listado de programas en países donde trabajamos», y con referencia a 2008/2009 (sin especificar cada uno de estos ejercicios), Intermon Oxfam publica un pdf en el que se incluye una breve síntesis de cada uno de los 116 programas en vigor en el citado periodo, y cuyo desglose en proyectos de cooperación que han dado lugar a pagos en 2008/2009 asciende a un total de 384 proyectos.¹ Los datos se encuentran desagregados para veinticuatro países (doce de América; diez de África; dos de Asia) y para cinco regiones mundiales tratadas (Centroamérica y Caribe, Sudamérica, África austral, África del Este y África del Oeste).

La síntesis de cada proyecto de Intermon Oxfam se compone de los siguientes elementos: la denominación del programa del que se trate (no así de cada uno de los proyectos de este que han generado pagos); el número de beneficiarios de cada programa (que en algunos casos se sustituye por el número de organizaciones locales que lo desarrollan); el importe en euros de cada programa, distinguiendo en cada caso la financiación aportada directamente por Intermon Oxfam y la aportada por cada una de las organizaciones cofinanciadoras; el nombre de cada una de las organizaciones locales que desarrollan el programa, y el número de proyectos concretos de cada programa que dieron lugar a pagos en 2008/2009, como se ha indicado antes.

¹ Véase <intermonoxfam.org/cms/HTML/español/60/100713_programas.pdf>.

Desgraciadamente, la denominación de cada programa no va seguida de un breve descriptor de este que permita identificar sus principales características económico-sociales básicas (actividades concretas de producción, comercialización, financiación, etc., que se impulsan; sectores o ramas de la producción a la que pertenecen; etc.). Se ha optado, en consecuencia, por el criterio de identificar los programas de la ONGD Intermon Oxfam que se implementan por medio de entidades de la economía social de mercado según la naturaleza jurídica de las organizaciones locales que intervienen en su implementación (cooperativas, mutualidades, sociedades anónimas laborales, etc.). Ello limitará en buena medida los resultados obtenidos, pero a la vez resulta inevitable, pues no es posible asegurar que son efectivamente organizaciones de la economía social las contrapartes que usan denominaciones inespecíficas (tales como agencia, alianza, asamblea, asociación, central/centro, comisión, confederación, consorcio, coordinadora, corporación, federación, fundación, instituto, mesa, observatorio, organización, red, servicio, taller, unidad, etc.), cuando se carece, como es el caso, de datos adicionales acerca de su actividad.

El cribado de la información bruta permite identificar (cuadro 2) un grupo de tres programas de cooperación internacional al desarrollo de Intermon Oxfam (un 2,59% del total de programas) desarrollados en el 2008-2009, al menos en parte, por 8 entidades de la economía social, e implementados por medio de 25 proyectos (un 6,51% del total de proyectos de la muestra). Se trata en todos los casos del impulso a la actividad cooperativista, no solo de producción sino también, en algunos casos, de comercialización y de servicios integrales.

En la financiación de los programas y proyectos anteriores de Intermon Oxfam es destacable la aportación de una amplia muestra de cajas de ahorros españolas, directamente por sí mismas o indirectamente a través de sus respectivas fundaciones; sin detectarse financiación procedente de otro tipo de entidades de la economía social.

Adicionalmente, reviste interés conocer hasta qué punto Intermon Oxfam se abastece por medio de cooperativas agrarias de países del sur (abastecimiento que, obviamente, forma parte de su actividad comercial, y no supone por sí mismo una actividad de cooperación internacional al desarrollo en el sentido de aportación de recursos a precios inferiores a los de mercado). Bajo el epígrafe general de «comercio justo», las compras de Intermon Oxfam ascendieron en 2008/2009 a 1.600,4 miles de euros, adquiridas de 126 grupos productores de 37 países distintos de África, América y Asia. Se trata de adquisiciones mayoritariamente de productos alimenticios (arroz, azúcar, cacao, café, cereales, especias, frutas, miel, té, vino, etc.), pero también de productos de artesanía, complementos, cosmética, juguetes, textiles, etc.

CUADRO 2
 PROYECTOS DE COOPERACIÓN DE INTERMON OXFAM
 EN ACTIVIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO, 2009

<i>Nombre del programa</i>	<i>Características del programa</i>	<i>Organizaciones locales</i>	<i>Entidades que financian el programa</i>
Programa binacional del café. (Desarrollo económico sobre la base de la producción y comercialización del café)	País: Guatemala. 11 proyectos (2008/09). 5.836 personas beneficiarias. Importe del programa: 636.153 euros.	Número total: 14. Organizaciones de la economía social de mercado: 4. Coop. agrícola cafetalera de servicios varios Nahuala, R.L. Coop. agrícola integral La Voz que Clama en el Desierto. Coop. integral de comercialización Maya Ixil, R.L. Cooperativa Nuevo Horizonte, R.L.	Diputación de Córdoba. Fundación La Caixa. Gobierno Vasco. Govern of les Illes Balears. Junta de Castilla y León. Intermon Oxfam.
Medios de vida sostenibles	País: Nicaragua. 9 proyectos (2008/09). 9.118 personas beneficiarias. Importe del programa: 484.621 euros.	Número total: 5. Organizaciones de la economía social de mercado: 3. Asociación de Coop. de Pequeños Productores de café de Nicaragua. Central de cooperativas Cafetaleras del norte. Central de cooperativas de servicios múltiples.	Ayuntamiento de Sevilla. Caixa Galicia. Caja de Madrid. Diputación General de Aragón. Generalitat Valenciana. Intermon Oxfam.
Agricultura familiar y campesina	País: Brasil. 5 proyectos (2008/2009). 2.750 personas beneficiarias. Importe del programa: 85.000 euros.	Número total: 5. Organizaciones de la economía social de mercado: 1. Asociación de Cooperación Agrícola del Estado de Pernambuco.	Intermon Oxfam.

Fuente: Intermon Oxfam.

La revisión de las denominaciones de los grupos productores a los que Intermon Oxfam efectuó compras de «comercio justo» en 2008/2009 permi-

te identificar 9 grupos de países del sur pertenecientes a la economía social de mercado, en concreto cooperativas, que en todos los casos identificados se dedican a producir productos alimenticios; lo que supone un 7,14% de los grupos totales. Los tres casos de cooperativas africanas corresponden a Sudáfrica (Sielar Cooperativ; Wuppertal Farmers Coop.; South Africa Dried Fruit Coop.), mientras que en América se encuentran casos en Bolivia (Cooperativa Agrícola El Campesino), Brasil (Coopercajau), Chile (Cooperativa Curico; Apicoop), Costa Rica (Coopagri) y República Dominicana (Cooproagro). No se observan, siguiendo un criterio de identificación de tipo nominalista, casos de esta naturaleza en Asia.

2.2. *Manos Unidas*

Manos Unidas es una asociación de la Iglesia católica en España para la ayuda, promoción y desarrollo del tercer mundo. Nace en 1960, con motivo de una campaña contra el hambre promovida por mujeres de Acción Católica (organización dedicada a fomentar la participación de los seglares en la vida de la Iglesia católica), pero no es hasta 1978 cuando se dota de personalidad jurídica propia en España y pasa a adquirir su denominación actual. Aunque la raíz religiosa de la organización es manifiesta, acepta que colaboren en ella personas no católicas que se identifiquen con sus objetivos y maneras de actuar.

Desde el punto de vista organizativo, Manos Unidas cuenta en España con 71 delegaciones que siguen la organización de las diócesis católicas. Ello le proporciona una gran capilaridad en el territorio, pues cada diócesis, a su vez, dirige la vida de las parroquias y restantes unidades organizativas en las que se articula la Iglesia católica. Entre otras relaciones internacionales, Manos Unidas forma parte de la red Cooperación Internacional para el Desarrollo y la Solidaridad, CIDSE, que conecta a dieciséis organizaciones religiosas de los países más desarrollados de Europa así como de Canadá y Estados Unidos (en mayo del 2007). No existe una marca «Manos Unidas» a escala internacional, sino que cada organización se dota de su propia denominación (por ejemplo, Misereor en Alemania o Volontari nel mondo).

La relación de proyectos aprobados por Manos Unidas² en el 2009 o financiados en ese mismo año, aun siendo aprobados en ejercicios anteriores, asciende a 1.172 (de los cuales 692 fueron aprobados en el 2009, y 480 previamente). En la inmensa mayoría de los casos se trata de proyectos asistenciales

² Véase Manos Unidas (2010): Memoria 2009. Libro de proyectos.

y de dimensión financiera media-baja. Se ha podido comprobar (cuadro 3) la existencia de 8 proyectos (0,68% del total) cuya naturaleza implica un grado más o menos avanzado de economía social de mercado. El gasto total de Manos Unidas en estos 8 proyectos asciende a 257,6 miles de euros, lo que supone un 0,58% de los 44,3 millones de euros que Manos Unidas gastó en el 2009 en concepto de ayudas monetarias a los proyectos que financió en el ejercicio.

Las entidades de la economía social de mercado que financiaron en el 2009 a Manos Unidas son un conjunto de ocho cajas de ahorros, directamente o por medio de sus Fundaciones respectivas (Caja Duero, Caja de Burgos, Fundación Bancaixa, Fundación Caja Murcia, Cajastur, Caja Navarra, Caja Siete, Caja Inmaculada), la Caja Rural de Teruel y la Fundación Grupo Eroski.

CUADRO 3
*PROYECTOS DE MANOS UNIDAS QUE DESARROLLAN
ACTIVIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO, 2009*

<i>Identificación</i>	<i>Denominación</i>	<i>Financiación (miles de euros)</i>
Mozambique (Netia)	Adquisición de un molino comunitario	7,0
El Salvador (Tamanique)	Generación de empleo para mujeres cooperativistas	44,2
India (Gujarat)	Cooperativa lechera para generación de ingresos	62,7
Mauritania (Nuakchott)	Alfabetización funcional y formación de mujeres de cooperativas agrícolas	36,3
Mauritania (Brakna)	Rehabilitación, reforzamiento y equipamiento para huerto colectivo de 5 Ha	26,7
Mauritania (Brakna)	Equipamiento de huerto colectivo	8,3
Mauritania (Dar Salam-Ganki)	Preparación y equipamiento de huerto de mujeres de 2 Ha	27,9
Bolivia (Betanzos)	Ampliación, mejora de producción y comercialización frutal de asociaciones campesinas	44,5

Fuente: Libro de proyectos de Manos Unidas.

2.3. Ayuda en Acción

El informe de auditoría de la Fundación Ayuda en Acción correspondiente al ejercicio del 2009 refiere la existencia de un total de 57 socios estratégicos o contrapartes de esa entidad para la implementación de su actividad de cooperación internacional en los países de América Latina (de los cuales 16 están en Bolivia, 4 en Colombia, 8 en Ecuador, 2 en El Salvador, 1 en Honduras, 5 en México, 5 en Nicaragua, 5 en Paraguay y 11 en Perú).

La identificación concreta de los socios estratégicos citados es posible a través de los listados de socios locales por países que figuran en la Memoria de la Fundación Ayuda en Acción correspondiente al ejercicio del 2009. Se encuentra referencia entre tales socios al caso de tres entidades de la economía social de mercado (la Cooperativa The Kukras, que opera en el área de desarrollo de Kukra Hill, en Nicaragua; el Centro Paraguayo de Cooperativistas, que opera en el área de desarrollo de San Joaquín, y el Centre for Cooperation Human Ressources Development, en Pakistán). Estas tres referencias suponen un 2,38% de las 126 «áreas de desarrollo» (en la práctica, proyectos o programas en distintas regiones del mundo) en las que actúa la entidad.

Respecto al grado en que las actividades de la Fundación Ayuda en Acción y sus socios estratégicos suponen un impulso a la actividad de economía social de mercado de sus beneficiarios finales, la Memoria de la Fundación cita tres casos (actividades de microfinanzas solidarias orientadas a mejorar la gestión interna de las cajas rurales de ahorro y crédito, en Honduras; incremento de los grupos comunitarios de ahorro y crédito, en Colombia, y apoyo a cooperativistas y grupos de trabajo mediante acciones formativas, en Etiopía), si bien no publica datos cuantitativos de estos, como el número de personas beneficiarias, su localización, etc.

En otro orden de cosas, cabe señalar que en el listado de 119 empresas que en el 2009 financiaron la actividad de la Fundación Ayuda en Acción figuran Caja Burgos, Caja Extremadura y el Comité de Ayuda al Tercer Mundo de la Caixa (que suponen un 2,52% del total de empresas).

2.4. UNICEF-Comité español

No se dispone por el momento de listados de proyectos de cooperación internacional para el desarrollo de UNICEF-Comité español que permitan identificar el uso por la entidad de instituciones de la economía social, ya sea como contrapartes de su actividad o como organizaciones sociales de los colectivos

beneficiarios. Sin embargo, se constata que UNICEF-Comité español es una de las ONGD con mayor apoyo financiero por parte de las entidades españolas de economía social.

En efecto, entre las 41 organizaciones que UNICEF-Comité español denomina como «entidades aliadas», se encuentran en su memoria anual del 2009 tres cajas de ahorros (Cajasol, Madrid y Navarra) y dos grupos cooperativistas comerciales (Eroski y Unide). La presencia relativa del conjunto de la economía social de mercado asciende, pues, en este subgrupo al 12,19% (4,88% si se excluyen las cajas de ahorros).

Entre las 103 entidades caracterizadas como «colaboradoras» de UNICEF-Comité español en el 2009, figuran quince cajas de ahorros, una fundación vinculada a una caja de ahorros, tres sociedades cooperativas de crédito (Caja de Ingenieros, Cajamar y Ruralcaja) y una Caja Rural (Toledo). La presencia de la economía social en este subgrupo asciende, pues, al 19,42% (3,88% si no se toma en consideración a las cajas de ahorros).

En un tercer escalón de vinculación organizativa, UNICEF-Comité español sitúa a un total de 76 «entidades y pymes solidarias», entre las cuales figuran cuatro cooperativas farmacéuticas (Canarias, Ciudad Real, Cuenca y Tenerife) y una mutua aseguradora (Mutua General de Seguros), que en conjunto suponen un 6,58% de las organizaciones de este escalón.

Por último, existe una lista de 28 «entidades colaboradoras en las actividades de ventas de productos de UNICEF», que incluye cuatro cajas de ahorros y una cooperativa de crédito (Ruralcaja). La presencia relativa de la economía social de mercado en este grupo alcanza el 17,86 o 3,57%, según se consideren o no las cajas de ahorros.

En definitiva, UNICEF-Comité español dispone de una red de apoyo empresarial privado de 248 entidades, de las cuales 23 son cajas de ahorros o entidades vinculadas a ellas, y 12 son entidades con personalidad jurídica de cooperativas comerciales, cooperativas de crédito, cajas rurales o mutuas de seguros. Sin embargo, la fuente no individualiza los importes económicos aportados por estas a la entidad.

2.5. Cruz Roja Española

La página web de Cruz Roja Española presenta, accesible *on-line*, una aplicación informática titulada Cartera de Proyectos, que agrupa por países beneficiarios un breve esquema de los objetivos de cada uno sus proyectos de ayuda al desarrollo, ayuda humanitaria y educación y sensibilización para el desarrollo,

vigentes en cada momento.³ En esta cartera de proyectos se aporta información sobre los proyectos relativos a 80 países y territorios en los que actúa la entidad; si bien el listado de países y territorios incluye tres países, como son Eritrea, Serbia y Montenegro y Venezuela, en los que no se especifican proyectos (existe una referencia específica propia a Serbia, con cuatro proyectos), y se asignan tres proyectos a España, que resultan repetitivos respecto de tres proyectos asignados a Perú.

De los 505 proyectos totales identificados en la Cartera de Proyectos de Cruz Roja Española en la fecha de realización del trabajo de campo de la presente investigación,⁴ un subconjunto de 15 proyectos (un 2,97% del total) muestra una orientación específica, al menos parcial, al impulso de actividades de economía social en los países beneficiarios. En el cuadro 4 se recoge la información pública disponible sobre este subconjunto (subrayándose en cada caso la parte del proyecto que se considera más afín a la economía social de mercado).

CUADRO 4
*PROYECTOS DE CRUZ ROJA ESPAÑOLA QUE DESARROLLAN
ACTIVIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO, 2009*

<i>País</i>	<i>Denominación de los proyectos</i>	<i>Breve descripción de los proyectos</i>
ANGOLA	Desarrollo comunitario, a través de la promoción de medidas y la generación de ingresos para colectivos vulnerables en Benguela y Bié.	Se trata de fomentar el desarrollo sociolaboral de colectivos vulnerables de Benguela y Bie (jóvenes en busca del primer empleo, asociaciones de campesinos, exbeneficiarios del proyecto NIVICO (Bie) y personas portadoras de deficiencias) a través de formación profesional y apoyo a asociaciones y cooperativas ya creadas.
BOLIVIA	Mejora de la producción agrícola para familias campesinas pertenecientes al sindicato agrícola de Rosario del Yata, el Beni, Bolivia.	Este proyecto pretende diversificar la economía de patio para 67 familias mediante la puesta en marcha de un vivero y la plantación de árboles frutales; mejorar la productividad del suelo mediante la distribución de herramientas y el destroncamiento de algunas parcelas.

³ Disponible en línea: <http://www.cruzroja.es/pls/portal30/PORTAL.RPT_PROYECTOS_2.SHOW_PARMS>.

⁴ El análisis se lleva a cabo sobre los datos a 28 de marzo del 2011.

<i>País</i>	<i>Denominación de los proyectos</i>	<i>Breve descripción de los proyectos</i>
ECUADOR	Fortalecimiento de la organización socioeconómica de la asociación artesanal Víctor Emilio Valdivieso e intermediación laboral para los habitantes de tierras coloradas.	La propuesta, de doce meses de duración, pretende propiciar empleo y autoempleo mediante un amplio programa de capacitación que genere mano de obra cualificada, y a través del apoyo a la gestión empresarial y comercial viabilizar un mercado justo y seguro para la producción de la Asociación Artesanal.
ECUADOR	Mejora de la comercialización a través de la creación de 4 empresas comunitarias en el cantón colta (Chimborazo, Ecuador).	El proyecto abarca los sectores de: «Creación de empresas», «Fomento del asociacionismo», «Comercialización», «Transmisión de capacidades» y «Protección del medio ambiente», y está dirigido a población indígena, así como a productores agropecuarios.
ECUADOR	2.ª fase. Cajas de ahorro y crédito y fortalecimiento para la gestión comunitaria en las comunidades de Columbe y Gatazo.	El proyecto tiene como objetivo fundamental lograr la disminución de la vulnerabilidad de las mujeres campesinas mediante procesos de formación y acompañamiento técnico que las vincule, mejor capacitadas, a la economía local y al mercado para luego ampliar el apoyo a toda la comunidad y mejorar así los niveles de vida de toda la región
ETIOPÍA	Seguridad alimentaria en la población del Kebele 03 de la Woreda de Atsedarger.	Mejora de la productividad y diversificación de la producción agrícola; reducción del impacto de la degradación ambiental de la cuenca; mejora de la productividad ganadera a través de la distribución de ovejas de raza local mejorada (200 beneficiarios/as), aves de corral (200 familias) y vacas lecheras (10 familias); incremento de la diversidad de alimentos en las casas así como contribuir a la mejora de la nutrición de las familias; apoyo en la generación de ingresos a dos asociaciones de mujeres: asociación de mujeres tejedoras y al grupo de construcción de cocinas ahorradoras de combustible; y mejora de la situación sanitaria a través de la construcción de nuevas infraestructuras de agua segura y de saneamiento (letrinas), completándose con una formación en salud y saneamiento.

<i>País</i>	<i>Denominación de los proyectos</i>	<i>Breve descripción de los proyectos</i>
MALÍ	Mejora del acceso al agua y a los servicios de saneamiento de las poblaciones de la comuna de Khas Ama, región de Kayes, Malí.	El proyecto: <i>a)</i> facilitará el acceso al agua de las poblaciones para saciar las necesidades humanas y de las producciones agrícolas, además de los servicios básicos de saneamiento con la construcción de infraestructuras adecuadas al contexto y a las necesidades concretas de las poblaciones (construcción de pozo de gran diámetro, letrinas VIP destinadas a los niños y las familias, y construcción de impluviums); <i>b)</i> mejorará la gestión comunitaria de las infraestructuras de agua y saneamiento (creación de comités de agua y saneamiento); <i>c)</i> mejorará la capacidad de la población para prevenir las enfermedades ligadas al agua y al saneamiento a través de una campaña de información, de educación y de comunicación destinada a los diferentes grupos beneficiarios.
NÍGER	Ayuda humanitaria para paliar los efectos de la crisis alimentaria en Níger.	Construcción y reparación de bancos de cereales; rehabilitación de huertos comunitarios mediante <i>cash for work</i> ; distribución de aperos y semillas mejoradas.
NÍGER	Bancos de cereales y distribución de cabras a grupos de mujeres en Guidan Roundji.	Puesta en marcha de diez bancos de cereales y distribución de cabras a colectivos de mujeres.
PERÚ	Apoyo para arraigar a población desplazada y damnificada por el terremoto del 2007 en el sur del Perú.	El proyecto pretende contribuir a favorecer el arraigo de población desplazada y damnificada por el terremoto del sur del Perú, en el distrito de Independencia, a través de la autoconstrucción de viviendas para 70 familias, la provisión de agua potable, de letrinas aboreras secas, dos aulas y un centro deportivo. Se reforzarán también las capacidades y la organización de las comunidades.

<i>País</i>	<i>Denominación de los proyectos</i>	<i>Breve descripción de los proyectos</i>
PERÚ	Consolidación de seis organizaciones de mujeres gestoras de comedores populares en el distrito de Independencia, Pisco.	Es propósito del proyecto consolidar y mejorar las capacidades de gestión de 6 organizaciones de mujeres agrupadas alrededor del mismo número de comedores populares, integradas por 150 socias/os y 550 personas, residentes en el distrito de Independencia, provincia de Pisco, departamento de Ica, Perú. Para ello se apoyará a las organizaciones en su regularización, se reconstruirán los comedores afectados por el terremoto de agosto del 2007 y se capacitará a las socias en educación nutricional, género, manualidades y gestión de comedores.
PERÚ	Formación especializada para las mujeres pertenecientes a la agroindustria El Batán.	Fortalecimiento empresarial para 28 mujeres gestoras de la agroindustria El Batán.
SANTO TOMÉ Y PRÍNCIPE	Contribuir a la promoción de la mujer a través del cooperativismo y la producción en el sector agrícola y avícola en Caué Santo Tomé.	1. Selección y conformación de una asociación con 10-12 mujeres. 2. Preparación del terreno con cierre e irrigación. 3. Adquisición del material inventariable. 4. Sembrado del huerto. 5. Realización de jornadas sobre cooperativismo, huerto comunitario, compostaje y comercialización. 6. Instalación de un kiosco con cámara frigorífica para venta y conservación productos. 7. Recolección de producción hortícola y clasificación para venta. 8. Comercialización de producción. 9. Seguimiento y evaluación.

<i>País</i>	<i>Denominación de los proyectos</i>	<i>Breve descripción de los proyectos</i>
TANZANIA	Mejora de la seguridad alimentaria en el distrito de Simanjiro, región de Manyara.	El proyecto busca fortalecer las capacidades productivas y el empoderamiento del sector agrícola en el distrito de Simanjiro, región de Maynara, donde existe una grave inseguridad alimentaria y un elevado número de población en situación de extrema vulnerabilidad. Para fortalecer las capacidades productivas de los beneficiarios en el sector agrícola se les dotará de diversos cultivos resistentes a las sequías y se les capacitará y formará en técnicas de cultivo de tierras desérticas. A su vez, se les facilitará el acceso a diferentes productos agrícolas para poder mejorar su propia producción, fomentando el trabajo a través de asociaciones de mujeres. Dichas asociaciones serán capacitadas en el adecuado uso de recursos alimenticios locales, y en la promoción de una dieta diversificada, lo que repercutirá en una mejora de su estado nutricional y de salud.
VIETNAM	Plan de empleo para personas con discapacidad y otros colectivos vulnerables en Vietnam.	Promover la autosuficiencia económica de los colectivos especialmente vulnerables en la comunidad: mujeres sin recursos, personas con discapacidad y minorías étnicas. Realización de cursos de capacitación y formación técnico-profesionales. Acompañamiento para la inserción laboral de los beneficiarios en el mercado laboral. Fortalecimiento de las capacidades de organización de los beneficiarios para el acceso y la gestión de iniciativas productivas propias. Desarrollo de iniciativas de generación de ingresos (fondos rotatorios, microcréditos, etc.).

Fuente: www.cruzroja.es (a 28 de marzo del 2011).

2.6. Acción Contra el Hambre

Acción Contra el Hambre es una fundación española sin fines de lucro, que trabaja para prevenir y erradicar la desnutrición y que dispone en España de delegaciones en seis comunidades autónomas. La entidad forma parte de la Red Internacional Acción contra el Hambre (ACF-International), con sedes en Francia, Reino Unido, EE. UU., España y Canadá, y que actúa en el 2011 en 41 países africanos, latinoamericanos y asiáticos con necesidades en este campo.

La entidad refiere entre sus proyectos en seguridad alimentaria la existencia de actividades para fortalecer los medios de vida de las familias mediante acciones generadoras de ingresos. Como por ejemplo ayudas para el trabajo en huertas, panadería, apicultura; forjas o talleres de carpintería; tiendas; reparación de bicicletas, y talleres de costura. Pero no se han encontrado referencias específicas a las entidades de economía social de mercado (por ejemplo, cooperativas) como vehículo de estas, ni tampoco una cuantificación concreta del número de proyectos totales en vigor durante el ejercicio.

En cambio, las instituciones de la economía social de mercado que figuran en la memoria de la entidad del 2009 como entidades colaboradoras de Acción Contra el Hambre son las siguientes: *a*) cinco cajas de ahorros (Bancaja, Caja Madrid, Fundación Caja de Navarra, Fundación La Caixa y Kutxa Caja de Ahorros de Guipúzcoa y San Sebastián); *b*) dos cooperativas de crédito (Caja Laboral Popular y Cajamar), y *c*) una empresa no financiera (Eroski, conocido grupo cooperativo del sector comercial). En total, suponen un 5,48% de las empresas e instituciones que financiaron a la entidad en el 2009 (un 2,05% si no se toman en consideración las cajas de ahorros).

2.7. Cáritas Española

Cáritas Española es una confederación de entidades de acción caritativa y social de la Iglesia católica en España, creada en 1947 por la Confederación Episcopal. Dotada de personalidad jurídica propia, civil y eclesiástica, Cáritas Española forma parte de Caritas Internationalis, organización dependiente del Vaticano y con sede en Roma, que en el 2001 lleva a cabo tareas de asistencia, desarrollo y servicio social a través de 165 organizaciones nacionales, que actúan prácticamente en todos los países y territorios del mundo. Cáritas Europa, parte de Caritas Internationalis, engloba a organizaciones que están presentes en 44 estados europeos.

La confederación española coordina el trabajo de las 13 Cáritas regionales existentes en el 2011; englobando a 68 Cáritas diocesanas y a unas 6.000 Cá-

ritas parroquiales. Esta estructura fuertemente capilarizada permite a la organización una gran presencia social así como una elevada cercanía a los problemas sociales que atiende.

Cáritas Española lleva a cabo actividades de cooperación internacional para el desarrollo en el 2009 en 63 países de África, Asia, América, Europa y Medio Oriente-Norte de África. En el 2009, la organización dedicó a cooperación internacional el 11,07% de los más de 230 millones de euros de gasto total de la entidad en el ejercicio. La información por proyectos de cooperación que ofrece Cáritas Española en su Memoria Anual correspondiente al 2009 es muy limitada (proporciona algún detalle respecto a la llevada a cabo en Etiopía, Mozambique y la República Democrática del Congo, en tanto que la información resulta genérica para el resto de países). Es por ello por lo que no resulta posible, con la información pública disponible, conocer la medida en que la cooperación internacional de Cáritas se dirige a proyectos de economía social de mercado, utiliza entidades socias de economía social de mercado o resulta financiada por este mismo tipo de organizaciones.

2.8. Fundación Entreculturas

La Fundación Entreculturas-Fe y Alegría es una ONGD promovida por la organización católica «Compañía de Jesús», y está especializada en el trabajo en el ámbito de la educación como instrumento básico del desarrollo. Fue creada como fundación en 1999, a partir del precedente de la Asociación Fe y Alegría España, creada a su vez en 1985, y a la que ha sucedido en su labor por entender que resulta más beneficiosa para ello la condición de fundación que la de asociación (Entreculturas, 2010 y 2011).

La entidad pública, en su Informe Anual, informa con cierto detalle de sus actividades de cooperación internacional para el desarrollo en el último ejercicio disponible, organizando esta información en dos categorías: *a)* cooperación por medio de programas, convenios y proyectos, y *b)* cooperación para el fortalecimiento institucional. Para los proyectos de años anteriores, se elabora para cada país un listado de proyectos en seguimiento. Las características generales de la base de datos correspondiente a las actividades del 2009 y ejercicios anteriores pendientes se resumen en el cuadro 5.

La revisión de la base de datos permite comprobar que tales actividades no se implementan en ningún caso identificable por medio de entidades de economía social de mercado, ni dan lugar a apoyar a entidades de esta naturaleza en los países beneficiarios. El motivo principal es que la fundación utili-

za mayoritariamente como entidades locales socias, o contrapartes, a distintas organizaciones de su propio ámbito religioso, tales como la red internacional Fe y Alegría, las oficinas de Fe y Alegría de los países beneficiarios, el Servicio Jesuita a Refugiados, sus recursos para atención a personas migrantes, algunas parroquias de las regiones o municipios beneficiarios de las actuaciones, etc. En los casos en los que las entidades locales socias no pertenecen directamente al entramado organizativo propio de la Compañía de Jesús, se establecen relaciones con otras organizaciones, privadas o públicas, entre las que no se ha podido identificar la existencia de entidades cooperativas, sociedades laborales u otros componentes típicos de la economía social de mercado.

CUADRO 5
*PROYECTOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL
AL DESARROLLO DE LA FUNDACIÓN ENTRECULTURAS, 2009*

	<i>Programas, convenios y proyectos</i>	<i>Proyectos en seguimiento</i>	<i>Total</i>
América Latina	153	152	305
África	74	31	105
Asia	2	4	6
Europa*	1	0	1
Total	230	187	417

* Albania

Fuente: Fundación Entreculturas, Informe anual 2009 y elaboración propia.

Sin embargo, la Fundación Entreculturas sí recibe apoyo, básicamente financiero, aunque no cuantificado, de distintas entidades de la economía social de mercado, como son, en particular, cajas de ahorros, entidades de crédito cooperativo y otras. Entre las primeras, su memoria del 2009 cita expresamente a catorce cajas de ahorros, incluyendo sus fundaciones: Caixa Galicia, Caixa Nova, Caja Burgos, Caja Círculo, Caja Madrid, Caja Navarra, Cajasol, Ibercaja, La Caixa, Fundación Caixa Galicia, Fundación Cajasol, Fundación La Caixa, Obra Social Caja Burgos y Obra Social Caja Círculo. Entre las entidades de crédito cooperativo se encuentran Caja Laboral Popular y Cajamar, y entre las cooperativas no financieras, el Grupo Orona, un grupo cooperativo especializado en ascensores. Respecto de las 170 entidades privadas de todo tipo que financian a la Fundación Entreculturas en el 2009, las 17 entidades

de economía social de mercado suponen un 10% (un 1,76% sin considerar las cajas de ahorros).

Por otra parte, el informe de auditoría del 2009 de la Fundación Entreculturas señala la existencia de 30 convenios generales de colaboración empresarial de esta organización y de otros 17 convenios específicos relativos a *Dona tu móvil* (una campaña de reutilización de móviles donados, llevada a cabo por Cruz Roja Española y Entreculturas). Entre los convenios generales figuran cuatro cajas de ahorros (Bancaja, Cajasol, Caja de Ahorros del Mediterráneo y Caja Navarra), la cooperativa de crédito Cajamar e Invercaixa, una sociedad gestora de fondos de instituciones de inversión colectiva perteneciente a La Caixa.

2.9. *Medicus Mundi*

A nivel internacional, Medicus Mundi es una red de asistencia sanitaria compuesta por organizaciones de Alemania (donde nació el movimiento en 1962), Austria, Bélgica, España, Holanda, Italia y Suiza, y en proceso de expansión. En España existen 16 asociaciones federadas, pertenecientes a 14 comunidades autónomas, que constituyen la Federación de Asociaciones de Medicus Mundi de España (FAMME); destacando el nacimiento de esta red en 1963 en Barcelona. Medicus Mundi de España actúa en el año 2009 en 9 países de América latina, 14 países africanos y en la India.

La base de datos de Medicus Mundi en abril del 2011 incluye 130 proyectos de cooperación internacional para el desarrollo, de los cuales 65 se localizan en América Latina, 55 en África y 10 en Asia. Aunque no todos ellos son de carácter sanitario o conexo (abastecimiento de agua, saneamiento, higiene, etc.), la gran mayoría se dedican a promover la salud de manera asistencial; por lo que no se encuentra en ellos referencia a la economía social de mercado ni como vehículo de las actuaciones (organizaciones locales asociadas) ni como medio de organización de la población beneficiaria local.

Por el contrario, la presencia de la economía social de mercado dentro de las entidades públicas y privadas que colaboran de forma más o menos estrecha con Medicus Mundi es destacable. Así, entre las cinco empresas colaboradoras que Medicus Mundi resalta en su página web, dos de ellas son cajas de ahorros (Bancaja e Ibercaja) y una tercera es la cooperativa de crédito Caja Popular.

Por otra parte, entre las 181 entidades de todo tipo que financian en el 2009 a Medicus Mundi, destaca el grupo de cajas de ahorros (Bancaja, Cajastur, CAI, Caixa de Balears, Caja Canarias, Caja Castilla La Mancha, Caja Granada, Caja Madrid, Caja Murcia, Caja Navarra, Cajasol y La Caixa). El cooperativismo

de crédito se encuentra representado en este apartado por medio de Cajamar y la Caja Rural de Navarra. Las entidades financiadoras procedentes de la economía social suponen, pues, un 7,73% del total (1,10% si se excluyen las cajas de ahorros).

2.10. Asamblea de Cooperación por la Paz (ACPP)

Creada en 1990, la ACPP es una asociación con presencia en la totalidad de las comunidades autónomas españolas, y desarrolla actividad internacional en África Occidental, Centroamérica, Caribe, Sudamérica, Magreb y Oriente Medio.

La memoria de la ACPP correspondiente al periodo junio del 2009 a junio del 2010 detalla los principales datos individuales de los 373 proyectos que suman entre todas sus organizaciones autonómicas. De los proyectos totales, algo más de la mitad corresponden a cooperación internacional para el desarrollo (153) y ayuda humanitaria (40); mientras que los restantes 180 proyectos se dedican a la acción social en materia de educación, sensibilización, inmigración, etc.⁵

La revisión de la base de datos de proyectos de la ACPP ha permitido identificar un único proyecto de cooperación al desarrollo en el que concurre la característica de tener por objetivo la promoción en el país beneficiario de la economía social de mercado. En concreto, se trata de un proyecto en El Salvador, titulado «Plan de promoción del tejido asociativo de 5 iniciativas de economía solidaria en materia pesquera, con especial énfasis en el establecimiento de un plan de extracción sostenible y preservación del medio ambiente en 8 comunidades de la desembocadura del bajo Lempa (III fase)», financiado con 175 miles de euros. Sobre el grupo de 153 proyectos de cooperación internacional de la entidad, el proyecto de economía solidaria de El Salvador supone solamente un 0,65% del número de proyectos.

En cuanto a la presencia de entidades españolas de la Economía Social como instituciones privadas colaboradoras de la ACPP, la entidad cita en su memoria del ejercicio a la Obra Social de Bancaja, Caja Castilla-La Mancha y Caja Madrid, así como a la Fundación La Caixa.

⁵ No ha sido posible descartar en su totalidad la presencia de proyectos compartidos por distintas organizaciones autonómicas, en cuyo caso la cifra total de proyectos se reduciría.

2.11. ACSUR-Las Segovias

La Asociación para la Cooperación con el Sur (AC SUR-Las Segovias), domiciliada en Madrid y con sede en otras siete comunidades autónomas españolas, actúa en siete países latinoamericanos (Bolivia, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México y Nicaragua), así como en Marruecos y Palestina.

Los proyectos en curso o finalizados a lo largo del 2009 por ACSUR-Las Segovias alcanzan un total de 163, de los cuales 58 son proyectos de sensibilización y comunicación, que por su naturaleza quedan fuera del objetivo de este trabajo.⁶ Los 105 proyectos de cooperación internacional para el desarrollo o de ayuda humanitaria se subdividen en 72 proyectos en curso y 33 proyectos finalizados en el ejercicio.

Entre los proyectos totales gestionados por ACSUR-Las Segovias se encuentra un subconjunto de 10 proyectos (uno en Nicaragua y 9 en Cuba) que tienen un carácter específico de economía social de mercado, por cuanto su objetivo es reforzar de manera concreta a determinadas cooperativas de producción agraria (cuadro 6). La presencia relativa de este tipo de proyectos alcanza el 9,52% de los proyectos totales de cooperación de la entidad.

Por otro lado, la entidad ACSUR-Las Segovias cita entre las entidades privadas que la financian a tres cajas de ahorros (Fundación Bancaixa, Obra Social de Caja Madrid y Obra Social y Cultural de Caja Asturias) y a la cooperativa de crédito valenciana Caixa Popular. Estas entidades suponen un 4,94% de las 81 entidades financiadoras totales de la entidad (un 1,23% si no se consideran las cajas de ahorros).

CUADRO 6
*PROYECTOS DE ACSUR-LAS SEGOVIAS QUE DESARROLLAN
ACTIVIDADES DE ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO. 2009*

<i>Proyecto</i>	<i>Organizaciones asociadas</i>	<i>Presupuesto (miles de euros)</i>
Soberanía alimentaria y producción sostenible de semillas desde las cooperativas campesinas de Nicaragua.	CIPRES (Centro para la Promoción, la Investigación y el Desarrollo Rural y Social)	294,7

⁶ Véase la monografía 163 proyectos, de ACSUR-Las Segovias.

<i>Proyecto</i>	<i>Organizaciones asociadas</i>	<i>Presupuesto (miles de euros)</i>
Apoyo a la recuperación de los daños causados por huracanes en el sector cooperativo y campesino de la provincia de Pinar del Río (Cuba).	Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP)	40,0
Apoyo a la producción de alimentos con el mejoramiento de las capacidades de autogestión económica y ambiental en cooperativas ganaderas afectadas por la desertificación y la sequía de Granma (Cuba).	Asociación Cubana de Producción Animal (ACPA)	352,7
Transformación y diversificación productiva de la unidad básica de producción cooperativa cañera Guamo Vieja, provincia de Granma (Cuba).	Asociación Cubana de Producción Animal (ACPA)	227,4
Fortalecimiento organizativo de la unidad básica de producción cooperativa UBPC Victoria II (Cuba).	Asociación Cubana de Técnicos Agrícolas y Forestales (ACTAF)	32,0
Fortalecimiento de las capacidades de ACPA para la implementación de su estrategia de género en dos cooperativas del sector agropecuario en las provincias de Granma y Camagüey (Cuba).	Asociación Cubana de Producción Animal (ACPA)	242,5
Apoyo a la rehabilitación de la vivienda y reactivación productiva de cooperativas del sector campesino en municipios (Guaimaro y Najasa) afectados por huracanes (Cuba).	Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP)	208,9
Rehabilitación socioproductiva de cooperativas agrícolas afectadas por los huracanes en las provincias de Camagüey, Las Tunas y Granma (Cuba).	Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP); Asociación Cubana de Producción Animal (ACPA); Asociación Cubana de Técnicos Agrícolas y Forestales (ACTAF)	29,1
Fortalecimiento organizativo de la unidad de producción cooperativa UBPC Vitoria II, segunda fase (Cuba).	Asociación Cubana de Técnicos Agrícolas y Forestales (ACTAF)	20,0
Apoyo a la rehabilitación agrícola y social en dos cooperativas del municipio de La Palma, Pinar del Río, afectadas por los huracanes (Cuba).	Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP).	89,8

2.12. Médicos del Mundo

Se trata de una asociación sin ánimo de lucro, creada en 1990 y declarada de utilidad pública en 1995, con sede social en Madrid y delegaciones (año 2009) en doce comunidades autónomas españolas. Su fin social es prestar asistencia a las poblaciones afectadas por cataclismos, accidentes colectivos o que sufren situaciones de guerra, y, en general, asistir a toda persona en situación de sufrimiento físico o moral. La organización refiere en su memoria del 2009 su actuación en 73 proyectos de cooperación internacional, organizados internamente en trece categorías, y llevados a cabo en 22 países del sur (10 de África y otros 10 de América latina, más Indonesia y los Territorios Palestinos Ocupados). La gran mayoría de los proyectos de cooperación internacional entra dentro de la categoría de Atención Primaria de la Salud, APS. La información proporcionada sobre los proyectos es bastante general, aunque permite conocer el objetivo general de estos, la población beneficiaria total de cada país, las entidades que financian los proyectos de cada país, en su conjunto, y la lista de entidades locales socias. Lo mismo para el conjunto de los proyectos.

En cuanto a la realización efectiva de las actividades de los proyectos en los países del sur, las entidades socias locales de Médicos del Mundo alcanzan la cifra de 81 organizaciones, en su gran mayoría servicios de salud públicos, ya sean de alcance estatal, regional o local. No se ha encontrado ninguna referencia directamente identificable a entidades de la economía social entre las 81 organizaciones citadas.

La participación de las organizaciones de la economía social de mercado en la financiación de Médicos del Mundo se produce fundamentalmente, como en las otras ONGD que venimos analizando, a través de las cajas de ahorros, directamente por sí mismas o por mediación de sus respectivas fundaciones. A ello hay que añadir en este caso la financiación procedente de Consum Sociedad Cooperativa, de Cajamar Caja Rural (Sociedad Cooperativa de Crédito) y de la Caja Rural de Navarra. En definitiva, encontramos siete entidades financiadoras de la economía social, lo que supone un 4,76% de las entidades financiadoras totales (un 2,04% sin incluir las cajas de ahorros).

2.13. Jóvenes y Desarrollo

La Fundación Jóvenes y Desarrollo es una ONG creada en el año 2000 que se presenta a sí misma como vinculada al movimiento asociativo salesiano, continuando la tarea que con anterioridad asumía la Asociación Jóvenes del Tercer

Mundo, creada en 1988. La fundación interviene fundamentalmente en América Central y del Sur, en África y en dos países asiáticos: Timor y Vietnam.

La entidad ha participado en el 2009, según su propia memoria del ejercicio, en 83 acciones de cooperación al desarrollo (siendo 43 de ellas de nueva creación, y las restantes 40 procedentes de ejercicios anteriores). El grueso de estas acciones se lleva a cabo en el ámbito educativo, aunque también existen 5 proyectos de infraestructuras (traída de aguas) y 6 proyectos de producción. No se ha encontrado ningún proyecto concreto que, ya sea por los objetivos perseguidos o ya sea por intervenir en su gestión algún socio local del sector, se pueda atribuir a la economía social de mercado.

Entre las instituciones y empresas colaboradoras de Jóvenes y Desarrollo en el 2009, la fundación cita cinco cajas de ahorros (BBK, Caixa Forum, Caixa Galicia, Caja Madrid y La Caixa), así como una cooperativa de crédito (Caja Laboral Euskadiko Kutxa) y un grupo cooperativo del sector de ascensores (Grupo Orona). Estas 7 entidades suponen conjuntamente un 8,64% de las 81 instituciones y empresas colaboradoras totales, porcentaje que se reduce al 2,47% si se excluye el sector de cajas de ahorros.

2.14. Centro de Estudios y Solidaridad con América Latina, CESAL

CESAL es una asociación creada en 1988 y regida actualmente por sus estatutos modificados del 2007. Forma parte de la Compañía de las Obras, CdO, una asociación italiana creada en 1986 que agrupa a empresas y organizaciones sin ánimo de lucro cuya actividad se basa en la experiencia de la doctrina social de la Iglesia católica. Pertenece además a la red internacional Associazione Volontari per il Servizio Internazionale, AVSI (creada por la fundación italiana del mismo nombre que articula una red informal de 28 asociaciones y ONG del mundo, de las cuales 17 están radicadas en países del sur y en países europeos en transición).

Según su memoria correspondiente al ejercicio del 2009, CESAL llevó a cabo un total de 83 intervenciones (proyectos de cooperación internacional o de ayuda humanitaria) y 3 proyectos de sensibilización, actuando en diez países de América Latina (con una incidencia especial en Perú), en dos países africanos, como son Mozambique y Uganda, y en Albania y Kosovo.

La revisión de las fichas resumidas de los proyectos anteriores pone de manifiesto que uno de ellos trata específicamente de apoyar la producción agrícola de una cooperativa, COOPROASPE, de pequeños productores de la provincia de Independencia, en la República Dominicana (proyecto financiado por el

ayuntamiento español de Alcobendas, con un importe de 122.000 de euros, y llevado a cabo por el socio local CESAL Dominicana). Este proyecto supone, pues, un modesto 1,20% del total de proyectos de cooperación de CESAL en el ejercicio de referencia.

Las entidades de la economía social de mercado que mantienen alguna colaboración con CESAL son Caja Madrid (cuya Obra Social cofinancia en el 2009 un proyecto de mejora de las condiciones de salud infantil y saneamiento básico de comunidades rurales en el departamento nicaragüense de Matagalpa), Cajasol y la Fundación La Caixa, que figuran reconocidas como entidades de apoyo de CESAL para grandes proyectos.

2.15. ALBOAN

La Fundación ALBOAN, creada en 1996, es el instrumento para la cooperación internacional al desarrollo promovido por la provincia de Loyola (País Vasco y Navarra) de la entidad religiosa Compañía de Jesús. Actúa en 17 países del sur (9 de América, 7 de África y la India). La base de datos *on-line* de ALBOAN presenta un total de 157 proyectos de cooperación internacional al desarrollo, en los campos de la ayuda humanitaria (6 proyectos), la educación para la ciudadanía (38), el empoderamiento de grupos excluidos (52), la actividad pastoral (8), la paz y los derechos humanos (22), la promoción de procesos productivos (29) y un apartado de «Otros», con dos proyectos. La base de proyectos específica en cada caso el periodo cubierto por cada uno de ellos, que en general se sitúa entre los años 2005 y 2012.

El análisis de la base de datos anterior ha permitido identificar un subconjunto de ocho proyectos de cooperación internacional en los que interviene ALBOAN y cuyo objetivo es el desarrollo en países del sur de actividades de la economía social de mercado, un 5,10% de los proyectos totales (como se muestra en el cuadro 7, en el que se han recogido los contenidos en cuanto a justificación, actividades y resultados previstos que tienen una mayor relación con el objeto del presente estudio).

CUADRO 7
 PROYECTOS DE ALBOAN QUE DESARROLLAN ACTIVIDADES
 DE ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO, 2005-2009

<i>Identificación del proyecto</i>	<i>Justificación</i>	<i>Actividades</i>	<i>Resultados</i>
<p>Microempresas rurales en Belén y Matearé: alternativa económica. País: Nicaragua (departamentos de Rivas y Managua). Presupuesto: 147,9 miles de euros. Duración: 1 de enero del 2009- 30 de junio del 2010.</p>	<p>Conformar y fortalecer microempresas rurales de productos agropecuarios y sus derivados.</p>	<p>Cursos, talleres y reuniones para la formación empresarial, gerencial, planificación y cooperativismo, y elaboración y procesamiento de derivados agropecuarios.</p>	<p>Capacitar en aspectos empresariales, gerenciales y técnicos a los grupos y colectivos que conforman las microempresas rurales y a la cooperativa de mujeres «La Dulce Miel».</p>
<p>Organización, participación y liderazgo de las cooperativas de las comunidades. País: El Salvador (Departamento de Usulután). Presupuesto: 90,7 miles de euros. Duración: 1 de junio del 2010-30 de mayo del 2011.</p>	<p>Fortalecimiento de las habilidades económico-productivas de las cooperativas de Nancuchiname y Salinas El Potrero.</p>	<p>Jornadas de capacitación sobre derechos económicos, sociales y culturales a cinco cooperativas. Diseño, construcción y equipamiento de local de la cooperativa de mujeres de Nancuchiname. Dos talleres vocacionales sobre economía solidaria y producción y manejo de camarones.</p>	<p>Mejora de las capacidades de organización y liderazgo de las cooperativas, y de sus habilidades y conocimientos.</p>

<i>Identificación del proyecto</i>	<i>Justificación</i>	<i>Actividades</i>	<i>Resultados</i>
Articulación equitativa del mercado del café y el algodón. Fase II. Burundi (Provincia de Cibitoke). Presupuesto: 195,8 miles de euros. Duración: 31 de diciembre del 2008-31 de marzo del 2011.	Fortalecimiento de los movimientos asociativos y cooperativas de café y algodón de Burundi, reforzando su capacidad de defender los intereses de los socios y facilitando su acceso a los medios de producción, almacenamiento y distribución.	Guías sobre gestión y funcionamiento de cooperativas de productores. Apoyo a la organización de asambleas, elaboración de estatutos y reglamentos internos. Construcción de 6 almacenes con espacios para formación y administración de las cooperativas.	Constitución de cooperativas piloto de los productores de café. Funcionamiento efectivo de las uniones, federaciones regionales y federación nacional de productores de algodón.
Fortalecimiento de las organizaciones campesinas de Kimuisi, Kinkoko y Kivuangi. País: R. D. Congo (diócesis de Kisantu, provincia de bajo Congo). Presupuesto: 440,0 miles de euros. Duración: 31 de diciembre del 2007-31 de diciembre del 2010.	Organizar la comercialización de los productos agrícolas de la zona.	Actividades de formación, intercambios y seguimiento técnico.	Organización de 2.200 familias en Comités Campesinos de Desarrollo.
Consolidación del trabajo de las cooperativas agrícolas. País: R. D. del Congo (Kisantu). Presupuesto: 643,9 miles de euros. Duración: 31 de diciembre del 2009-31 de diciembre del 2011.	Contribuir, a través de una organización cooperativa fuerte, a la mejora de las condiciones de vida de las poblaciones rurales de Kimuisi, Mbamba-Kilenda y Mayinda.	Sesiones periódicas de educación sobre cooperativas. Formación de gestores y dirigentes sobre las herramientas de gestión cooperativa (presupuestos, cuentas). Adquisición de medios de producción e insumos. Adquisición y acondicionamiento de un punto de venta.	Surgimiento y consolidación de células cooperativas. Capacidades de dirección de las cooperativas. Capacidades de producción competitiva.

<i>Identificación del proyecto</i>	<i>Justificación</i>	<i>Actividades</i>	<i>Resultados</i>
Fortalecimiento de CEPIBO para participar en mercados orgánico y justo. País: Perú (Piura). Presupuesto: 523,9 miles de euros. Duración: 31 de diciembre del 2008-30 de diciembre del 2010.	Incorporación de los productos de los pequeños productores a los mercados agrarios de frutas.	Capacitación al equipo técnico de CEPIBO (Central de Asociaciones de Pequeños Productores de Banano Orgánico). Capacitación al personal directivo y asociado.	Mejora de las capacidades de CEPIBO para la gestión de las cosechas, post cosecha, mantenimiento de la certificación orgánica FLO.
Refuerzo de las dinámicas de los agricultores y equidad social. País: Burundi. Presupuesto: 682,7 miles de euros. Duración: 30 de diciembre del 2010-30 de diciembre del 2012.	Continúa un proyecto anterior («Articulación equitativa del mercado del café y el algodón»). Añade la promoción de estructuras autogestionadas de ahorro y crédito.	Confección y puesta en marcha del plan de negocios de la cooperativa de café. Asambleas generales de las uniones y federaciones de cooperativas del té y el algodón.	Organización y profesionalización de cooperativas y asociaciones. Profesionalización de los sistemas de ahorro y crédito campesino.
Fortalecimiento del sector agrícola en el territorio de Bumba. País: R. D. Congo (Bumba). Presupuesto: 344,8 miles de euros. Duración: 1 de febrero del 2009-30 de abril del 2010.	Relanzar la agricultura local para abastecer a la población propia y a las principales ciudades del país.	Jornadas de formación y asesoramiento sobre funcionamiento y organización de cooperativas; construcción de un almacén central y de la oficina de la cooperativa; dotación del Fondo de Solidaridad para el Desarrollo (ahorro y crédito).	Puesta en marcha legal, dotación de recursos y asesoramiento y formación para la cooperativa de comercialización y el Fondo de Solidaridad.

Fuente: Base de datos de los proyectos de ALBOAN.

En otro orden de cosas, ALBOAN presentó en abril del 2011 un total de 99 organizaciones aliadas, la mayoría de ellas de carácter religioso (como por ejemplo una variedad de delegaciones de Fe y Alegría en países del sur). Entre estas organizaciones aliadas no es posible identificar directamente ninguna

entidad perteneciente a la economía social de mercado. Sin embargo, entre las denominadas por ALBOAN como organizaciones financiadoras, figuran dos entidades del mundo de las cajas de ahorros (en concreto, Bilbao Bizkaia Kutxa y La Caixa), lo que supone un 2,00% respecto a las aproximadamente cien entidades que financian ALBOAN.

3. Conclusiones

La identificación de los proyectos de las ONGD españolas que se implementan a través de instituciones de la economía social de mercado se ha circunscrito a las quince ONGD españolas de mayor gasto anual en cooperación internacional. Estas organizaciones suman en el 2008 un gasto conjunto de 471,8 millones de euros y suponen un 34,6% del gasto acumulado por las ONGD españolas analizadas por la CONGDE.

El trabajo realizado ha consistido en un cribado selectivo de los listados o libros de proyectos publicados por estas, en busca de entidades gestoras o beneficiarias de los proyectos que pertenezcan a la economía social (cooperativas, mutualidades, sociedades laborales, etc.). Ello no excluye la posibilidad de que otras organizaciones lleven a cabo actividades de lo que podríamos denominar «economía social espontánea», es decir, actividades productoras de bienes y servicios de carácter asociativo, distintas de las llevadas a cabo por el sector privado o por el sector público, y que se realizan en el seno de entidades asociativas no específicas de la economía social de mercado. Dicho de otra forma, que las actividades de algunas organizaciones tengan lugar simultáneamente a uno y otro lado de la frontera conceptual que separa la economía social de mercado de la economía social de no mercado.

La evidencia hallada para la muestra de ONGD seleccionadas permite asegurar que las ONGD españolas muestran un número de proyectos de economía social de mercado equivalente como media al 3,40% de los proyectos totales de cooperación internacional que llevan a cabo (cuadro 8). No obstante, existe una dispersión muy elevada sobre esta media, pues se puede encontrar entidades como Intermon Oxfam, ACSUR-Las Segovias o ALBOAN que superan con mucho la referencia media, mientras que en otras la incidencia de la economía social es prácticamente inexistente a nivel de proyectos.

Dentro de las organizaciones que financian los proyectos de cooperación al desarrollo en los que participan organizaciones de la economía social competitiva o de mercado de los países beneficiarios, la aportación financiera mayoritaria por parte de las organizaciones españolas de la economía social de mercado es la suministrada por las cajas de ahorros, por sí mismas o por medio de sus

fundaciones vinculadas. Una estrategia de potenciación de la presencia financiera de la economía social pasa por vincular en mayor medida estos programas y proyectos a entidades financieras como las cajas rurales, las cooperativas de crédito profesional o popular o las mutualidades de previsión social, además de las entidades cooperativas y sociedades laborales de producción, consumo, distribución, etc.

CUADRO 8
PROYECTOS DE ECONOMÍA SOCIAL EN LOS PROYECTOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL DE LAS ONGD SELECCIONADAS

<i>ONGD</i>	<i>N.º de proyectos de economía social</i>	<i>N.º total de proyectos</i>	<i>%</i>
Intermon Oxfam	25	384	6,51
Manos Unidas	8	1172	0,68
Ayuda en Acción	3	126	2,38
UNICEF-Comité español	n.d.	n.d.	n.d.
Cruz Roja Española*	15	505	2,97
Acción Contra el Hambre	-	n.d.	0
Cáritas Española*	n.d.	n.d.	n.d.
Fundación Entreculturas	0	417	0
Medicus Mundi	0	130	0
Asamblea de Coop. por la Paz (ACPP)	1	153	0,65
ACSUD-Las Segovias	10	105	9,52
Médicos del Mundo	0	73	0
Jóvenes y Desarrollo	0	73	0
CESAL	1	83	1,20
ALBOAN	8	157	5,10
Subtotal muestra	68	2835	3,40

Fuente: elaboración propia.

Adicionalmente, se constata que la información disponible acerca de los programas concretos de cooperación internacional al desarrollo en España en los que intervienen organizaciones de economía social de mercado es bastante limitada. Ello plantea la conveniencia de generar un banco de experiencias (programas y/o proyectos) de las ONGD españolas financiado por estas orga-

nizaciones o implementado por ellas en los países beneficiarios que permita reunir información homogénea y significativa tanto económica como socialmente. La definición de las características de las experiencias que se desea identificar y de las organizaciones de la economía social intervinientes en estas podría hacerse mediante algún tipo de acuerdo o convenio entre CEPES, por un lado (como principal entidad representativa de las entidades españolas del sector de la economía social), y las principales ONGD españolas interesadas en el proyecto, por otro.

CUADRO 9
PRINCIPALES REDES Y PLATAFORMAS DE LAS ONGD ESPAÑOLAS

<i>Principales redes y plataformas a las que se encuentran adscritas las ONGD, 2008</i>	<i>N.º ONGD adscritas (a)</i>	<i>Página web</i>
Coordinadora de ONG para el Desarrollo-España	89	www.coordinadoraongd.org
Alianza Española contra la Pobreza	89	www.rebelateconralapobreza.org
Asociación Española de Fundaciones	19	www.fundaciones.org
3.ª Plataforma de Voluntariado de España	17	www.plataformavoluntariado.org
4.ª Plataforma 2015 y +	13	www.2015ymas.org
5.ª Red de Entidades Solidarias para el Desarrollo (REDES)	11	www.redes-ongd.org
Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa	8	www.observatoriorsc.org
EAPN Red Española Lucha contra la Pobreza y Exclusión Social	7	www.eapn.org
ASEPAM (Asociación Española del Pacto Mundial)	6	www.pactomundial.org
Asociación Española de Fundraising	5	www.aefundraising.org

Fuente: CONGDE (2010). El número de ONGD adscritas corresponde al número de ONGD miembros de la coordinadora estatal, que a su vez son miembro de cada red o plataforma.

La propuesta anterior es factible por cuanto la adscripción de las ONGD españolas a distintos tipos de redes y plataformas (cuadro 9) es una metodología de trabajo cooperativo en el seno de la cooperación al desarrollo que facilita el impulso de proyectos de desarrollo conjuntos en determinadas áreas de actua-

ción. A la vista de la información cuantitativa y cualitativa que se ha expuesto en el apartado 2 de este trabajo, se propone la creación de una red española de ONGD que se caracterice específicamente por la promoción de los proyectos orientados a la economía social en los países receptores de cooperación internacional para el desarrollo. Las vías para ello pueden ser distintas, aunque lo lógico sería iniciar el proceso con una actuación concertada en el seno de la CONGDE española (y las coordinadoras regionales, en su caso), en contacto con CEPES, como entidad más representativa de la economía social en España; y a su vez vinculada a los movimientos de economía social en los países del sur, utilizando al respecto, por ejemplo, la experiencia de la Fundación Iberoamericana de Economía Social (FUNDIBES) y su Observatorio latinoamericano de la Economía Social.

4. Bibliografía

- ALONSO, J. A. (dir.) (2009): *Financiación del desarrollo. Viejos recursos, nuevas propuestas*, Fundación Carolina-Siglo XXI.
- ANTUÑANO, I. *et al.* (2008): *Las ONGD y la cooperación internacional para el desarrollo*, Patronat Sud-Nord, valencia.
- CONGDE (2010): *Informe de la Coordinadora de ONG para el desarrollo-España sobre el sector de las ONGD, 2008*.
- IGLESIAS-CARUNCHO, M. (coord.) (2007): *Avances y retos de la cooperación española. Reflexiones para una década*, Fundación Carolina-Siglo XXI.

José María PÉREZ DE URALDE, Rafael CHAVES,
José Luis MONZÓN, Mario RADRIGÁN y Carlos BOTELLA

***1. La economía social: un sector emergente en el ámbito
de la cooperación al desarrollo y una realidad viva
y dinámica en los países en desarrollo***

El presente estudio ha puesto de relieve dos importantes realidades: por un lado, la emergencia del sector de la economía social como un nuevo protagonista de la cooperación al desarrollo española y, por otro, que este mismo sector socioeconómico, el de la economía social, constituye una realidad viva, multiforme y cuantitativamente relevante en los países de Iberoamérica y del Norte de África.

En efecto, desde la pasada década, múltiples entidades federativas y vertebradoras del movimiento de la economía social española, como son la Confederación Española de Empresas de Economía Social de España-CEPES, su homóloga en Andalucía (CEPES-A), fundaciones de la propia economía social, federaciones regionales de sociedades laborales y otras entidades, han liderado diversos proyectos de cooperación al desarrollo. Los proyectos llevados a cabo se han dirigido mayoritariamente a promover actividades generadoras de crecimiento económico que permiten reducir los niveles de pobreza en zonas rurales o urbanas desfavorecidas, fortaleciendo la capacidad emprendedora de colectivos vulnerables, generando ingresos propios y asegurando el acceso a alimentos y a servicios sociales básicos. Estos proyectos se han ejecutado sobre todo en Iberoamérica (especialmente en Colombia, Paraguay, República Dominicana y Panamá), así como en Marruecos, Argelia, Chad, Mozambique, Ruanda y Senegal. Los fondos financieros de cooperación al desarrollo gestionados por la economía social en los últimos años han ascendido a 20,16 millones de euros, procediendo su financiación mayoritariamente de las comunidades autónomas y en un tercio de la cofinanciación aportada por la propia

economía social. Esto último pone de relieve la apuesta de este sector social por la cooperación al desarrollo.

Igualmente, las administraciones públicas de los diferentes niveles de gobierno, tanto estatal como autonómico y local, universidades y múltiples agentes privados de la cooperación al desarrollo, en particular ONGD, han incluido progresivamente en sus agendas de actuación y en la materialización de sus proyectos a la economía social, especialmente a las cooperativas y las asociaciones. Así, siendo aún un fenómeno minoritario en el conjunto de la cooperación al desarrollo, el crecimiento del espacio de la economía social es fuerte y sostenido: solo la ayuda presupuestaria oficial al desarrollo de las distintas instituciones españolas dirigida al cooperativismo agrícola de los países del sur se ha triplicado en tres años, del 2007 al 2009, alcanzando ese año el 3,04%. Es una cifra próxima al número de proyectos que las más grandes ONGD españolas han materializado en forma de entidades de economía social.

De especial relevancia macroeconómica es el cambio de perspectiva del Gobierno de España. En los últimos años ha incluido y conferido cada vez mayor espacio a la economía social en su agenda política de actuación en materia de cooperación al desarrollo. Este hecho se ha evidenciado en los II y III Planes Directores en la materia. Este último llega a incluir una veintena de referencias explícitas a la economía social que demuestran la amplitud y permeabilidad de este fenómeno y su importancia para con las diferentes líneas estratégicas de actuación en materia de cooperación al desarrollo. No es esta una tendencia aislada de nuestro país, pues otros gobiernos, como el británico, a través de su Department for International Development (DFID), o el estadounidense, a través de la United States Agency for International Development (USAID), están orientando estratégicamente parte de sus actuaciones hacia las cooperativas.

Por otra parte, Iberoamérica y el Magreb ya cuentan con un amplio sector de la economía social autóctono. Salvando las serias carencias informativas, documentales y de fiabilidad de datos que ha puesto en evidencia el presente estudio, lo cierto es que se ha podido apreciar que existe una importante realidad socioeconómica en estos países: se estiman en más de ciento cuarenta mil las cooperativas en el conjunto de todos estos países, de las que más de ciento veinte mil operan en países iberoamericanos y otras veinte mil en países del Magreb. Este sector cooperativo es el más visible social, política y económicamente, el que más estructurado se encuentra y sobre el que más información se dispone de todas las familias de la economía social de estos países. Se estima que da empleo a aproximadamente un millón cien mil personas y asocia a más de cuarenta y dos millones de personas. Sobre las otras grandes familias de la economía social, que se aglutinan en torno a las mutuales, por un lado, y a las

asociaciones, por otro, la información presenta todavía lagunas y es de escasa fiabilidad. En cualquier caso, a la luz de la información disponible, se estiman en torno a las seiscientas mil asociaciones, concentradas sobre todo en Brasil, Chile y Argentina, que dan señales del incipiente dinamismo de la sociedad civil en estos países. También se estiman en más de un millón y medio los empleos generados por el sector asociativo brasileño y más de trescientos mil los puestos de trabajo del sector asociativo chileno, muy superiores en ambos casos a los empleos en sus homólogos sectores cooperativos, un panorama próximo al existente en los países europeos, donde el sector asociativo generalmente triplica en número de puestos de trabajo al sector cooperativo.

2. La necesidad de una mayor visibilidad y reconocimiento de la economía social y de sus valores añadidos sociales

Las anteriores macromagnitudes de la economía social iberoamericana y de los países del Magreb han sido construidas con enormes dificultades metodológicas y de acopio de información estadística. Este hecho en sí mismo pone de relieve una importante carencia, la de la falta de instrumentos sistemáticos de recopilación, acumulación y tratamiento de la información relativa a este sector social. Constituye por tanto uno de los principales retos para el futuro próximo.

Algunos países, conscientes de esta situación y necesidad, han activado en los últimos años dispositivos estadísticos al respecto. Es el caso de Brasil, que dispone ya de un Sistema Nacional de Informaciones en Economía Solidaria (SIES). Es importante destacar que esta labor puede ser facilitada por la actividad ya realizada en otros países y continentes, como Europa, que cuenta con una metodología estadística que ya ha sido puesta en práctica a través de institutos nacionales de estadística, como el «Manual de la Comisión Europea para la elaboración de Cuentas Satélite de las empresas de Economía Social».

Como paso previo a este «contar, medir y evaluar» se encuentra el idear una definición precisa de la realidad objeto de análisis y consensuarla por colectivos clave. A este respecto, es importante indicar que la economía social, como realidad social y económica diferente del sector público y del sector privado capitalista, constituye un concepto plenamente aceptado en diferentes países, como España, que dispone incluso de una Ley de Economía Social, Canadá, Francia o Argentina, y donde la literatura científica ha consensuado en gran medida con los actores un concepto operativo claro.

En la mayor parte de los países de Iberoamérica y del Magreb se constata, no obstante, que el nivel de aceptación del concepto de economía social con-

tinúa siendo bajo. En general, es el concepto de cooperativas el más aceptado tanto social como jurídicamente. En algunos países el concepto y la locución de economía solidaria aparecen más difundidos, incluso han adquirido rango de ley o han sido incluidos en las agendas ministeriales de gobiernos, como en los casos de Colombia, Ecuador o Brasil. Otros conceptos afines, como los de entidades no lucrativas o de empresas sociales, han calado escasamente en la cultura colectiva empresarial, social y de los poderes públicos de estos países.

La labor realizada por entidades como la Fundación Iberoamericana de la Economía Social-FUNDIBES, el Observatorio Iberoamericano del Empleo y de la Economía Social-OIBESCOOP y la Confederación CEPES, así como por numerosas entidades que trabajan en el campo de la cooperación al desarrollo o en el campo de la difusión, sensibilización, estudios y promoción de la economía social, es aún insuficiente y requiere mayor actividad en los próximos años con el objeto de romper la invisibilidad de este sector social.

Una de las vías de actuación con mayor potencial para dar mayor visibilidad a la economía social en Iberoamérica y los países del Magreb es la de ilustrar sus valores añadidos sociales, su contribución a la satisfacción de necesidades sociales y económicas y su capacidad para ser fieles colaboradores de los poderes públicos a la hora de hacer frente a «retos país o retos territoriales».

En efecto, la literatura científica y la experiencia han demostrado la capacidad de las empresas y entidades de la economía social, las cooperativas, las mutuales y las asociaciones, así como las otras formas jurídicas de economía social, para dar respuestas a problemas colectivos, para activar proyectos innovadores de transformación social y, en general, para satisfacer demandas inadecuadamente cubiertas por los otros dos grandes sectores institucionales, la iniciativa pública y la iniciativa privada capitalista. A través de entidades financieras sociales, como el microcrédito o el crédito cooperativo rural y urbano, han reducido los niveles de pobreza y han creado tejido empresarial y empleos, incluyendo en los circuitos de financiación a personas pobres y/o en situación de exclusión financiera. La activación de cooperativas comunitarias para el suministro de preferentes como aguas potables, energía eléctrica, transporte, educación para alfabetizar a niños y escolarizar a mujeres en el medio rural, así como otros servicios sociales, ha aumentado históricamente en numerosos países iberoamericanos. Las cooperativas agrícolas, vinculadas o no a las redes de comercio justo, han sido eficaces instrumentos para mejorar las condiciones de vida del campesinado de los países en desarrollo, pues les han proporcionado trabajo, ingresos y seguridad social y alimentaria. Mutuales de diferente naturaleza han emergido para la cobertura de riesgos laborales y sanitarios constituyendo en sí mismas auténticas innovaciones socioinstitucionales en países con escaso desarrollo de un sistema público de bienestar. La articulación de tejido

asociativo y cooperativo ha facilitado la canalización de la participación social en la vida económica y también política de población generalmente excluida, especialmente de las mujeres.

Cuando todas estas propiedades son reconocidas por los actores públicos y privados de países y territorios, su inclusión en la agenda política se hace más factible. Es más, puede incluso constituir un eje transversal a través del cual hacer frente a retos-país. Es en esos casos cuando la economía social proyecta su máximo potencial. Ello también en relación con los actores del campo de la cooperación al desarrollo.

3. Vertebración e institucionalización de las actuaciones de cooperación al desarrollo que implican a la economía social

El panorama ofrecido en el presente estudio revela una emergente actividad de la economía social en la cooperación al desarrollo procedente de múltiples y muy heterogéneas entidades. La fragmentación y el desconocimiento, las más de las veces, constituyen el denominador común a todas estas acciones dispares. La fragmentación de todas estas acciones presenta dos importantes puntos débiles que cuestionan la eficiencia y eficacia del conjunto: por un lado, privilegia proyectos de pequeña envergadura que raras veces llegan a generar importantes efectos multiplicadores o efectos demostración en el entorno. Por otro lado, esa atomización dibuja un escenario de incoherencia global de estas acciones vistas holísticamente y a menudo son proyectos que no pasan el estadio de experimentalidad, insuficiente para ser base de auténticos procesos de desarrollo.

Tres retos son estratégicos al respecto: conocimiento mutuo, conexión e institucionalización de la vertebración con el objeto de generar proyectos conjuntos, respetando las idiosincrasias.

Una iniciativa que habría que poner en marcha es la activación de un organismo consultivo dependiente del Consejo de Cooperación en el que tuvieran cabida los diferentes actores de la cooperación al desarrollo española, públicos, privados, de ONGD, de universidades, de entidades federativas de la economía social. Un referente interesante es la Categoría «Economía Social» perteneciente al Comité Económico y Social Europeo, la cual ha emitido dictámenes y publicado estudios desde hace tres décadas y ha contribuido con ello a dar mayor visibilidad, conocimiento y atención a la economía social desde las instituciones europeas y hacia los propios países miembros. Es cierto que la economía social se encuentra representada en estos momentos en el Consejo Estatal de la Cooperación a través de CEPES, sin embargo, el potencial de la

economía social es mucho mayor en este campo y requiere, por tanto, mayor espacio institucional.

Después de casi más de veinte años de desarrollo de una actividad inicialmente incipiente en el ámbito de la cooperación al desarrollo, en la que se han involucrado actores propios de la economía social de España, en la actualidad se puede apreciar un nivel de madurez y acumulación de experiencias, así como una capacidad de explorar y utilizar tanto diversas fuentes de financiamiento a nivel local, autonómico y del Estado, como fuentes internacionales.

Todo lo anterior hace aconsejable promover, desde el punto de vista de las instancias públicas de la cooperación al desarrollo de España, la creación de un organismo o Comité Permanente de Trabajo sobre Cooperación al Desarrollo, cuyos cometidos podrían ser los siguientes:

- Acuerdos de colaboración de medio y largo plazo.
- Coordinar los esfuerzos en determinados territorios y áreas de cooperación.
- Compartir información, aprendizajes y modelos de acción.
- Generar procesos de evaluación del impacto de los procesos de cooperación al desarrollo a través de los actores de la economía social.
- Priorizar una agenda de actuación en materia de cooperación al desarrollo, marcando las directrices orientadoras a las múltiples entidades que trabajan en este sector y que lo hacen de modo atomizado.

En una actividad de este tipo el rol de entidades como CEPES España o FUNDIBES puede tener gran relevancia.

4. Reforzar institucionalmente a las organizaciones de la economía social de los países socios

Desde una perspectiva de codesarrollo y de sostenibilidad de las acciones de desarrollo deviene estratégico que las entidades que promueven acciones de cooperación al desarrollo desde España tengan una contraparte estable en los países socios. Esto último no siempre se da, en unos casos porque la economía social en los países de destino es emergente o escasa y en otros por problemas propios de vertebración. Activar y reforzar procesos de vertebración institucional, con federaciones o confederaciones de entidades de economía social, permitiría establecer mecanismos de trabajo con las entidades de cooperación al desarrollo, en particular con la AECID, e identificar y definir con más precisión y eficacia las líneas de trabajo estratégicas en este campo.

5. Priorizar una agenda de trabajo en la cooperación al desarrollo canalizada a través de la economía social

La constitución de un órgano consultivo sobre economía social ligado al consejo de cooperación, en el que se diera cabida a una amplia participación de los diferentes sectores interesados, así como a los beneficiarios, permitiría sentar las bases para consensuar una agenda de trabajo a medio plazo en materia de cooperación al desarrollo canalizada a través de la economía social.

Entre las líneas de actuación que priorizar en esta agenda política deberían encontrarse:

5.1. Promoción de la sostenibilidad a largo plazo de los proyectos

Más allá del cumplimiento de los objetivos de cada uno de los proyectos de cooperación que se puedan ejecutar, especialmente en las esferas de promoción humana y satisfacción de necesidades básicas, queda siempre abierta la alternativa de promover procesos de intercambio e integración económica entre los agentes de la economía social española involucrados en procesos de cooperación al desarrollo, con sus respectivas contrapartes en países en vías de desarrollo.

Desde esta perspectiva es posible visualizar una estrategia de acción que combine una etapa inicial de promoción social y generación de capacidades productivas, y de gestión social y económica, con una etapa complementaria de integración económica y generación de vínculos comerciales autosostenibles entre las contrapartes existentes en los países involucrados.

La posibilidad de aplicación de una estrategia de este tipo permitiría, en procesos con un horizonte temporal, poder identificar etapas de progreso y de egreso de los procedimientos básicos de la cooperación al desarrollo hacia etapas de autosustentabilidad económica y social de las contrapartes y los beneficiarios en países en desarrollo.

5.2. Diferenciar dos ámbitos de actuación de la cooperación al desarrollo desde la economía social

El grueso de la ayuda oficial de la cooperación al desarrollo desde la economía social se canaliza a través de las ONG, no obstante, son crecientes las acciones de empresas y, en especial, en materia educativa. En esta participación,

las empresas de la economía social aportan sobre todo asistencia técnica. Esta participación sería potencialmente positiva a la hora de abordar procesos de mejora sobre el terreno de proyectos empresariales de economía social y de autoempleo de colectivos vulnerables, que inciden en la mejora de las condiciones de vida de la población vulnerable de los países socios, existiendo además experiencias de creación por parte de grupos de empresas de fondos comunes para la realización de proyectos de cooperación.

Estas dos formas de actuar de la economía social en la cooperación al desarrollo, a través de ONG y a través de empresas, están abriendo un incipiente debate. La economía social española creó años atrás varias organizaciones específicamente destinadas a canalizar fondos para la cooperación internacional, por lo que dicho debate se concentra entre dos líneas básicas que señalan que la cooperación debería destinarse, por un lado, a crear tejido empresarial y, por otro, a las ayudas de emergencia. Una alternativa al respecto sería la especialización respectiva. En la política de desarrollo sostenible y codesarrollo para las empresas y entidades de economía social y las ONG, puede desempeñar un papel crucial en materia de prevención y respuesta ante situaciones urgentes.

5.3. Promover la investigación aplicada orientada a evaluar sistemáticamente el valor diferencial de la cooperación al desarrollo a través de la economía social

Una de las dimensiones en las que siempre será necesario profundizar y buscar nuevos mecanismos de acción corresponde a la definición y aplicación de estrategias activas de seguimiento y evaluación de los resultados e impactos de los procesos de cooperación al desarrollo.

En la medida en que los actores de la economía social involucrados en procesos de cooperación al desarrollo tienen la posibilidad de complementar las acciones básicas de cooperación con procesos más avanzados de integración económica, se requiere profundizar en modelos de investigación aplicada que permitan medir y evaluar los resultados de este tipo de procesos.

Lo anterior significa incorporar indicadores de línea de base cada vez más finos, así como análisis de los entornos sociales y económicos más profundos en los que se desarrollan los proyectos. La posibilidad a mano de que este tipo de investigación aplicada se pueda desarrollar simultáneamente en diversos países y contextos permitiría poder contar con una fuente de información y análisis de gran valor.

En procesos de este tipo puede jugar un rol importante la red de universidades, tanto en España como en otros continentes, ya que tienen unidades especializadas en el campo de la economía social y el desarrollo.

5.4. Promover el desarrollo de alianzas público-privadas con la economía social

Para su desarrollo, las entidades españolas de la economía social, incluidas las pymes, pueden aportar su experiencia, competencias técnicas, capital relacional, financiación y progresivamente sus relaciones económicas directas en los proyectos de cooperación al desarrollo materializados a través de alianzas público-privadas. Todo ello redundará en mejoras de las condiciones de vida de los colectivos vulnerables en los países en desarrollo. No obstante, deben solventarse los escollos de carácter técnico, ligados a los propios convenios y contratos con las administraciones públicas, así como la gestión de los riesgos y de las responsabilidades.

5.5. Formación y sistematización de buenas prácticas en materia de cooperación al desarrollo canalizada desde la economía social

Existe ya una dilatada experiencia por parte de diferentes entidades en proyectos de cooperación canalizados desde la economía social. Es necesario superar este estadio experimental y avanzar en la sistematización de conocimientos y manuales de buenas prácticas en la creación y gestión de entidades de economía social exitosas que han sido creadas por los proyectos de las ONGD y bilaterales. Todo ello redundará en una mayor eficiencia y eficacia de los subsiguientes proyectos que se desarrollen.

Análogamente, es necesario el desarrollo de programas de formación y capacitación en materia de cooperativas y de otras formas de economía social.

5.6. Instrumentos financieros

Mejorar la participación de la economía social tanto en la definición de los objetivos de actuación como en las propias actuaciones de los instrumentos financieros de la cooperación al desarrollo de las administraciones públicas españolas, en especial de la AECID. A este respecto dos instrumentos pueden ser especialmente relevantes. Por un lado, el nuevo Fondo para la Promoción del

Desarrollo (FONPRODE), el cual puede ser un catalizador para la promoción de las cooperativas en los países socios, tanto de crédito como en otros sectores, y, por otro, la CAP-Convocatoria abierta y permanente para actividades de cooperación empresarial de la AECID, convocatoria que podría priorizar o reservar fondos a las actuaciones propuestas o ejecutadas en forma de economía social, tal y como establece el III Plan Director.

5.7. Planes de difusión y visibilidad de la economía social

Por último, pero no por ello menos importante, deben multiplicarse las acciones de difusión en el campo de la economía social, tanto hacia el gran público como hacia los agentes implicados en el campo de la cooperación al desarrollo.

Una interesante oportunidad es la celebración en el 2012 del Año Internacional de las Cooperativas proclamado por Naciones Unidas, en cuyo marco pueden desarrollarse diversas iniciativas.

Rafael CHAVES ÁVILA

Es profesor titular de Economía Aplicada (Política Económica) en la Universidad de Valencia y miembro del Instituto de Investigación IUDESCOOP de esta Universidad. Es presidente de la Comisión Científica de CIRIEC-internacional para la economía social y cooperativa, editor de la revista científica *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa* y miembro del consejo de redacción de diversas revistas científicas, entre ellas iberoamericanas. Es director del programa de doctorado en economía social (cooperativas y entidades no lucrativas) de la Universidad de Valencia. Es vicepresidente de investigación de la RedEnuies de centros e institutos de investigación en economía social. Es experto ligado al Consejo de Fomento de la Economía Social del Gobierno de España, y miembro del grupo de expertos que han elaborado el Informe para la Elaboración de una Ley de Economía Social. Ha trabajado en múltiples grupos de investigación interuniversitarios e internacionales, auspiciados por CIRIEC, en el campo de la economía social. En la actualidad es investigador principal de un proyecto de investigación financiado por el Ministerio de Educación y Ciencia titulado *La Economía Social en las políticas públicas; perspectiva de política económica*. Entre sus últimas publicaciones destaca: J. L. Monzón y R. Chaves (dirs.) (2008): *La economía social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo. Es el representante español del Observatorio Iberoamericano de la Economía Social y del Empleo.

José María PÉREZ DE URALDE

Es licenciado en Derecho. Profesor-investigador del Instituto Universitario GEZKI de la Universidad del País Vasco. Director de la Fundación Iberoame-

ricana de la Economía Social-FUNDIBES, es experto en materia de economía social, especialmente en lo referido a Iberoamérica. Es vicepresidente de CIRIEC-España, vocal del Consejo Internacional del CIRIEC, codirector del OIBESCOOP-Observatorio Iberoamericano de la Economía Social y del Empleo, vocal del Consejo de Fomento de la Economía Social del Gobierno de España en la condición de experto (BOE de 15 de noviembre de 2003), director del Consejo de Redacción del Anuario Iberoamericano de la Economía Social, vocal del consejo editorial del Boletín Electrónico del Mutualismo y la Economía Social y director del Boletín Electrónico del OIBESCOOP. Ha coordinado la publicación colectiva *Economía social y cooperación al desarrollo en Iberoamérica*, editada por Fundibes en el 2005, así como los volúmenes de la publicación *La economía social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*, editados también por Fundibes en el 2006, 2007 y 2008. Ha participado y dirigido distintos equipos de trabajo e investigación sobre las materias de economía social, desarrollo y situación iberoamericana. Autor de artículos en publicaciones nacionales e internacionales, es coordinador de varias publicaciones colectivas y ponente invitado en múltiples congresos y seminarios.

Isidro ANTUÑANO MARURI

Es profesor titular de la Universidad de Valencia. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Bilbao (1974), premio extraordinario de doctorado (1979), es desde el 2004 miembro del Patronat Sud Nord de la Universidad de Valencia. Colaborador de CIRIEC e IVIE, imparte docencia de materias como Política Económica, Política de Desarrollo, etc. Profesor de tercer ciclo y postgrados de la Universidad de Valencia, como el Máster Oficial en Cooperación al Desarrollo. Ha publicado, entre otros, *Las ONGD y la cooperación internacional para el desarrollo*, Universidad de Valencia, 2008. Su investigación está centrada preferentemente en las áreas de inmigración, economía del desarrollo, economía regional, política financiera y control del sector público. Es coordinador del módulo de Entidades de Cooperación al Desarrollo del Máster Oficial en Economía Social de la Universidad de Valencia.

Samuel BARCO

Es socio consultor senior y vicepresidente de la Cooperativa Servicio de Conocimiento Asociado. Asimismo es representante de la cooperativa en la Red Europea REVES (Red de Autoridades Públicas Locales y Regionales y entidades

de Economía Social). Anteriormente, desde el año 2002 al 2006, diseñó y dirigió el Departamento de Relaciones Internacionales de CEPES-Andalucía, una de las organizaciones de referencia a nivel internacional de la economía social. Posee el Diploma de Estudios Avanzados en Ciencias Políticas por la UNED, obtenido con el trabajo de investigación de título: “La política de Economía Social en la UE y Andalucía: un estudio comparado”. Igualmente obtuvo el Magister Universitario en Relaciones Internacionales y Comunicación en la Universidad Complutense. Como áreas de especialización tiene “políticas públicas de economía social” y “empresas sociales y economía solidaria”. Es experto en instituciones financieras multilaterales, habiendo trabajado para proyectos financiados por CAF, BID, Banco Mundial, UE y PNUD entre otros, en materia de desarrollo, políticas públicas, cohesión social, economía social, cooperativismo, empleo, emprendimiento, etc. Igualmente ha intervenido en diversos foros internacionales.

Marietta BUCHELI GÓMEZ

Es profesora de la Universidad Pontificia Javeriana de Colombia. Doctora en Administración por la Universidad de Sherbrooke (Canadá), está vinculada a la Facultad de Estudios Ambientales y Rurales y es directora del Instituto de Estudios Rurales, de la Especialización en Gestión de Empresas del Sector Solidario, editora de la revista *Cuadernos de Desarrollo Rural* y miembro del grupo de investigación Unidad de Estudios Solidarios. Asimismo, está a cargo de la línea Modelos emergentes de desarrollo, es administradora de empresas con Maestría en Desarrollo Rural de la misma universidad y es profesora de la Especialización en Gestión de Empresas del Sector Solidario, de la Maestría en Desarrollo Rural y del Doctorado en Estudios Ambientales y Rurales en la Javeriana. Ha publicado sobre temas de desarrollo local y organizaciones solidarias y modelos emergentes.

Claudia Elida DE LISIO

Abogada y profesora en el Centro de Formación Regional CEFIR, Argentina. Es experta en desarrollo local (OIT/DELNET/NACIONES UNIDAS) y en nuevas tecnologías de aprendizaje a través de Internet (INWENT/RED EDUCAL/ Ministerio de Cooperación y Desarrollo Económico de la República Federal Alemana (BMZ) y Tele-akademie Universidad Politécnica de Furtwangen). Ha sido directora nacional de Economía Solidaria en el Ministerio de Desarrollo

Social de Argentina (2001-2003), así como directora de Promoción Cooperativa en la Provincia de Buenos Aires, Argentina (1993-1999). Ha sido asesora de la Reunión Especializada de Cooperativas del MERCOSUR en el área de Políticas Públicas (2001-2010) y fue consultora de la Delegación de la Unión Europea en Argentina, de la Agencia de Cooperación Española AECID en Montevideo y de MISEREOR Alemania.

Ejerció la docencia en la Universidad Nacional de San Martín y en la Universidad del Salvador, ambas en Argentina. Ha dictado numerosos cursos para organismos nacionales e internacionales y publicado artículos en diversos medios.

Juan de Dios GARCÍA SERRANO

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por ETEA-Universidad de Córdoba, Magister Universitario en Consultoría Estratégica de Organizaciones por la Universidad Complutense de Madrid y Diploma de Estudios Avanzados por la Universidad de Córdoba.

Trabaja para la cooperativa con sede en Andalucía, Servicio de Conocimiento Asociado, S. Coop. And, de la que es socio fundador y coordina la red internacional Innómades en calidad de experto en dirección estratégica de organizaciones y territorios, gestión del conocimiento, liderazgo y gestión del cambio, así como especialista internacional en el campo del desarrollo de la economía social en España, América Latina y África. Ha trabajado como consultor de proyectos de la Alianza Cooperativa internacional (ACI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Corporación Andina de Fomento (CAF), la Unión Europea (UE) y Naciones Unidas. Es asesor del programa ART-PNUD Internacional de las Naciones Unidas para proyectos en toda América Latina y algunos países africanos.

Es miembro de varios grupos de investigación universitarios en Andalucía y miembro de la Cátedra de Desarrollo y Complejidad del Claeh de Uruguay.

José Luis MONZÓN CAMPOS

Es catedrático de Economía Aplicada en la Universitat de València y presidente del CIRIEC-España. Es presidente de CIRIEC-España y ha sido presidente de CIRIEC-International. Vocal del Consejo de Fomento de la Economía Social del Gobierno de España en la condición de experto (BOE de 15 de noviembre

del 2003), también es director de *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* y miembro de los consejos de redacción de varias revistas científicas españolas y extranjeras. Es director de los Observatorios Español e Iberoamericano de la Economía Social. Miembro fundador de FUNDIBES, es autor y director de decenas de obras colectivas y artículos en revistas científicas de prestigio internacional, entre las que puede destacarse, en el ámbito del presente proyecto: *El Tercer Sector no Lucrativo en el Mediterráneo (varios volúmenes)*; *Economía Social y su impacto en la generación de empleo. Claves para un desarrollo con equidad en América Latina*; *La economía social en la Unión Europea*.

Leandro PEREIRA MORAIS

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidade Metodista de Piracicaba (Brasil), cuenta con la Maestría en Economía Social, Desarrollo Local y Emprendedores-Facultad de Ciencias del Trabajo de la Universidad de Sevilla (2007) y en Economía Social y del Trabajo por la Universidade Estadual de Campinas (2006). Experto en economía del trabajo (Universidade Estadual de Campinas-UNICAMP, 2002) y en relaciones laborales y mercado de trabajo (OIT, Itália, 2006), es profesor de Economía y Desarrollo Económico en la Pontificia Universidade de Campinas-PUCCAMP.

Investigador del Centro de Estudios en Economía del Trabajo (CESIT/UNICAMP) en temas de generación de empleo y renta (2002-2008), es premio CO-RECON-2002 e IPEA CAIXA 2005. Corresponsal de Brasil en el Observatorio Iberoamericano de Empleo y Economía Social y Cooperativa (www.oibescoop.org) y consultor técnico del Centro de Formación Internacional da OIT/ONU (Itália) y Gaia Social (Campinas), entre sus publicaciones destaca: "Social and Solidarity Economy: building an understanding conceptm OIT" (2010).

Mario RADRIGÁN R.

Antropólogo social, Universidad de Chile, y Máster en Dirección de Recursos Humanos, Universidad de Santiago de Chile, es candidato a doctor en Economía Aplicada de la Universidad de Valencia, España. Es profesor asociado de la Facultad de Administración y Economía, FAE, Universidad de Santiago de Chile, director del Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa, Universidad de Santiago de Chile, y profesor asistente del Departamento de Antropología de la Universidad de Chile (1991 hasta la fecha).

Autor, editor y coautor de los siguientes libros: *La Economía Social en Iberoamérica. Realidad y proyecciones: una visión Comparada*; *La gouvernance des entreprises cooperatives*; *El rol de las cooperativas en un mundo globalizado*; *La Economía Social en Iberoamérica. Un acercamiento a su realidad*; *Manual para el uso de incentivos tributarios en organizaciones sin fines de lucro*; *El Sector Cooperativo Chileno. Antecedentes, realidad y perspectivas* (1998) y *Dilemas Culturales en la Empresa Cooperativa* (1995), entre otros.

En el ámbito de la investigación, en los últimos años ha participado en las siguientes actividades: investigador y coordinador para América Latina del Observatorio Iberoamericano del Empleo y la Economía Social; investigador responsable para Chile del Proyecto “Economía Social y su impacto en la generación de empleo. Claves para el desarrollo con equidad en América Latina”; coinvestigador responsable para Chile del Proyecto “Valores y motivaciones de emprendedores colectivos. Estudio comparado España-Chile”; investigador responsable en Chile del Proyecto “Agricultura, asociacionismo y desarrollo”, investigador del Proyecto “Integración Regional y Desarrollo Cooperativo. El caso del MERCOSUR”.

Francesco Emmanuel PENAGLIA VÁSQUEZ

Es administrador público de la Universidad de Santiago de Chile e investigador del Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa, CIESCOOP. Coautor de ponencias en congresos internacionales en redes académicas tales como Procesos Cooperativos e Iniciativas Económicas Asociativas (PROCOAS), Red Universitaria Eurolatinoamericana de Estudios Cooperativos y de Economía Social (RULESCOOP), Asociación de Universidad Grupo de Montevideo (AUGM) y Encuentro Nacional de Facultades de Administración y Economía (ENEFA), ha sido investigador, analista de proyectos y colaborador en estudios como “Plan de desarrollo comunitario de San Ramón”, “Caracterización y propuestas de mejoramiento en el ámbito del fomento a la asociatividad productiva en la agricultura en Chile”, “Cooperativas de Agua Potable Rural” y “Cooperativas de Trabajo en Maipú”.

Ana María DÁVILA RODRÍGUEZ

Comunicadora social organizacional y periodista de la Pontificia Universidad Javeriana, con maestría en Desarrollo Rural de la Universidad Austral de Chile, fue asistente de investigación y asesora organizacional en el Instituto de Estu-

dios Rurales (IER) de la Pontificia Universidad Javeriana. También es asistente de investigación del profesor de la Universidad Adolfo Ibáñez, Christian Felzensztein, en el proyecto Research Project PBCT-Conicyt SOC-30 “regional systems of innovation and knowledge entrepreneurship in natural resource-based clusters”. Actualmente se encuentra trabajando en el Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa (CIESCOOP) de la Universidad de Santiago de Chile, como coordinadora del Área de Investigación y Estudios. Coautora de las siguientes publicaciones: “Turismo enológico como generador de empleo en comunidades rurales. El caso de la ruta del vino de Colchagua, Chile”, en *Anales II Congreso de la Sociedad de Investigadores en Turismo de Chile*, 2008. Pablo Szmulewicz, Mariela Pinuer y Ana María Dávila: *Investigación interdisciplinaria: fundamentos del conocimiento científico del turismo*, Sociedad de Investigadores en Turismo de Chile, Universidad Austral de Chile, Valdivia, pp. 139-157. Mario Radrigán, Francisco Castañeda y Ana María Dávila: “Entre las fallas del mercado y las fallas del estado. Algunas reflexiones para entender el desarrollo de la economía social”, *Revista de la Cooperación Internacional-Alianza Cooperativa Internacional (ACI)*, Buenos Aires, vol. XX, n.º 1, 2011. Rodrigo Echeverría y Ana María Dávila: “Los clusters y el sector lácteo chileno”, en Christian Felzensztein y Jaime Olavarría (coords.): *Innovación regional y clusters: lecciones para Chile y Latinoamérica*, Editorial Andrés Bello, 2011, pp. 101-116.

