

**XI JORNADAS NACIONALES DE INVESTIGADORES EN
ECONOMÍA SOCIAL
“Los planes estratégicos de la Economía Social”
25-27 de octubre de 2006
Santiago de Compostela
CIRIEC-España y CECOOP Universidad de Santiago de Compostela**

COMUNICACIÓN

Taller General. “Innovaciones y emprendedores en la economía social”

**“JUVENTUD Y DESARROLLO DE LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA ASOCIATIVA
EN CHILE. ANÁLISIS Y PROYECCIONES DE UNA EXPERIENCIA”**

Mario Radrigán Rubio¹

RESUMEN

En el marco del Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA, de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, desde finales de las década de los 90 se han venido impulsando una serie de iniciativas orientadas a la promoción y creación de empresas cooperativas, cuyos socios o gestores son estudiantes del nivel de primaria, de secundaria y del ciclo universitario.

Hasta la fecha se han creado más de 40 cooperativas a nivel primario y secundario, y 4 experiencias en igual número de instituciones de educación superior, tanto públicas como privadas.

Todas estas iniciativas, que en un primer momento tenían como objetivo prioritario promover de forma práctica entre la juventud y las nuevas generaciones, los valores y las prácticas de la economía social y cooperativa, han derivado en una reflexión relativa a los distintas formas de generar y fomentar el desarrollo de capacidades emprendedoras, en donde se pueden distinguir los emprendedores individuales tradicionales, los emprendedores sociales y los emprendedores asociativos o colectivos.

Es sobre el análisis de estas experiencias y sobre la reflexión sobre las formas de promoción y fomento de la capacidad emprendedora asociativa sobre la que se centra esta comunicación.

¹ Profesor de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, Investigador del Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA, de la Universidad de Chile. Licenciado en Antropología Social, Magíster en Administración y Dirección de Recursos Humanos, Estudiante del Doctorado en Economía Aplicada de la Universidad de Valencia. Correo electrónico: mradriga@uchile.cl

SUMMARY

In the framework of the Program Interdisciplinary Associative Studies, PRO-ASOCIA, of the Faculty of Social Sciences of the University of Chile, from ends of the decade of the 90 they have come prompting a series of initiatives oriented to the promotion and creation of whose, cooperative businesses associates or agents are students of the level of grade school, of secondary and of the university cycle.

To date they have been created more than 40 cooperatives to secondary and primary level, and 4 experiences in equal higher education institutions number, so much public as private.

All these initiatives, that in a first moment they had as an priority objective to promote of practical form between the youth and the new generations, the values and the practices of the cooperative and social economy, they have derived in a reflection relating to the different forms to generate and to promote the development of enterprising capacities, where the enterprising individual traditional, the enterprising social and the enterprising associative or collective can be distinguished.

Is on the analysis of these experiences and on the reflection on the forms of promotion and promotion of the associative enterprising capacity on the one that itself center this communication.

PALABRAS CLAVES: Emprendimiento colectivo – economía social – juventud – Chile – cooperativas escolares.

1.- PRESENTACIÓN GENERAL DEL TRABAJO:

En el campo de los estudios y de las prácticas de las entidades de la economía social y cooperativa, es habitual que se ponga de manifiesto los valores y motivaciones diferenciales entre las empresas del sector de la economía social y de las empresas privadas capitalistas y las empresas o entidades públicas.

Claramente estas diferencias existen y son importantes a la hora, tanto de promover programas de apoyo y fomento, como de generar iniciativas de investigación y reflexión sobre estas realidades. Sin embargo, es importante destacar que no ha sido hasta hace muy pocos años que se ha empezado a reflexionar sistemáticamente sobre las características distintivas de los tipos de emprendedores que hay detrás de las iniciativas empresariales de cada uno de estos tipos de empresas, tal como lo señala Levesque (2002:1), lo que significado que en la actualidad se cuente con escasa información sobre estas diferenciaciones.

Sin embargo el concepto de emprendedor o entrepreneur se ha transformado en un verdadero icono de las sociedades modernas, en donde se identifica a este actor clave del desarrollo, con un modelo único de empresa privada de carácter capitalista.

En este artículo quisiéramos poder profundizar y relativizar esta perspectiva con un enfoque más amplio, y que a la vez implique el desarrollo de un programa de investigación de mediano y largo plazo, que apunte a poder modelizar distintas experiencias de desarrollos empresariales de la economía social, en base a la caracterización de sus emprendedores colectivos o asociativos.

Para iniciar este planteamiento de trabajo, utilizaremos la información disponible en el trabajo desarrollado en Chile por el Programa de Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA, de la Facultad de Ciencias Sociales, especialmente en su línea de trabajo orientado a la promoción del modelo cooperativo en niños y jóvenes de la educación secundaria y postsecundaria.

2.- ECONOMÍA SOCIAL Y DESARROLLO DE LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS ASOCIATIVAS Y COLECTIVAS:

En esta segunda sección se presentan de forma sintética en primer lugar la caracterización general de las empresas de economía social. En seguida, en segundo lugar, se presentará una síntesis de las teorías sobre el emprendimiento², para finalizar en una tercera sección con una presentación general una tipología de los emprendedores según el tipo de empresas o entidad.

2.1.- Las particularidades de las empresas y entidades de economía social:

Desde finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX, en el campo de los intelectuales pero también de los gestores de las empresas de la economía social, ha existido y sigue existiendo un fuerte debate tanto sobre las características de las empresas de economía social, como de su relación con el entorno económico, especialmente referido a su relación con la economía de mercado y el modelo capitalista, como también a la identificación del tipo de entidades o organizaciones que debieran ser incorporadas en el sector de la economía social.

Conocemos por economía social, un sector de la economía que presenta ciertos caracteres homogéneos que le diferencian por su fin y por su estructura de otros sectores como son el público o el capitalista. Este sector también recibe la denominación de Tercer Sector, Economía Solidaria, Empresa Social, Sector No Lucrativas, o Economía Participativa, que con matices, vienen a definir la misma realidad económica³.

Los caracteres que definen a ese sector de la economía afectan, como decimos, a su fin y a su estructura. Su finalidad es siempre el servicio a sus miembros y/o a la colectividad, y no la obtención de un beneficio económico para retribuir la inversión de capital, finalidad que caracteriza a las empresas capitalistas.

² Ocupamos aquí el concepto de emprendimiento como sinónimo de la palabra anglosajona de entrepreneurship, pues en los países de América Latina es la mayor difusión, aunque no la única.

³ Para el análisis de estos conceptos ver Radrigán y Barría 2006.

Atendiendo al fin de las organizaciones de economía social, Benedetto Gui (s/f) distingue entre organizaciones de interés general (donde los beneficiarios de la actividad empresarial son diferentes del grupo de personas que la controlan) y organizaciones de interés mutualístico (donde los beneficiarios de la actividad son el mismo grupo de personas que la dirigen). Así, serían organizaciones de interés general las fundaciones o las asociaciones, y serían organizaciones de interés mutualista las cooperativas, sociedades anónimas laborales⁴, mutuas y mutualidades.

Desde el punto de vista de la estructura y funcionamiento, en el año 2002 la Conferencia Europea Permanente de las Cooperativas, Asociaciones, Mutualidades y Fundaciones (CEP-CMAF) aprobó la Carta Europea de los Principios Fundamentales de la Economía Social. En este documento se afirma que el concepto de economía social agrupa a denominaciones utilizadas en varios países como economía solidaria o tercer sector, y destaca como principios que la caracterizan los siguientes:

- Primacía del hombre y del objeto social sobre el capital; a excepción de las fundaciones todas son empresas de personas.
- Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base.
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general.
- Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- La mayor parte de los excedentes se destinan a la consecución de los objetivos a favor del desarrollo sostenible, el interés de los servicios a los miembros y el interés general.

De forma complementaria a los debates sobre la caracterización de las entidades de la economía social, se ha desarrollado una confrontación de ideas sobre cual es la relación entre este tipo de entidades y el modelo de economía de mercado y de entorno capitalista. Tal como señala Monzón Campos (1989: 24), las empresas cooperativas y de economía social surgen con el capitalismo moderno en el contexto de la revolución industrial, pero desde el momento mismo de surgimiento han existido distintas visiones sobre cual es el rol y la relación de este tipo de empresas con la economía de mercado y con el modelo capitalista:

- a) Por una parte, tanto a nivel de los propios gestores de empresas de economía social, como de los investigadores e intelectuales de este fenómeno, se ha planteado a la economía social como una opción alternativa al modelo capitalista imperante, al cual se le declara injusto e inhumano. Las empresas de economía social y las cooperativas estarían llamadas a generar otra forma de sociedad y un modelo económico basado en la solidaridad y en la participación democrática.
- b) Para otros, el sector de economía social estaría llamado a ser un factor de corrección de los fallos del modelo capitalista, logrando con ello una mayor equidad y distribución de la riqueza, pero sin implicar ello un cambio global del modelo de desarrollo imperante en el mundo en los últimos 200 años.

⁴ Para el caso de España.

- c) Finalmente para otros autores, es importante reconocer la existencia a nivel mundial de modelos de desarrollo económico-social de carácter plural, en donde, en función de las realidades particulares de cada país o región, se generan diversas formas de interrelación entre el sector público, el sector privado capitalista y el sector de economía social (ver por ejemplo, Noya, A. y C.Nativel, 2003), en lo que ha venido en identificarse con el planteamiento de la “economía plural”.

El debate entre estos tres planteamientos, y diversas propuestas que de ellos se derivan, siguen en pie, y sufren diversas reelaboraciones en los diferentes países según sus circunstancias particulares.

Finalmente es importante identificar, aunque sea rápidamente el tipo de organizaciones que habitualmente se identifican como parte de la economía social, teniendo en cuenta que estas cambian según la realidad de cada país, e incluso en relación a los períodos históricos de que se trate. Sin embargo lo anterior, en genérico se identifica como parte de las entidades de la economía social a las siguientes:

- Mutuales
- Cooperativas
- Fundaciones sin ánimo de lucro
- Corporaciones privadas
- Asociaciones comunitarias
- Asociaciones gremiales
- Entre otras.

2.2.- Las teorías del emprendimiento y el desarrollo de capacidades emprendedoras:

Uno de los principales componentes y centro del modelo de desarrollo capitalista corresponde a la figura del empresario, aquella persona capaz de identificar una idea y llevarla a la práctica en la forma de una empresa.

Sin embargo, la reflexión acerca de las características de este personaje tan singular y sus modos de actuar y de relacionarse con el medio, por lo menos de forma sistemática, es bastante más reciente que el ciclo de desarrollo económico de los últimos 200 años. Y aún es más reciente la literatura que diferencia el concepto de empresario del concepto de emprendedor.

Si bien como señala Levesque (2002:9), se puede encontrar una primera referencia al concepto de emprendedor en la obra de Richard Cantillon del año 1735 “Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general”, en donde ya se destacan las características individuales de racionalidad y gusto por la incertidumbre (propias también de las acciones bélicas), y también en académicos tan respetables como Max Weber o Joseph Schumpeter, que constituyen obras clásicas en la investigación de la sociedad capitalista el primero, y en el análisis de la empresas en la economía de mercado el segundo, es solo en épocas recientes que se desarrolla una investigación más fondo sobre las características y cualidades del emprendedor.

Tal como ha señalado Orellana Zambrano (2005:2-3), existen dos grandes enfoques a la hora de identificar las teorías explicativas del desarrollo empresarial y de la conducta emprendedora:

- El enfoque psicológico, que se concentra en las características de personalidad de los potenciales o reales emprendedores.
- El enfoque socio-cultural, o medioambiental, que se concentra en el análisis de las variables del contexto que facilita o inhibe las conductas emprendedoras.

A su vez, en relación al enfoque socio-cultural, se pueden distinguir las siguientes teorías generales:

- a) Teoría institucional, que pone énfasis en las condiciones del ambiente general en el cual se puede desenvolver las empresas: normas, leyes, ordenamiento administrativo, etc.
- b) Teoría de la marginación, que pone énfasis en los eventos que desencadenan las iniciativas emprendedoras, que muchas veces implican una crisis o un quiebre con una situación anterior: desempleo, quiebra, migración, etc.
- c) Teoría de la organización encubadora, que pone énfasis en el contexto organizacional en cual se pone en marcha una iniciativa emprendedora, ya sea está una empresa previa o un ente promotor externo.
- d) Teoría del rol, que pone énfasis en las dimensiones territoriales y de especialización geográfica para el desarrollo de iniciativas emprendedoras.
- e) Teoría de las redes, que pone énfasis en los niveles y tipos de vínculos en los cuales las personas se mueven, y que pueden ser un factor vital a la hora de generar un emprendimiento.

2.3.- Tipos de entrepreneurship según tipo de empresa: capitalista, social y asociativo-colectivo:

Complementariamente a lo anterior, en los últimos años se ha venido prestando una mayor atención a los rasgos de los emprendedores según el tipo de contexto empresarial-organizacional en el cual estos desarrollen sus iniciativas emprendedoras.

Desde un inicio en el cual se ponía el énfasis casi exclusivamente en el análisis de las experiencias innovadoras y emprendedoras a nivel de la empresa privada capitalista clásica, en la actualidad se ha ampliado el enfoque a diversos tipos de emprendedores, incluso poniendo énfasis en los distintos tipos de emprendedores al interior de la empresa privada clásica.

Siguiendo en esto a Levesque (2002:9-22), se podrían distinguir tres grandes tipos de emprendedores:

- a) **El emprendedor capitalista**, que tienen los atributos clásicos de capacidad de innovación, desarrollo de ideales centrados en un proyecto con ánimo de lucro, racionalidad instrumental y capacidad de asumir riesgos,
- b) **El emprendedor social**, que de forma complementaria a las características anteriores, suma o reemplaza a la orientación de lucro, un objetivo centrado en el desarrollo de la comunidad a través de la provisión de un bien o un servicio que no se encuentra disponible para un colectivo de la población. Habitualmente, pero no siempre este tipo de iniciativa se concretiza a través de una organización sin ánimo de lucro.

Sin embargo, aunque el emprendedor social sea capaz de movilizar activamente diversas energías y recursos de su entorno, su “empresa social”, estará centrada en su persona y sus capacidades, a lo menos inicialmente.

- c) **Emprendedor colectivo o asociativo**: en este caso el emprendedor colectivo, sumará a las características anteriormente descritas, dos rasgos particulares:
 - Un desarrollo en el marco de un colectivo de personas, que hará que el concepto de emprendedor siempre tenga un carácter plural, aunque se pueden identificar liderazgos claros a su interior.
 - La necesidad de una modalidad de gestión centrada en la democracia y en la búsqueda de consensos que permitan el desarrollo de la iniciativa empresarial con el máximo de recursos posibles, tanto internos como externos.

Para los fines del presente trabajo, es interesante esta distinción entregada por Levesque, pues permite orientar la reflexión de las iniciativas desarrolladas en Chile en el campo de emprendimientos asociativos juveniles.

3.- EL DESARROLLO DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS EN LA JUVENTUD. ALGUNAS EXPERIENCIAS EN CHILE:

3.1.- Breve panorámica del sector cooperativo en Chile⁵:

El sector cooperativo en Chile tuvo un lento pero sostenido desarrollado desde comienzos del siglo XX hasta mediados de la década de los 70, cuando su crecimiento se ve alterado por las circunstancias políticas producto del Golpe Militar de septiembre del año 1973.

Hasta esa fecha existían en Chile aproximadamente 3.600 cooperativas vigentes que agrupaban a casi un millón de socios, habiendo tenido un crecimiento explosivo a partir de inicios de la década de los 60. Es en esta época en que desde el sector público se

⁵ Para mayores detalles sobre la realidad del sector cooperativo chileno ver Radrigán, M((1998) y Perez, E. et al (2003)

desarrollan una serie de programas orientados a potenciar al sector cooperativo y a otras expresiones de lo que es la economía social, tanto en materia de capacitación, asistencia técnica como de financiamiento, llegando a contarse más de 11 agencias públicas que tenían acciones específicas orientados al sector cooperativo.

A la vez, desde el propio sector cooperativo es en esta década cuando se generan las principales acciones orientadas a potenciar sus estructuras de integración, y a la generación de entidades especializadas en servicios específicos hacia el sector cooperativo propiedad del propio movimiento cooperativo, como por ejemplo, en el campo del financiamiento (IFICOOP), educación (ICECOOP) y control y auditoria (AUDICOOP).

Lamentablemente todo este proceso se vio detenido y frustrado en gran medida con el Golpe Militar, quien veía al sector cooperativo de forma sospechosa en términos sociales y contradictorio con los valores de un régimen de fuerza basado en el autoritarismo, frente a los valores de democracia y participación propugnados por el cooperativismo, y a la vez incongruente con el modelo neoliberal impulsado en el país de forma decidida a partir del años 1975.

Como consecuencia de lo anterior, al año 1990, fecha del retorno a la democracia a Chile, solamente existían poco menos de 2.000 cooperativas vigentes (aunque solamente 1.290 tenían una actividad comercial regular), con menos de 500.000 socios. A la vez no existía ninguna agencia pública que orientase acciones de fomento y desarrollo del sector cooperativo.

La situación actual es un tanto paradójica, pues según datos del Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía, hoy en día existen un poco más de 1.000 cooperativas activas en el país, pero estas agrupan a más de 1.250.000 socios (casi el 75% de ellos pertenecientes al sector de cooperativas de ahorro y crédito). Es decir, el sector cooperativo en Chile ha crecido fuertemente en los últimos 15 años, por la vía de la concentración en un menor nº de cooperativas.

Coincidente con lo anterior, uno de los rasgos más característicos del desarrollo cooperativo de los últimos años en Chile, tiene relación con la falta de nuevos proyectos empresariales cooperativos, que logren generar procesos innovadores de asociación de capacidades técnicas con demandas sociales no satisfechas (o mal satisfechas) por el sector público y por la empresa privada tradicional.

3.2.- El Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos de la Universidad de Chile:

El Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA (www.pro-asocia.uchile.cl) , surge en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, en abril del año 1998, originalmente con el nombre de Programa de Investigación y Formación para Organizaciones Cooperativas y Asociativas, PROCOOP.

Con esta iniciativa la Universidad de Chile recupera una larga tradición en el campo de las organizaciones cooperativas y de la economía social, que de forma orgánica se puede

rastrear hasta fines de la década de lo 40 del siglo pasado⁶, cuando en el marco de las Escuelas de Extensión se organizan cursos de introducción al cooperativismo. Posteriormente a fines de las década de los 50 se crea el Centro de Extensión Sindical y Cooperativa, que dependerá directamente de la Rectoría de la Universidad.

A mediados de las década de los 60, se crea la Escuela de Técnicos Universitarios en Administración de Cooperativas, dependiente de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, de la cual egresarán en sus 10 años de funcionamiento más de 600 titulados.

Lamentablemente todas estas iniciativas fueron cerradas a mediados de la década de los 70, en el contexto de los inicios del Gobierno Militar en Chile. Situación similar se vive en el Centro de Estudios Cooperativos de la Universidad Católica de Chile y de la Universidad Católica de Valparaíso.

Desde esta perspectiva PRO-ASOCIA viene a llenar un vacío, en su época de fundación, en el ámbito de los estudios sobre asociatividad, economía social y cooperativismo al interior de la Universidad de Chile y en el contexto de la educación superior en Chile.

En la actualidad PRO-ASOCIA está estructurada en 4 áreas de trabajo:

- Área de Formación y Capacitación
- Área de Investigación y Estudios
- Área de Asociatividad y Desarrollo Local
- Área de Asistencia Técnica y Gestión de Proyectos

Ha sido en el marco de está última área en la cual desde finales de la década de los 90 se ha venido impulsando una línea de trabajo orientada a acercar el mundo de la economía social y cooperativa a nuevas generaciones en el país, para las cuales estos temas o eran desconocidos o simplemente se asociaban como algo del pasado superado por la historia. Para ello se han impulsado dos proyectos, el primero de ellos orientados a promover el modelo cooperativo en el sistema de educación a nivel primario y secundario, y el segundo a nivel universitario, que se describen a continuación.

3.3.- El desarrollo de capacidades emprendedoras asociativas en jóvenes:

La falta de visibilidad del sector cooperativo en Chile, unido a su disminución cuantitativa en la década de los 70 y 80, tuvo como consecuencia que para las nuevas generaciones de niños y jóvenes, este opción de desarrollo empresarial que une objetivos económicos y sociales fuera casi completamente desconocida⁷.

⁶ Cabe consignar en todo caso que en el discurso de instalación de la Universidad de Chile, planteado por su fundador y primer rector don Andrés Bello, ya existe una interesante mención al rol que las organizaciones asociativas jugarán en el siglo de las luces.

⁷ De forma anecdótica se puede señalar que a los inicios de estas experiencias la referencia a la idea de cooperativa, solo tenía como imagen en niños y jóvenes de Chile, a la Radio Cooperativa, la radio más escuchada a nivel de frecuencias AM y FM, y que no tiene relación en la actualidad con el modelo cooperativo.

Lo anterior tiene un fuerte impacto en el “envejecimiento” del sector cooperativo tanto a nivel de su base social, dirigencial como de empleados y ejecutivos.

Este diagnóstico llevó a PRO-ASOCIA desde su creación en el año 1998, a tener como una de sus orientaciones de trabajo prioritaria el desarrollo de actividades orientadas hacia la juventud, lo que se potenciaba por el hecho de su inserción a nivel universitario, lo que permitía un contacto directo con jóvenes (hacia quienes se han desarrollado múltiples actividades de formación a nivel de formativo de carácter formal).

Esta orientación general de trabajo se ha concretado al día de hoy en el desarrollo de dos proyectos, que se pasan a describir a continuación:

a) El caso de las Cooperativas de Servicios Escolares (<http://coopescolares.uchile.cl>):

Durante el año 1999 se pone en marcha de forma piloto un proyecto de creación de cooperativas de servicios escolares en dos comunas de la Región de Santiago, La Florida y Maipú, contando para ellos con el apoyo financiero y técnico de dos de las mayores cooperativas de ahorro y crédito de Chile.

La idea era poner a prueba un nuevo modelo de cooperativismo escolar, similar al que había existido en el país hasta mediado de la década de los 70, y que con el apoyo directo del Ministerio de Educación y del sector cooperativo, impulsó la creación de más de 130 cooperativas escolares en Chile, ninguna de las cuales se mantenía activa inicios de la década de los 90.

Esta iniciativa fue particularmente exitosa en la comuna de La Florida, donde se crearon 8 cooperativas de servicios escolares, lo que dio pie a la firma de un convenio entre la Universidad de Chile y la Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPEUCH, de 6 años de duración (2000-2005), para impulsar este proyecto en 5 regiones del país. A la vez, durante su desarrollo ha contado con el apoyo directo e indirecto del Ministerio de Educación.

Como resultados de este proyecto se pueden destacar:

- La creación de más de 60 cooperativas escolares en 5 regiones del país.
- El mantenimiento en funciones de 45 de estas iniciativas, luego de un ciclo de renovación de sus dirigencias (una vez que egresan del establecimiento escolar).
- La participación de más de 3.000 socios en las iniciativas.
- La formación de más de 500 socio-dirigentes en la iniciativas
- La formación de más de 100 profesores asesores del modelo de cooperativismo escolar.

- En la mayor parte de los casos las cooperativas al desarrollado actividades orientadas a administrar los kioscos de los colegios, pero también las hay que han centrado sus actividades en acciones culturales o netamente orientadas a la generación de ingresos para sus socios, actuando como cooperativas de trabajo.
- Entre otros hechos destacables.

El desarrollo de esta experiencia ha generado un aprendizaje colectivo de mucho interés, especialmente en lo que dice relación con las metodologías apropiadas para el trabajo con niños y jóvenes, en su aproximación al mundo de la economía social y cooperativa, entre las cuales se puede destacar:

- Existe un espacio válido y viable de interés de los niños y jóvenes de poder experimentar con formas alternativas de empresas, a las que comúnmente muestran los medios de comunicación.
- Los niños y jóvenes son perfectamente capaces de ser gestores de sus propias iniciativas empresariales, habiendo llegado a constituirse en algunos casos en verdaderos referentes económicos, tanto a nivel de sus establecimientos escolares, como de sus comunas.
- El rol del profesor asesor al interior del establecimiento es fundamental, especialmente a la hora de dar continuidad a la iniciativa, por el continuo egreso de promociones de jóvenes cooperativistas de cada colegio (ver Radrigán et al, 2002).
- La constitución de los Consejos de Administración, el desarrollo de sus liderazgos y las formas de potenciar su trabajo en equipo son fundamentales en el éxito de las cooperativas, en un contexto marcado por la competencia y el individualismo (ver Rodríguez, M., 2004)

b) El caso de las Cooperativas de Servicios Universitarias (<http://www.cooperativasuniversitarias.cl/>):

Vinculado con el proceso general del proyecto de cooperativas de servicios escolares, a contar de fines del año 2000, PRO-ASOCIA, inicia el estudio de factibilidad de adaptar este modelo al contexto de la educación superior, específicamente a nivel universitario.

Para estos efectos se toma contacto con la Sociedad de Cooperación para el Desarrollo Internacional, SOCODEVI, institución quebequense relacionada directamente con el sector cooperativo de esta provincia de Canadá, que desde mediados de los años 80 desarrolla una actividad continua en el campo de la cooperación internacional, y cuyos socios son cooperativas o federaciones de cooperativas de Québec.

Entre sus socios SOCODEVI cuenta con COOPSCO, la Federación de Cooperativas del Medio Escolar, que reúne a más de 60 cooperativas que agrupan a 300.000 socios, especialmente del medio universitario.

Con el apoyo de SOCODEVI y COOPSCO, durante los años se realizó formalmente un estudio de factibilidad de la aplicación en Chile de un modelo de cooperativas universitarias, que dando resultados positivos significó a contar del año 2002 dar inicio a una segunda fase de la iniciativa piloto orientada a la creación de tres cooperativas universitarias, siempre contando con el apoyo de SOCODEVI y COOPSCO.

Como resultados de esta primera etapa, y no sin dificultades, entre los años 2002 y 2005, se ponen en funcionamiento 3 cooperativas de servicios universitarios, que han tenido que enfrentar diversos desafíos entre los cuales se cuentan:

- El desconocimiento casi completo de este modelo entre la juventud post-secundaria, tiene mayores complejidades que a nivel escolar, pues se trata de personas con un mayor desarrollo y con una formación superior.
- Una fuerte competencia en el medio en el cual se desenvuelven las iniciativas de cooperativas universitarias, pues el nivel de estudiantes universitarios es altamente demandado.
- Lentitud en la definición del proyecto empresarial mismo de la cooperativa, tanto por la competencia externa, las diferentes opiniones entre los socios gestores como por la falta de antecedentes concretos.

De esta fase de iniciativa piloto básicamente en la ciudad de Santiago, se ha pasado a una 3ª fase de expansión de la iniciativa, especialmente gracias al apoyo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito ORIENCOOP de la ciudad de Talca, VII Región del país, que ha permitido expandir el proyecto a las VII Región del Maule y a la VIII Región del Bío-Bío, en donde ya se encuentran en fase de puesta en marcha tres nuevas cooperativas, contando siempre para ello con el respaldo de SOCODEVI y de COOPSCO.

4.- CONCLUSIONES FINALES:

Todo el trabajo anterior ha llevado a PRO-ASOCIA a acumular una experiencia interesante en el campo de la promoción de las capacidades emprendedoras de carácter colectivo o asociativo, específicamente en el campo de la juventud y la niñez, de las cual se pueden extraer diversos aprendizajes y conclusiones:

- a) En la práctica diaria efectivamente es posible reconocer claramente las distinciones propuestas por Benoit Levesque, en relación a las diferencias entre el emprendedor capitalista, el emprendedor social y el emprendedor colectivo o asociativo.

Por una parte, se encuentran en las experiencias con jóvenes que tienen el deseo de un desarrollo personal, pero a la vez comprenden que ese desarrollo personal,

nunca y en ninguna esfera de la vida puede ser satisfecho de forma individual, siempre se necesitará de un grupo, lo que a la vez implica poder aprender a trabajar en ese grupo ya sea de forma democrática o de otra forma.

- b) El trabajo con jóvenes implica un doble aprendizaje, tanto para el propio grupo de jóvenes (y niños para el caso de las cooperativas escolares) quienes van asumiendo e internalizando los conceptos y prácticas del modelo de la economía social y cooperativa, como para los promotores de la iniciativa, que aprender a reconocer entre los gestores directos de estas iniciativas, nuevos desarrollos y formas de hacer las cosas, y también de interpretar y actuar sobre su entorno.
- c) Lo anterior ha llevado a la generación de una 3ª iniciativa complementaria a las otras dos ya impulsadas como lo es la creación de un proyecto de incubadora de empresas sociales (o de economía social), de modo de poder estimular y a la vez acoger el desarrollo de nuevos proyectos empresariales del campo de la economía social, propuestos e impulsados por colectivos de estudiantes universitarios.
- d) Teniendo estos antecedentes en cuenta, lo que se abre hacia delante es la posibilidad de impulsar un programa de investigación sistemática en este campo de los emprendimientos asociativos-colectivos, que permita generar una línea de reflexión para la generación de modelos apropiados de acción y gestión empresarial.

BIBLIOGRAFIA

BRIDEAULT, A. (2001). «Dimensions et variables d'analyse de la réussite d'un groupe entrepreneur coopératif ». En VII Seminario de la Red UNIRCOOP, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

COMECHÉ MARTÍNEZ, J.M. (2004). "Una visión dinámica del emprendedurismo colectivo". En 1º Congreso Internacional de la Red Motiva, Universidad de Valencia, Valencia.

DEL CAMPO TOLEDO, P. (2001). Presencia y práctica de los valores y principios cooperativos en grupos juveniles. Tesis para obtener el grado académico de Licenciado en Antropología Social, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

GUI, Benedetto. Los papeles beneficiarios y dominantes en las organizaciones: el caso de las no lucrativas. Cuadernos de Trabajo. nº 10 Ciriéc-España

KRÜGNER CONSTANTINO, A. (2005). "Emprendedorismo y economía social". En X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.

LEVESQUE, B. (2002). « Entrepreneurship collectif et économie sociale : entreprendre autrement ». En Forum « L'entrepreneurship en économie sociale : oser l'entrepreneurship différemment », organizado por el Centre Local de Développement des Moulins y Emploi-Quebec, 21 de febrero 2002.

MONZÓN CAMPOS, José Luis. (1989). Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Colección Tesis Doctorales, Madrid.

NOYA, A. y NATIVEL, C. (2003). El sector no lucrativo en una economía en cambio. OCDE, Paris.

ORELLANA ZAMBRANO, W. (2005). "Teorías de entrepreneurship y entidades de economía social. Aproximación teórico-empírica a la creación y desarrollo de CTAs y SALs". En En X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.

PEREZ, E., RADRIGÁN, M. y MARTINI, G. (2003). Situación Actual del Cooperativismo en Chile. Informe final investigación, Red Universitaria de las Américas en Estudios Asociativos y cooperativismo. Existe también una edición digital. www.pro-asocia.uchile.cl

RADRIGÁN, M. Y OTROS. (1998). El Sector Cooperativo Chileno. Tradición, Experiencias y Proyecciones. Ediciones CONFECOOP. Santiago de Chile

RADRIGÁN, M., RODRÍGUEZ, M y SILVA, M. (2002). Modelo de cooperativas de servicios escolares. Manual del profesor asesor. PRO-ASOCIA, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 75 pags.

RADRIGÁN, M. y BARRÍA, C. (2006). *“Situación y Proyecciones de la Economía Social en Chile”*, En el libro “Panorama de la Economía Social en Iberoamérica, editado por la Fundación Iberoamericana de la Economía Social” – FUNDIBES, Madrid, España

RODRÍGUEZ, C. (2004). Trabajo Juvenil y Construcción de Protagonismo Social: el caso de las Cooperativas Escolares. Tesis para obtener el grado de licenciada en sociología, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

RODRÍGUEZ, M. y NARANJO, C. (2004). Manual del dirigente cooperativo escolar. PRO-ASOCIA, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 40 págs.

ZEVI, A. (2005). “Emprendedores y economía social en un escenario de globalización”. En X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.