

Economía social y solidaria en el territorio:

significantes y co-construcción
de políticas públicas



Juan Fernando Álvarez Rodríguez

N° 2

Economía social y solidaria en el territorio:

significantes y co-construcción
de políticas públicas

Juan Fernando Álvarez Rodríguez

*Doctor en ciencias sociales de la Universidad de Lisboa,
máster en economía social y economista de la Universidad de los Andes
(Mérida). Profesor de la Facultad de Estudios Ambientales y Rurales de
la Pontificia Universidad Javeriana, consultor e investigador en temas
de gestión de organizaciones solidarias y miembro del consejo científico
de CIRIEC. Correo electrónico: alvarez_juan@javeriana.edu.co*

Bogotá, septiembre de 2017



Arturo Sosa Abascal, S.J.
Gran Canciller

Carlos Eduardo Correa Jaramillo, S.J.
Vice-Gran Canciller

Jorge Humberto Peláez Piedrahita, S.J.
Rector

Luis David Prieto Martínez
Vicerrector Académico

Luis Alfonso Castellanos Ramírez, S.J.
Vicerrector del Medio Universitario

Luis Muguel Renjifo Martínez
Vicerrector de Investigación

Luis Fernando Álvarez Londoño, S.J.
Vicerrector de Extensión y Relaciones Interinstitucionales

Catalina Martínez de Rozo
Vicerrectora Administrativa

Jairo Humberto Cifuentes Madrid
Secretario General

© Pontificia Universidad Javeriana
Vicerrectoría de Extensión y Relaciones Interinstitucionales

*Economía social y solidaria en el territorio:
significantes y co-construcción de políticas públicas*
ISBN: 978-958-781-114-8

Impresión
Fundación Cultural Javeriana de Artes Gráficas - JAVEGRAF

Bogotá, D.C. - Colombia
Septiembre de 2017

Índice

1. Sobre el propósito de estos apuntes	5
2. ¿Por qué otras formas de hacer economía están en boga?.....	6
3. ¿Quiénes hacen parte de la economía social y solidaria?	16
4. Principales tendencias conceptuales	19
5. Orientaciones de las organizaciones solidarias en el mercado	33
6. La economía social y solidaria en Colombia	35
7. Otras concepciones de proximidad a la economía social y solidaria.....	38
8. ¿Cómo podemos fomentar la economía social y solidaria en el territorio?.....	40
9. ¿Cuáles son las particularidades del fomento?.....	44

10. Co-construyendo la política pública en el territorio.....	53
11. ¿Cómo demostrar la incidencia de la economía social y solidaria?	58
12. Una idea simple para valorar el fin de cualquier actividad: el bien común.....	62
13. Propuesta para la verificación de la vida asociativa.....	64
Bibliografía	78

Economía social y solidaria en el territorio: significantes y co-construcción de políticas públicas

*Hace falta la conciencia de un origen común,
de una pertenencia mutua y de un futuro compartido por todos,
Francisco: Laudato Si.*

1. Sobre el propósito de estos apuntes

Desde distintas fuentes se nos habla de la economía solidaria como una forma de hacer empresa con un sinfín de potenciales para atender los más ingentes problemas de la sociedad. En el Gobierno, en los medios de comunicación, en las escuelas, se oye con frecuencia que la economía solidaria es una solución a muchos de los problemas por sus potencialidades para organizar las demandas de las personas y generar acciones para resolverlas de manera directa.

Si los problemas son económicos, la cooperación entre pequeños productores y consumidores genera la fuerza necesaria para producir ingresos, bienes y servicios que solventan la ausencia de recursos económicos. Si los problemas son sociales, el establecimiento de asociatividad, confianza, reciprocidad y redes entre las personas, logra potenciar las condiciones cívicas para solventarlos. Por ello, se afirma que la economía social y solidaria hace re-

lación a un conjunto de prácticas socioeconómicas que combinan la empresarialidad cooperativa con la asociación de personas en busca de satisfacer necesidades. De manera que la economía social y solidaria comprende a un conjunto de organizaciones que desde sus prácticas relevan si siguen o no los principios, el método y los propósitos de la economía social y solidaria.

En un contexto de crecientes desafíos económicos, sociales y medioambientales que ponen en riesgo la subsistencia de los medios de vida, al menos tal como los conocemos, la economía social y solidaria se constituye una opción para orientar la organización de la economía y la sociedad, pero es menester conocer sus particularidades dado que en cada historia de fracaso de estas organizaciones se encuentra el uso indebido de la figura legal, acciones de supervisión y de promoción públicas inadecuadas, la asimilación con empresas capitalistas o el desconocimiento de sus asociados en cuanto a las particularidades económicas y el necesario equilibrio entre la orientación económica y la incidencia social.

En estos apuntes se dará un breve repaso por los acontecimientos que reavivan la asociatividad y cooperación solidaria como método de hacer empresa y organizar la vida civil, se identificarán los principales títulos y contenidos bajo los cuales se entiende este método en diferentes territorios y se trazaran líneas para entender cómo fomentar este tipo de organizaciones de manera más efectiva.

2. ¿Por qué otras formas de hacer economía están en boga?

Pese al creciente descontento frente a los casos de corrupción, malas prácticas políticas, incompetencia para resolver muchos de los problemas que aquejan a las comu-

nidades, hay avances importantes que permiten afirmar que temas como la desigualdad, la búsqueda de generar esquemas de producción sostenibles y el empoderamiento civil son temas que hacen parte de las agendas de la mayoría de los países del mundo. Por otra parte, temas como la inflación, el empleo, la pobreza y la dotación de servicios básicos, que centraban las preocupaciones de los economistas hasta hace sólo un par de décadas, han sido parcialmente solventados (ONU, 2015) aun cuando estos mismos temas están adquiriendo nuevos matices por los cambios impulsados por la revolución tecnológica.

El conocimiento y la tecnología han avanzado de manera exponencial, pero parecen insuficientes para resolver las crecientes desigualdades sociales. Mientras se descubren exoplanetas y se discute su habitabilidad, los conflictos geopolíticos se acentúan, algunas democracias retroceden hacia modelos hegemónicos configurando cambios de actores y una creciente despreocupación por preservar los derechos de los que piensan diferente.

La mercantilización de toda actividad humana como la salud, la educación, el medioambiente, la cultura y el deporte están a la orden del día y hacen parte de las bases de un insostenible modelo de crecimiento económico caracterizado, entre otras, por:

- La desconexión entre la economía y las necesidades de las personas lo que ocasiona un aumento sostenido en el precio de bienes esenciales, meritorios y fundamentales (como la vivienda, el transporte y los servicios públicos),
- El incumplimiento de la promesa de tasas de crecimiento de la producción, el comercio y el desacople de la acumulación económica basada en la economía real dadas las desproporcionadas tasas

de reproducción de dinero usado para comprar más dinero (CEPAL, 2016),

- Y la vinculación de la economía actual a la reproducción creciente de la desigualdad y la devastación ambiental (Oxfam, 2017)

Sin duda es un contexto que luce a toda vista adverso para la sobrevivencia planetaria.

En el centro del modelo actual subyace la separación intencionada del accionar integral de los individuos lo que conduce a la despreocupación colectiva por el bien común. La promesa de que la racionalidad centrada en el individualismo puede agregarse para lograr óptimos económicos, éticos, sociales, ambientales, culturales, espirituales y políticos entre otros, es una deuda que no podrá ser pagada dado que el individualismo no puede por sí solo generar una evolución sostenible, ni de la humanidad ni de los sistemas sociales. De esto hay una amplia evidencia empírica que muestra desde la biología, la antropología, la neurociencia, la pedagogía, la psicología y las ciencias económicas, el rol preponderante que tiene la acción común, el altruismo y la cooperación en la explicación de la sostenibilidad de la especie humana y entorno (Singer y Ricard, 2015).

Y mientras esto ocurre prepondera un pretendido pensamiento único que es ciego ante las amenazas sistémicas y se escuda en las nociones de la eficiencia técnica. También hay acá un paradigma según el cual la eficiencia técnica se reduce a costos y beneficios contables, dejando por fuera del cálculo los costos relacionados al proceso de daño medioambiental y de destrucción de valor social.

Esto es una conducta aprendida que genera exclusión civil, exime al individuo de su responsabilidad con el en-

torno, destruye valor (social y ambiental) y configura un paradigma dogmático que obstaculiza el desarrollo de las organizaciones como sistemas vivos que requieren justamente de lo contrario: encuentro y autoayuda en la procura de satisfacer necesidades, responsabilización y preocupación por los problemas de la comunidad y apertura a la participación.

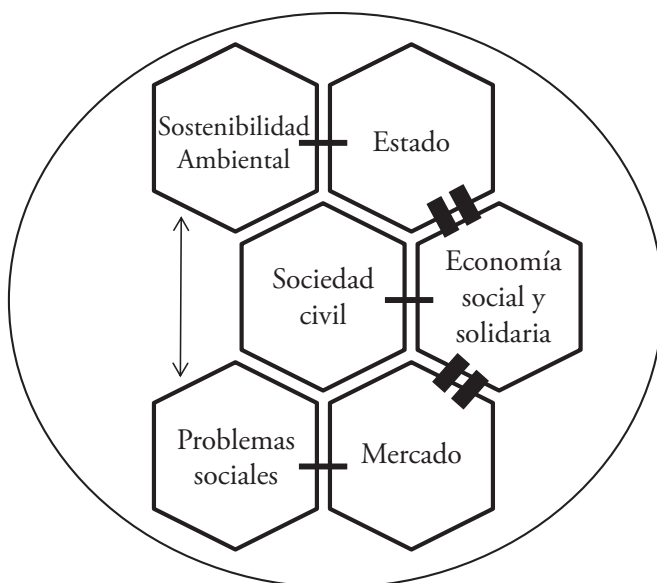
Sin embargo, hay una movida creciente que nada contrarrioriente. Se trata de movimientos conformados por ciudadanos preocupados por rescatar los quehaceres y sabidurías de sus ancestros, volcarse hacia esquemas orgánicos de consumo y de producción sostenible, de generar sistemas económicos incluyentes generadores de bien común.

Estos movimientos hacen parte activa de la sociedad civil de un territorio, pero tienen la capacidad de actuar en los mercados, de relacionarse con los agentes del Estado y de desarrollar iniciativas que responden a preocupaciones medioambientales. En este marco la economía social y solidaria tiene la virtud de servir de puente entre la esfera pública y el mercado, entre la esfera ambiental y la social, democratizando y potenciando a la sociedad civil.

En la figura 1 se representa a la economía social y solidaria como una de las expresiones organizadas de la sociedad civil, la cual tiene presencia en los mercados, genera excedentes que mitigan problemas sociales y a la vez se relaciona con el Estado favoreciendo iniciativas que procuran la sostenibilidad ambiental.

Tras la inminente crisis ambiental y sus efectos sobre el hábitat actual y la sostenibilidad de las formas de intercambio en los mercados, las Naciones Unidas, las distintas iglesias del mundo y los gobiernos han buscado generar orientaciones, compromisos, alianzas y pactos

Figura 1. Interdependencias de un nuevo paradigma
entre mercado-estado-sociedad civil



Fuente: elaboración propia

para revertir la tendencia a la destrucción sistémica. Las principales orientaciones están contenidas en los siguientes documentos:

- Carta Encíclica LAUDATO SI del Santo Padre Francisco “Sobre el cuidado de la casa común”: por medio de esta encíclica se plantea un re-direccionamiento ético del consumo, la producción y las formas de relacionarnos con el medio ambiente a la vez que abre las puertas al diálogo entre religiones basándose en esfuerzos llevados a cabo por otras iglesias diferentes a la Católica. En dicho documento organizaciones de la economía social y solidaria como las cooperativas son un instrumento idóneo que responde a los desafíos

de generar opciones organizacionales sostenibles. Por ejemplo, en un apartado del documento se afirma que:

...se están desarrollando cooperativas para la explotación de energías renovables que permiten el autoabastecimiento local e incluso la venta de excedentes...mientras el orden mundial existente se muestra impotente para asumir responsabilidades, la instancia local puede hacer una diferencia...(Francisco, 2015, 109).

- Los Objetivos de Desarrollo Sostenible –ODS-: por medio de este acuerdo las Naciones Unidas han dispuesto una serie de compromisos a 2030 donde se busca responder a los desequilibrios ambientales, sociales, políticos, económicos, cívicos e institucionales del planeta.

La relevancia de estudios de organismos oficiales señalan una relación positiva entre el fomento de la economía social y solidaria y el desarrollo de prácticas para satisfacer los ODS (ONU, 2014: OIT-ACI, 2014). De manera que ya hay suficiente evidencia de que las empresas solidarias suscriben buena parte de estos objetivos a través del Plan para una Década Cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional y en la práctica millares de experiencias locales de asociatividad solidaria, demuestran cómo el arraigo local de estas organizaciones propicia soluciones que se buscan en los ODS.

Para el grupo de trabajo interinstitucional sobre economía social y solidaria de las Naciones Unidas, la economía social y solidaria tiene un punto de partida privilegiado para cumplir los objetivos

de desarrollo sostenible porque su orientación de generar bienes y servicios por y para sus asociados facilita la transición de millares de trabajadores del sistema de economía informal a un trabajo decente donde pasan a ser co-propietarios de su propia empresa y gestores de su propio desarrollo; por su característica territorial, la búsqueda de producción limpia, el fomento a un consumo responsable y gracias a que en muchas de ellas se desarrollan mercados basados en el comercio justo, las organizaciones de economía social y solidaria tienden a dejar una huella de carbono menor que las empresas capitalistas; además tienden a invertir sus recursos en el territorio con lo que fomentan el desarrollo local, fortalecer la cohesión social y brindar servicios de salud, educación, acceso a servicios públicos que tienden a enfocarse en el ser humano por encima del capital, también tienden a generar un mayor empoderamiento de la mujer y a generar autonomía financiera por sus procesos de autogestión (ONU, 2014).

- Acuerdo COP 21: la cumbre del clima celebrada en París (Noviembre 30 - Diciembre 11, 2015), ha generado un acuerdo mediante el cual los firmantes se comprometen a buscar mecanismos de reducción de los contaminantes y en particular de los niveles de CO₂. A lo largo de los documentos de soporte técnico al Acuerdo se plantea una relación entre el crecimiento económico y la emisión de CO₂ al ambiente y donde en consecuencia se brindan incentivos al decrecimiento económico y la búsqueda de alternativas organizacionales comprometidas con la reducción de la contaminación global. Las empresas solidarias tienen por princi-

pios constitutivos una preocupación por su entorno que les hace partir en una posición privilegiada en el marco del desarrollo sostenible, pero avanzar hacia una reducción de la producción y, a la vez, generar mayores niveles de bienestar, sólo ha sido posible lograrlo en organizaciones de economía social y solidaria que se identifican con referentes ancestrales como el buen vivir practicado como referente cultural en comunidades indígenas de Ecuador o el bien vivir en Bolivia.

En esta línea Di Prieto (2017) plantea, como varios ecologistas, que los medios para el cumplimiento de los Acuerdos del COP21 no generan un rompimiento del sistema capitalista capaz de revertir el crecimiento de las emisiones de CO₂, resaltando que son las comunidades que abogan por una producción ecológica, basada en el rescate de las tradiciones ancestrales, la búsqueda de soberanía alimentaria y energética del área andina de América, las que mayor posibilidad tienen de cumplir estos acuerdos dado que para ellos es parte de su quehacer existencial.

Por otra parte Mendoza (2016) advierte que el clima es un bien colectivo, cuya ‘sobre-explotación’ se debe al oportunismo de, mayormente, grandes corporaciones y países desarrollados que han contaminado la atmósfera. En ese contexto un desafío es evitar la compra de las comunidades por medio de transferencias y donaciones, evitar la disociación de los grupos sociales por la llegada de esquemas productivos que fomentan la concentración laboral en grandes ciudades y evitar la idea de que el desarrollo no puede ser alcanzado siguiendo las prácticas ancestrales.

Mendoza propone desarrollar comunidades epistémicas, entendidas como los encuentros de saberes que abandonando recetas externas logran responsabilizarse por su propio destino. ¿Cómo hacerlo? Mendoza propone organizar el conocimiento de forma sistémica entre intelectuales del sur y el norte que logre expandir técnicamente los saberes locales y tradiciones orales, catalizarlos y darles fuerza ante el debate extractivismo/monocultivismo. Apuesta similar es la que la escuela brasilera de las tecnologías sociales genera para generar tecnologías desde, por y para la gente, situando asuntos tan planetarios como el cambio climático a su entorno, al de sus organizaciones y de su vida propia.

De manera que la conjunción de la insostenibilidad ambiental, económica y las crecientes tensiones sociales, políticas y culturales terminan generando acuerdos y lineamientos como los anteriores que han unido a la mayoría de instancias públicas y privadas en torno a su desarrollo o de manera contraria a su obstaculización. En la búsqueda incesante por alternativas, las organizaciones de la economía social y solidaria surgen como salvavidas.

El caso colombiano no ha sido la excepción, por ejemplo tanto en el Plan de Desarrollo Nacional, como en el Acuerdo para el fin del conflicto con el otrora movimiento guerrillero de las FARC, la economía solidaria tiene un rol importante.

En el plan de desarrollo 2014-2018 se plantea la necesidad de fortalecer a los entes de supervisión de la economía solidaria, facilitar el acceso a activos y mercados financieros con fines de lograr la inclusión de campesinos en zonas rurales dispersas. A pesar de lo escueto que

puede parecer para algunos, contemplar la necesidad de fortalecer los entes de supervisión señala que éstos no son del todo eficientes y así mismo se reconoce en el ámbito rural la cercanía de organizaciones como las cooperativas con los habitantes de estos territorios.

En el caso del Acuerdo para el fin del conflicto, las organizaciones de economía social y solidaria son casi la única alternativa en materia de reincorporación socioeconómica. Se contemplan estímulos financieros e institucionales para la producción, la comercialización, la gestión de proyectos de infraestructura y equipamiento y la organización comunitaria. Para ello se ha dispuesto un ambicioso plan denominado PLANFES que sirve de hoja de ruta para el desarrollo de políticas públicas pro-asociativas. El programa de fomento solidario contempla la creación de una organización de economía social y solidaria, denominada Economías Sociales del Común, que agrupa como paraguas a las decenas de organizaciones civiles y económicas que contempla desde radios comunitarias hasta organizaciones agroindustriales.

En conclusión, la economía social y solidaria resurge como opción organizacional para atender las nuevas tendencias de consumo responsable, producción sostenible, comercio justo, finanzas éticas y otro sinnúmero de iniciativas que siguen un camino distinto al de la mercantilización, extractivismo y explotación propio de los actuales momentos y que constituye un sistema económico insostenible y un paradigma en crisis.

En el siguiente apartado se explorarán cuáles son los principales enfoques y acepciones conceptuales que se dan al término de economía social y solidaria. Con ello se podrán entender las múltiples opciones organizacionales

que desde la sociedad civil se pueden establecer con fines de solventar múltiples necesidades y demandas sociales.

3. ¿Quiénes hacen parte de la economía social y solidaria?

Varios académicos e instituciones han definido qué es la economía solidaria. En Colombia, por ejemplo, la palabra está contemplada dentro de la Constitución lo que ha hecho que existe un concepto desde la Ley que la norma (la Ley 454 de 1998).

Esta profusidad conceptual no es gratuita. Cada concepto abriga un ideal sobre lo que debe ser la economía social y solidaria, está relacionada con una visión política y económica del proponente, denota los principios motivadores de su producción, consumo y distribución y lo mejor aún responde a una visión local que se gesta desde las historias organizacionales de cada territorio. Por ello definir la economía social y solidaria no es un asunto de casarse con un término y tratar de moldear la realidad de un territorio con base en su definición, sino que implica reflexionar sobre las diversas experiencias y posibilidades organizacionales, sentidos y significantes que conforman el acervo plural de millares de organizaciones en todo el mundo que abogan por co-construir desde sus comunidades sus propios destinos.

Si se tomara un mapamundi encontraríamos diversidad de títulos y contenidos tantos que podría hacerse un mapa geográfico de la cooperación en tanto la economía social y solidaria conforma una creciente realidad humana planetaria.

Dando un vistazo a la figura 2 se denota que la economía social y solidaria es un concepto que se co-construye continuamente sobre las realidades situacionales de cada

Figura 2. Mapa geográfico de la cooperación planetaria



Cada concepto de la figura 4 parte de la idea de un sector socioeconómico que integra diversas formas organizacionales bajo un mismo enfoque conceptual. Este esfuerzo no ha sido fácil dadas las particularidades organizacionales, los títulos y contenidos que en cada territorio se han puesto de relieve según su desarrollo histórico, sus necesidades y las posibilidades organizacionales de su sociedad civil.

El territorio podrá ser físico o simbólico, pero en todo caso las decisiones se toman basadas en las particularidades económicas, sociales, organizacionales, políticas, cívicas y ambientales dadas. Ello repercute en concepciones paradigmáticas que se alejan de las tradicionalmente construidas para entender la sociedad y los determinantes de un supuesto “orden natural”.

Es así como en Ecuador y Bolivia, los contenidos organizacionales de la economía social y solidaria hacen énfasis en la cosmogonía comunitaria y ambiental del concepto del buen vivir indígena (*sumak kawsay*). El acento organizacional de la Canadá francoparlante dista de la concepción de la angloparlante dadas las diferencias geográficas, históricas y también sociales que se presentan en un espacio territorial y otro. El enfoque reivindicativo de la economía social y popular de la Argentina dista de los movimientos cooperativos exportadores de Brasil por su relacionamiento político e histórico con las sociedades donde se desenvuelven. Mientras que el enfoque comunal venezolano orienta sus esfuerzos en un contexto de fuerte orientación política. Al mismo tiempo la economía solidaria colombiana trata de que su especificidad constitucional sea ejecutada en un contexto donde priman diferencias organizacionales sobre la orientación económica y su rol en la construcción de una sociedad que busca convivencia pacífica.

4. Principales tendencias conceptuales

Los principales títulos se categorizan bajo las siguientes tendencias:

4.1. Tercer sector

Es una noción conceptual de influencia predominantemente anglosajona. Para la noción anglosajona, el tercer sector es sinónimo del sector no lucrativo, constatado por la práctica de no distribuir ningún tipo de excedentes del ejercicio económico a los aportantes. En este sector prima la participación voluntaria y la estructura formal de organización privada.

Para Salamon y Anheir (1999) los criterios para delimitar qué organizaciones forman parte del tercer sector son las siguientes:

- Que la organización sea privada,
- Independiente del sector público
- Esté estructurada administrativamente de forma legal.
- Debe tener carácter no lucrativo y, por lo tanto, no pueden repartirse beneficios a quienes controlan la organización.
- La participación en la empresa debe ser totalmente voluntaria.

Sus principales organizaciones constituyentes son: fundaciones, voluntariados y organizaciones no gubernamentales que desarrollan acciones por el interés general; y excluye por su principio de no distribución de excedentes a cooperativas y mutuales (Salamon y Anheir, 1999).

La mayoría de estas organizaciones hacen parte del conglomerado denominado sociedad civil. Al respecto cabe

destacar que, entre los autores que siguen esta línea conceptual, hay una tendencia, particularmente en los países de habla inglesa, a construir la noción de tercer sector como encarnación física de la sociedad civil (Roitter, 2004, p. 18) y por tanto el tercer sector se diferencia del sector público y el sector privado con fines lucrativos. De esta manera, comienza a estructurarse un concepto asociado a las organizaciones que, siendo privadas, no mantienen únicamente objetivos lucrativos y/o de interés general.

Tomando en cuenta que el tercer sector se construye a partir de particularidades culturales, económicas, políticas y sociales, en algunas latitudes las organizaciones de bienestar general constituyen buena parte del contenido del tercer sector y, por tanto, son temas de interés especial en la investigación el voluntariado, la no redistribución de ingresos y las prácticas de no lucro, es decir de excluir la posibilidad de generar lucro al final del período en tanto todos los ingresos se reinvierten por sus estatutos en la actividad determinada en su objeto social y se destine a beneficiar a terceros. En estas organizaciones, los inversores tienden a no obtener rentas y eventualmente, pueden sentirse desincentivados por expectativas de rentas casi nulas (Chaves y Monzón, 2001). De manera que algunas de estas organizaciones tienden a cierto nivel de ineficacia productiva, toda vez que no hay estímulos para la minimización de costos en tanto el principio de no distribución de ganancias hace innecesaria la minimización. Un elemento adicional de ineficacia operativa de las entidades sin ánimo de lucro proviene de su lenta capacidad de reacción ante cambios en las cantidades demandadas, debido a su limitada disponibilidad de financiación para ampliar la capacidad de producción en comparación con las empresas lucrativas.

La diversidad de contenidos que envuelven a estas organizaciones recrea varias especificidades (Álvarez & Gordo, 2008):

- Filantrópicas.
- De apoyo a instituciones.
- Abocadas al mercado.
- Abocadas a la justicia social.
- De desarrollo social.
- Reivindicativas.
- De representación.
- De expresión.
- De autogestión y cogestión.

Las entidades filantrópicas se basan en prescripciones religiosas, culturales o éticas ante una determinada situación. Actúan a favor de situaciones entendidas como socialmente deseables, focalizando sus áreas de intervención hacia poblaciones “necesitadas”. Los programas que se desprenden son predominantemente asistencialistas. El ámbito de acceso a los bienes y servicios es selectivo. Este tipo de asociaciones es auspiciado por un agente donante, quien establece las reglas de producción, distribución y consumo.

En las entidades de apoyo institucional, su conformación está predeterminada a la pertenencia, adhesión y subordinación a un sistema mayor de servicios sociales que busca mediante la provisión de bienes públicos atender las fallas de mercado. Este tipo de asociaciones se caracteriza por tener una mínima independencia en su toma de decisiones y focalización de las actividades y poblaciones objetivo. Actúan en pro del cumplimiento de unos objetivos trazados por fuera de la entidad, y en pro de su fortaleci-

miento institucional. Los programas que se desprenden buscan solucionar necesidades básicas determinadas por las entidades públicas y el acceso a sus bienes y servicios tiende a ser público. Pese a que este tipo de entidades son auspiciadas por entidades públicas, eventualmente algunas privadas, pueden desempeñar este papel en tanto existan incentivos fiscales e impositivos.

Las entidades abocadas al mercado basan sus actuaciones en la defensa de estrategias mercantiles para suplir fallas de Estado en la provisión de servicios sociales. Actúan en pro del cambio individual y, generalmente, vinculan estrechamente a sus estrategias valores de tipo religioso, moral y de responsabilidad individual en la satisfacción de necesidades. Los programas que se desprenden son asistenciales y a corto plazo, aunque como estrategia de negocios es factible derivar programas sociales de largo aliento. El acceso a bienes y servicios es selectivo, y utiliza mecanismos de mercado para focalizar los beneficiarios.

Las entidades abocadas a la justicia social basan sus programas en un análisis crítico de la desigualdad de clases, sus causas, efectos e impactos. Propenden por la democratización, justicia y equidad no sólo de las instituciones sino de las relaciones sociales. Desarrollan programas en actividades diversas y en cuanto a grupos de interés atendidos, dado que el acceso está focalizado a las poblaciones excluidas. Sus actuaciones son directas o mediadas por movimientos sociales afines a causas comunes.

Las entidades de desarrollo social orientan su visión a los problemas ligados al desarrollo económico, social, cultural y humano bajo el establecimiento de compromisos gubernamentales, empresariales y de la colectividad. Se busca promover el desarrollo en todas sus dimensiones mediante la participación activa de todos los agentes que

actúan en la sociedad, y las actividades se relacionan con estos objetivos. El acceso es focalizado a grupos socialmente excluidos, auspiciado por un mecanismo que integre al sector público, privado y la sociedad civil.

Las entidades reivindicativas surgen de la necesidad de organizar a los grupos de personas para presionar, ante otros agentes, una serie de intereses compartidos. El tipo de programas que estas entidades realizan son, fundamentalmente, enfocados a la reforma social mediante actividades de presión que buscan un acceso universal, para los grupos de interés, de una serie de bienes y servicios para el mejoramiento de la calidad de vida, basado en principios doctrinales de justicia social. El auspicio suele ser gestoriano e independiente de estamentos gubernamentales.

Las entidades de representación basan sus programas en actividades de representación institucional de agentes organizados bajo un interés común. A diferencia de las asociaciones reivindicativas, desarrollan actividades de concertación y el auspicio y la participación en la toma de decisiones viene recreado por la membresía.

Las entidades de expresión surgen de grupos organizados para la realización de actividades de índole cultural, recreativa o de aficiones compartidas, con el objeto de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida y la disposición de capital cultural para los beneficiarios. Pese a que su actividad se realiza bajo la noción de acceso universal, en la práctica el acceso es focalizado por áreas geográficas y por aficiones comunes, en ocasiones dependiendo del auspicio de entidades gubernamentales o privadas. Habitualmente, su alto componente de voluntariado genera círculos de control empresarial cerrados.

Las entidades de autogestión y cogestión surgen de grupos autodirigidos nacidos con el fin de satisfacer una necesidad, sea de índole económico, cultural, político o ambiental, a través de una empresa en la que priman los intereses colectivos a los aportes individuales y el acceso es libre a la entrada y a la salida, aunque en la práctica puede ir en contra de los objetivos de los asociados. Los auspicios son generalmente provenientes de relaciones de membresía.

A las relaciones anotadas se derivan híbridos, como por ejemplo aquellos movidos por incentivos fiscales, los cuales son dirigidos ateniéndose a las especificidades que impone el donante. Existen otros en los que el auspiciante obtiene satisfacción a través de la financiación de acciones colectivas tendientes a la inclusión social o donde el auspiciante se adhiere a una causa de desarrollo global mediante sistemas de responsabilidad de agentes públicos y privados. Hay otras formas donde los programas se desarrollan desde entes gubernamentales dirigidos a reformas del régimen de bienestar social.

4.2. Economía social:

De influencia francófona y ampliamente aceptado en Europa, la economía social se asienta en el componente organizacional del asociacionismo democrático: cooperativas, mutuales y todas aquellas organizaciones que actúan en los mercados y siguen la doctrina universal del cooperativismo y la ayuda mutua propugnada por las mutuales. Sin embargo, el concepto abre las puertas a organizaciones voluntarias y abocadas al interés general como fundaciones, corporaciones y organizaciones no gubernamentales (Chaves & Monzón, 2001).

Hace referencia a empresas formalmente constituidas que, a partir de los principios de la cooperación, producen bienes y servicios para sus socios de forma autogestionaria. La autogestión implica autonomía y libertad en la toma de decisiones, igualdad en la participación societaria y primacía del trabajo sobre el capital.

Con una rica historia que data del siglo XVIII, la economía social estudia preponderantemente a entidades donde los aportantes son los mismos beneficiarios de la actividad empresarial, pero no excluye a las organizaciones no lucrativas basadas en la transferencia de beneficios a terceros.

Así, las principales organizaciones de la economía social se relacionan con empresas cooperativas, mutualistas y asociativas caracterizadas por:

- Primacía del hombre y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general.
- Distribución de excedentes y toma de decisiones no ligadas directamente al capital y aplicación de los excedentes al objeto social.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.

Bajo los parámetros anteriores, organizaciones sindicales, partidos políticos, de defensa de derechos, organizaciones informales, sacramentales y organizaciones controladas por agentes externos, como entidades gubernamentales, se consideran agentes de proximidad a la economía social, pero no constituyentes.

No obstante, con el objeto de integrar las diferentes formas organizacionales de economía social vigentes en los países miembros de la Unión Europea, esta corriente ha ampliado sus fronteras organizacionales para dar cabida a empresas que a primera vista parecen no satisfacer plenamente las características enunciadas. Es el caso de algunas sociedades laborales en España, donde se permite la participación de inversores con un porcentaje de propiedad limitado o de empresas de interés general en Alemania donde hay participación tanto de entidades públicas como privadas en una misma figura jurídica.

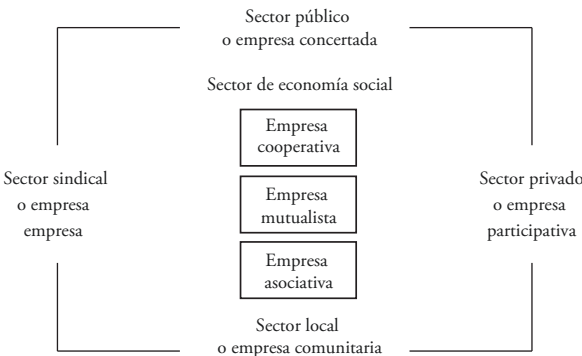
Por esta diversidad de organizaciones Barea y Monzón (1999) proponen clasificar la economía social en dos subsectores: empresas de mercado (si las ventas cubren más del 50% de los costos de producción) y empresas de no mercado o instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (cuando las ventas no superan este porcentaje).

En la búsqueda de establecer parámetros de ordenamiento conceptual, Monzón y Defourny (1987) plantean al tercer sector como representación de la no lucratividad y la economía social como representante del concepto “sin ánimo de lucro”, y traza fronteras para mostrar los espacios propios de la economía social. En la figura 3, se ilustran los nexos de proximidad entre la economía social, el sector público, el sindical, el privado y el comunitario. Estos nexos develan vínculos de intereses por el bien común y que se materializan en acciones colaborativas basadas, desde la economía social, en el principio de interés por la comunidad y la generación de bienes y servicios socialmente deseables que se realizan.

En el caso de la economía social y su relación con el sector público, se destacan las empresas cooperativas o asociativas que, con apoyo del Estado, prestan servicios

públicos. La economía social y el sector comunitario mantienen relaciones siempre que la gestión de actividades municipales por parte de empresas de economía social se lleve a cabo en colaboración con asociaciones locales. La interfase entre economía social y sector privado se establece cuando desde la empresa privada se concierne una participación de los trabajadores en la propiedad, gestión y resultados de esta. La interfase que relaciona el sector de economía social y el sindical muestra relaciones en sindicatos creados desde una empresa participativa y autogestionados.

Figura 3. *La economía social y sus interfaces*



Fuente: Desroche (1983, p. 205).

De manera que la economía social está compuesta preponderantemente por empresas, cuya finalidad esencial es realizar actividad económica directa en beneficio de sus integrantes. Al decir de Namorado (2006), únicamente deben ser consideradas de la economía social las organizaciones que realicen actividades económicas, de modo que abarquen naturalmente la producción de bienes y la prestación de servicios, en una racionalidad que implique la maximización de los resultados, la contención de los costos y la reproductibilidad de las virtualidades productivas. Este criterio es ampliado hasta incluir

a organizaciones cuyos fines sean paralelos o colaterales con la actividad principal que desarrollan las empresas, como sería las entidades que realizan acciones de representación y defensa de los intereses del sector, de investigación, información y educación.

Estos antecedentes sirvieron para el desarrollo de una conceptualización ampliamente aceptada de economía social. Para el CIRIEC, la economía social se define como:

...el 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 y 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 está ligadas 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 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 y financian... (Chaves y Monzón, 2008).

4.3. Economía social y solidaria

Con múltiples influencias provenientes de experiencias latinas la economía solidaria se asienta en prácticas organizacionales que trascienden lo económico y realizan emprendimientos por la preservación, valoración y difusión de las expresiones populares, comunitarias o ancestrales como nueva forma de hacer economía en un contexto de creciente exclusión económica. Esta lógica de actuación

organizacional sirvió de base para el desarrollo no sólo de la economía solidaria sino también de la economía del trabajo, la economía de la solidaridad y más recientemente socioeconomía solidaria.

Bajo este enfoque, las empresas de economía solidaria son portadoras de un nuevo paradigma de desarrollo que gira en torno al ser humano, la justicia social y la sostenibilidad, creando una regulación socioeconómica renovada alternativa a la mundialización neoliberal (Boulianne, 2003). Así los emprendimientos socioeconómicos están inmersos en sectores como la provisión de empleo, alimentación, educación, sanidad y vivienda, mediante prácticas de finanzas solidarias, comercio justo, agricultura sostenible, entre otras iniciativas que promueven una economía fundada en la cultura de la cooperación y en la ética de la solidaridad.

Las organizaciones que constituyen la economía solidaria abarcan una amplia variedad de formas de organización. Tal heterogeneidad depende de los contextos en que surgen, de las problemáticas que enfrentan, y de las características de quienes las promueven e integran. Las unidades económicas solidarias comprenden: familias, comunidades, unidades campesinas, organizaciones económicas populares, cooperativas, asociaciones de trabajo voluntario, y pueden ser de producción y consumo, sean estos bienes o servicios.

Al respecto, el concepto propuesto por Antonio Cruz (2011, pp.12) da luces sobre la materia: *comprenderemos por economía solidaria “el conjunto de emprendimientos económicos asociativos donde (i) el trabajo, (ii) los resultados económicos, (iii) la propiedad de los medios (de producción, de consumo de crédito...), (iv) el poder de decisión y (v) los conocimientos acerca de su funcionamiento son compartidos solidariamente por todos los que de ellos participan.*

Buscando conjugar la tradición de la economía social con la de la economía solidaria y consolidar bajo un mismo manto conceptual las expresiones organizacionales del sur y del norte se comienza a popularizar en eventos, gremios y diferentes publicaciones el título de economía social y solidaria. Para el recién grupo de trabajo interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria (Freedman, 2013), la economía social y solidaria se refiere a las *organizaciones que tienen objetivos económicos, sociales y ambientales a menudo explícitos, e implican diversas formas de cooperación y solidaridad. Estos incluyen las cooperativas, los grupos de mujeres de autoayuda, empresas sociales o comunitarias, redes de comercio justo y asociaciones de trabajadores de la economía informal.*

La Organización Internacional del Trabajo en busca de ampliar las características de la definición de economía social y solidaria propone como criterios definitorios los siguientes (OIT, 2013):

- La economía social y solidaria está centrada en las personas;
- Sus organizaciones son híbridas, en el sentido de que combinan la rentabilidad, el cambio social y los valores sociales, no siendo fundamental la primera
- Operan sobre la base de reglas negociadas y reciprocidad garantizada, particularmente por el control social;
- Funcionan en el marco de una democracia económica;
- Incluyen entre sus objetivos el mantenimiento de vínculos sociales.
- Pueden tener también como objetivo la búsqueda de una reducción de la brecha entre individuos y autoridades (en las asociaciones comunitarias).

En consecuencia, la economía social y solidaria hace referencia a organizaciones que siguen una lógica particular para el desarrollo de emprendimientos socioeconómicos. Las organizaciones de economía social y solidaria inician su presencia en el territorio cuando, partiendo de una organización privada, realizan acciones para generar intencionalmente productos sociales que impacten sobre sus miembros y, por extensión, a sus familias y a la comunidad en general. En dicho proceso, apelan a la autogestión desde su dimensión participativa como de responsabilización socioeconómica, potenciando redes de reciprocidad, solidaridad, lazos de afectividad y ejerciendo la democracia directa.

Como actúan en contexto de economías de mercado, muchas veces siguen sus reglas pero con pautas de participación, operación y distribución distintas. También actúan por fuera del mercado bajo criterios propios de asignación. Cualquiera sea el caso, parten de maximizar la satisfacción del beneficio de cada uno de sus miembros en un ámbito común por medio de la aglutinación de demandas (necesidades) y satisfactores como oferta. De manera que hay una estrategia básica de generación de economías de escala.

Como efecto de lo anterior, estas organizaciones terminan fortaleciendo los mercados, generando asignaciones eficientes de recursos y contribuyendo a la solución de fallas de mercado y/o Estado, dado que los asociados no tienen incentivos para ofrecer bienes o servicios en condiciones sub-óptimas, dado que ellos mismos los consumen o lo hacen beneficiarios con los cuales tienen fuertes vínculos empáticos. De manera que, la estrategia de ocultar sistemáticamente la información sobre los atributos de los bienes y servicios que producen, no es

racional dentro de este tipo de empresas, porque ellos terminan siendo sus propios gestores y consumidores.

El bienestar se procura a partir de una dimensión social intangible próxima al concepto de bien común. Además suelen practicarse códigos morales que inducen cambios comportamentales en sus miembros y promueven el fortalecimiento del capital social comunitario expresado en redes de reciprocidad, asociatividad y confianza.

Incorporan una dimensión humana a la teoría del valor estableciendo ponderaciones a los distintos bienes económicos en razón a la utilidad que tienen y las necesidades a las cuales responde. De esta manera, asignan a sus bienes y servicios precios de mercado como referencia, o pueden utilizar precios por debajo de éste, por encima o incluso entregarlos de forma gratuita, siempre y cuando la asignación de precios responda a una estrategia definida y compartida por los usuarios gestores de los emprendimientos.

Crean mercados propios, con la ventaja de que pueden acceder en tiempo real a la información sobre los atributos deseados en los bienes y servicios que se producen y previamente se han demandado de forma común. Lo anterior, supone que se conocen las necesidades de sus beneficiarios, los atributos que desean por el consumo de bienes y servicios y que éstos conocen de cerca los objetivos de cada emprendimiento.

En estos contextos, la confianza, cooperación y capacidad de autogestión están presentes en las interacciones sociales en determinadas condiciones (Poteete y otros, 2012). Descifrar cuáles son las condiciones en cada territorio es un asunto que debe explorarse.

5. Orientaciones de las organizaciones solidarias en el mercado

Un breve vistazo a los elementos considerados en las distintas formas organizacionales, nos da cuenta de un universo amplio y heterogéneo que se articula de forma diferenciada en el mercado. Es posible realizar una lectura de las dinámicas de estas empresas y su grado de diferenciación general entendiendo que algunas conforman híbridos organizacionales.

La evidencia, muestra un universo de organizaciones y realizaciones que cumplen funciones muy diferenciadas y el cálculo de su incidencia difícilmente puede reducirse a un conjunto de indicadores basados en dictámenes legales no siempre creados para tratar de forma diferente a las heterogéneas dinámicas asociativas.

Por una parte, existen empresas que tienen prácticas muy cercanas a las realizadas por empresas capitalistas. Sus directivos insisten en que las organizaciones abra sus puertas a no asociados para ganar cuotas de competitividad, sus precios son determinados siguiendo las pautas de mercado y sus decisiones tienden a la búsqueda de crecientes ingresos que facilitan su destinación a la conformación de conglomerados organizacionales cada vez más desnaturalizados de la identidad solidaria. La solidaridad en este tipo de prácticas se expresa en prácticas de responsabilidad social realizada normalmente por fundaciones asociadas. Generan empleo, fortalecen la competencia e incluso crean nuevos mercados basados en la estructuración de escalas que le son implícitas y en la innovación de prácticas sociales. Su fortaleza empresarial les permite mejorar los mercados y su presencia en los gremios es sustantiva como grandes aportantes de recursos.

Por otra parte, hay empresas solidarias que se insertan en los mercados para únicamente aprovechar políticas de fomento, de transferencias de bienes y servicios o estímulos empresariales. Esta característica acerca a las empresas a un escenario donde se pierde la independencia y autonomía y donde el margen de maniobrabilidad en la toma de decisiones y participación se disipa. Si bien las empresas ocupan espacios económicos vacíos y contribuyen a mitigar fallas de mercado y de Estado, lo hacen con estándares de competitividad bajos y con escasa innovación tecnológica. La consecuente débil capacidad de adaptación a los mercados tiende a restarle dinamismo y atar a la empresa a los vaivenes de las donaciones. En definitiva, su economía depende del buen desempeño de sus promotores. Adicionalmente, este tipo de empresas tiene escasa representatividad y fuerza para poder impulsar nuevos mercados.

Otros tipos de empresas de la economía social y solidaria, tienen como particularidad su proveniencia de iniciativas populares y su alta adhesión a los circuitos económicos de sus territorios. Aun cuando sus dimensiones no suelen ampliarse y su relación con mercados externos es bastante limitada, logran generar mercados propios. Formalizan, de alguna manera, las actividades informales y les dotan de una mayor institucionalidad que fortalecen las dinámicas empresariales y sociales. En este tipo de organizaciones frecuentemente se establecen puentes comunicantes entre las iniciativas populares, sus realizaciones económicas, los problemas en el territorio y el accionar político. Las empresas atienden las necesidades básicas de sus comunidades de proximidad y también sus dinámicas con el mercado les permiten innovar en los diferentes territorios, acercar e informar a los consumidores a las nuevas tendencias de consumo y producción induciendo

nuevas demandas y fomentando nuevas pautas de producción. En sus actividades económicas suelen crear mecanismos de no mercado para fortalecer sus iniciativas; es el caso del trueque como mecanismo de intercambio, las mingas como iniciativas sociales de movilización de recursos humanos con fines específicos, la realización de bazares y otras actividades, de índole voluntario, por medio de las cuales es posible acceder a donaciones.

Ello nos sirve de referente para comprender las diferentes tendencias en los discursos, las orientaciones y las búsquedas de relacionamiento político de las organizaciones solidarias en cada contexto.

6. La economía social y solidaria en Colombia

En Colombia, las nociones de economía social y tercer sector no lucrativo calaron hondo en la estructuración de lo que hoy, legalmente, se denomina economía solidaria. Desde empresas cooperativas, fieles a la índole mutual de la economía social, hasta asociaciones de vendedores informales y organizaciones filantrópicas fueron promovidas desde ámbitos gubernamentales y no gubernamentales, en una singular construcción de un universo social casi ilimitado y aún difuso y disperso. En este contexto, se establecieron varias fuentes de construcción organizacional de un gran sector social y solidario sin que, jurídicamente, se establecieran articulaciones entre ellos.

Inicialmente, la Ley 79 de 1988 reconoce la noción de sector cooperativo constituido por todas las formas cooperativas donde los aportantes son beneficiarios de la actividad empresarial. Por fuera de ámbito, pero con nexos de proximidad, quedaban los fondos de empleados y las asociaciones mutuales. Posteriormente, la Ley 454 de 1998 amplió la noción de sector cooperativo a sistema de

economía solidaria y en ella se incluyó, junto a todas las formas cooperativas, a las mutuales y a fondos de empleados. Bajo esta noción quedaron con nexos de proximidad organizaciones como juntas de acción comunal, voluntariados, cajas de compensación y fundaciones, todas ellas caracterizadas porque sus aportantes se organizan para beneficiar a terceros. La Ley 454 de 1998, en su Artículo 2, entiende por economía solidaria al “*sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía*”.

Paralelamente, el universo mayor de empresas sociales y solidarias se definió en el Estatuto Tributario de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, que establece el título de entidades sin ánimo de lucro para incluir a todas aquellas organizaciones que no reparten entre sus miembros las utilidades generadas en cumplimiento de su objeto social.

Las entidades sin ánimo de lucro en Colombia incluyen, entre otras organizaciones:

- Corporaciones y fundaciones.
- Instituciones de educación superior e instituciones de educación formal y no formal.
- Iglesias.
- Partidos y movimientos políticos.
- Entidades privadas del sector salud.
- Establecimientos de beneficencia y de instrucción pública de carácter oficial.
- Las propiedades regidas por las leyes de propiedad horizontal.

- Cajas de compensación familiar.
- Juntas de acción comunal, cabildos indígenas y asociaciones de cabildos.
- Entidades de naturaleza cooperativa, fondos de empleados y asociaciones mutuales.
- Instituciones auxiliares de cooperativismo.
- Entidades ambientalistas.
- Entidades científicas, tecnológicas, culturales e investigativas.
- Instituciones de utilidad común que prestan servicio de bienestar familiar.
- Asociaciones agropecuarias y campesinas nacionales y no nacionales.
- Entidades gremiales y organizaciones civiles en general.

Paralelamente a estas clasificaciones institucionales, la economía social y solidaria está en pleno auge. La persistencia de décadas de violencia repercute en el debilitamiento de las expresiones organizadas de la sociedad civil. Sin embargo, ante un escenario que propende por la convivencia pacífica, emergen cientos de experiencias que estaban relegadas a ciertos territorios en los que la institucionalidad preponderante no era la oficial y que hoy genera una suerte de ebullición de expresiones solidarias en los campos socioeconómicos, culturales, políticos y ambientales ávidos por profundizar sus acciones, democratizar los mercados y hacer del territorio una expresión de vida civil.

En este resurgir de la economía social y solidaria es menester conocer otras referencias y documentar las propias bajo un carácter de comunidades epistémicas que despliegan su energía comunitaria hacia la autodeterminación. Re-

ferentes internacionales de la economía social y solidaria, pautas orientadoras como el Laudato Si, acuerdos como el COP21 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible y Acuerdos como el de la Habana se constituyen en elementos de fomento para integrar las diferentes expresiones de la solidaridad.

7. Otras concepciones de proximidad a la economía social y solidaria

Desde diversos territorios y realidades se configuran otros conceptos de proximidad a la economía social y solidaria que vale la pena analizar. A continuación se muestra brevemente algunas de las concepciones y enfoques que impulsan el camino de la economía social y solidaria en Iberoamérica.

Sumak kawsay: se trata de un enfoque filosófico propio del área andina que postula la armonía de las actividades socioeconómicas con la naturaleza. Bajo el sumak kawsay o buen vivir se propugna una economía basada en los valores de uso en oposición al concepto colonial de la avidez, el crecimiento continuo y la mercantilización de la vida (Acosta, 2012).

Economía civil: la economía civil es un enfoque de la sociología económica italiana que enfatiza en el estudio de las organizaciones civiles como actores del desarrollo y parte de considerar que en las sociedades existen agentes económicos organizados no sólo en el Estado y la empresa capitalista, sino en el grueso entramado organizacional basados en la fraternidad y la reciprocidad (Bruni y Zamagni, 2007).

Socioeconomía de la solidaridad: bajo este enfoque, de tradición latinoamericana, se plantea que la solidaridad y los valores morales y éticos explican numerosos com-

portamientos socioeconómicos, caracterizados por la preponderancia del trabajo, cooperación, colaboración, comunión y coordinación, entre otros (Guerra, 2014).

Economía del trabajo: bajo este enfoque, de tradición latinoamericana, el concepto se contrapone a la lógica hegemónica del capital, en tanto parte de la lógica, los intereses, identidades y agrupamiento de los trabajadores para enfatizar en sus mecanismos de reproducción ampliada (Coraggio, 2004).

Economía plural: bajo este enfoque, de desarrollo euroamericano se describen las prácticas e instituciones basadas en relaciones entre los productores y, entre éstos y la naturaleza, regidos por principios económicos plurales que amplían la visión mercantil de los mercados buscando una economía sustantiva donde se incorporen valores y acciones de reciprocidad a los intercambios (Laville, 2009).

Finalmente, se destacan algunas concepciones que comienzan a calar hondo en organizaciones de economía social y solidaria. Algunas de ellas son de origen anglosajón, otras son de origen europeo e incluso asiático.

Economía del bien común: bajo este enfoque, de origen austríaco-alemán, se busca invertir el marco de incentivos de la economía actual para propiciar un modelo de valor de empresa basado en su aporte al bien común. Lo anterior, mediante una propuesta ética que se basa en el desarrollo de balances del bien común que hagan más transparentes los mercados, los motiven a la búsqueda del interés general y donde los beneficios son los medios para su consecución (Felber, 2012).

Economía colaborativa: bajo este enfoque desarrollado con fuerza en Norteamérica, se busca dinamizar un mo-

delo de intercambio económico basado en la interacción y diálogo directo entre productores y consumidores basados en la colaboración mutua (Economistas sin frontera, 2014).

Empresas sociales: bajo este enfoque, de tradición inglesa y más recientemente europea, se trazan nexos desde las agrupaciones de ciudadanos en las empresas no lucrativas con las comunidades, buscando innovar para generar valor social a partir de la provisión de servicios a las mismas y generar bienestar. Las empresas asumen riesgos vinculados a su actividad económica, con personal preferentemente voluntario, e involucran a los diferentes stakeholders en su administración (Defourny y Nissens, 2013).

Economía desinteresada: este enfoque, propuesto por Bourdieu y retomado en la actualidad por el premio Nobel Muhammad Yunus, se basa en la búsqueda del progreso social pero no acota el tipo de organizaciones que puede procurarla. Lo fundamental es la orientación hacia el bien de las personas por encima del capital y basado en valores como la democracia y el compromiso comunitario (Yunus, 2010).

Una vez se han explorado contextos, referentes y conceptos es menester abordar algunas pautas para fomentar la economía social y solidaria en los territorios. En el siguiente apartado se tocará este tema.

8. ¿Cómo podemos fomentar la economía social y solidaria en el territorio?

Como se ha visto, la economía social y solidaria tiene un lugar privilegiado en el desarrollo territorial por su vocación de trabajo para sus miembros, formación permanente y servicio para la comunidad. Ello es reconocido,

entre otros, por las Naciones Unidas (2014), la Organización Internacional de Trabajo (OIT, 2013) y la Comisión Económica de la Unión Europea (Comité Económico y Social, 2015) quienes destacan la incidencia de estas organizaciones en el crecimiento sostenible, cohesión e innovación social.

Sin embargo, las apuestas de las organizaciones solidarias en el territorio pueden ser contrarias a las fomentadas por las políticas nacionales. Por ejemplo, la apuesta por una agricultura intensiva y la búsqueda de productividad mayor en el campo es una estrategia de desarrollo, basada en agendas multilaterales, que causa tensión con la orientación de organizaciones solidarias que promueven prácticas de agroecología, agricultura familiar y preservación de semillas. Si a esto se agrega la herencia económica del conflicto, manifestada en sistemas de comercialización monopólicas ligadas a mafias regionales, la situación para las organizaciones de economía social y solidaria en el territorio se vuelve peligrosa.

Pese a estos escenarios, en algunos territorios las organizaciones de economía social y solidaria han resistido por décadas los embates de una economía excluyente, la ausencia de bienes públicos y la presencia de continuos desestímulos a la autodeterminación. Por ello algunos autores como Yaselga y Jara (2013) plantean que estas organizaciones son un patrimonio cultural intangible de los pueblos en tanto representan otro modelo civilizatorio que se construye desde la experiencia de los pueblos y sus entornos históricos, culturales y ambientales. Sus acciones contracorriente permiten la recuperación de saberes, el fortalecimiento de la identidad comunitaria, de sus usos y costumbres (como la preservación de semillas) y se constituyen en una movilización por la dignidad.

En muchos de estos casos, las organizaciones de economía social y solidaria llegan a un estadio de hastío en relación a procurar el fomento, desde las lógicas nacionales, de sus prácticas locales. Por ello se dedican a relacionar las prácticas económicas con su cultura lo que implica preservar sus saberes y su entorno social y ambiental, esto es un proceso de arraigo integral. Es este el punto de partida de un proceso autónomo de fomento de la economía social y solidaria y desde la cual extenderemos el foco de atención.

Se parte del argumento de que son necesarias las relaciones políticas entre los actores de la economía social y solidaria, el Estado y las empresas de capital, pero sin que ello redunde en la pérdida de una concepción propia del desarrollo, con base en una clara identificación política de intereses. En este contexto, es menester precisar la noción de que lo público es un concepto más amplio de lo estatal. De manera que las comunidades organizadas en la economía social y solidaria pueden co-construir en conjunto el bien común y sus orientaciones hacen parte de lo público no estatal.

Desde estas visiones, es claro que la política pública no sólo se diseña por el Estado, sino también por una red de actores en los que las organizaciones de la sociedad civil y sus expresiones en la economía social y solidaria tienen un papel preponderante. Ello es cónsono con las conceptualizaciones contemporáneas de las políticas públicas como redes que superan las ideas de antaño de una lógica estatal que asumía que todo lo público está bajo su responsabilidad.

De acuerdo con Vaillancourt (2011), la co-construcción de políticas públicas es un enfoque de democratización de la política que supone la participación de actores como los de organizaciones de economía social y solida-

ria, agentes sociales, cívicos, y agentes de mercado junto al Estado en la definición de las finalidades, medios de regulación y financiamiento que dan vida a los procesos de diseño de políticas públicas.

Pero para que la potencialidad de las organizaciones de economía social y solidaria se despliegue en el territorio es necesario formular políticas públicas que:

- Reconozcan la especificidad diferenciada de estas organizaciones frente a las concepciones del desarrollo rural basada en el paradigma único de la explotación a gran escala. En algunos casos la cooperativización agrícola supondrá, como en el caso colombiano, producción a gran escala (como los desarrollados a nivel agroindustrial por Colanta), en otros casos con producción orgánica a pequeña escala en red (como los desarrollados a nivel nacional por pequeñas redes asociativas articuladas a la Confederación Agrosolidaria), con agregación de valor artesanal (como los desarrollados en el ámbito local por grupos productivos orientados por el esquema una villa un producto), reproducción de procesos (como los desarrollados en organizaciones fomentadas desde las microfranquicias solidarias) o una combinación de éstas.
- Propicien espacios para la organización de circuitos económicos, creación de cadenas de comercialización, desarrollo de mercados internos e implementación de procesos de agregación de valor basados en la creación de mercados internos.
- Faciliten la alianza con organismos públicos y privados para garantizar la democratización de mercados signados por monopolios y carteles de formación de precios.

9. ¿Cuáles son las particularidades del fomento?¹

Cuando de fomento se trata es menester precisar a qué se refiere el mismo. El concepto fomento está directamente relacionado con una determinada acción deliberada del Estado cuando, resultado de una orientación constitucional, de una directiva legislativa o del desarrollo de un programa gubernamental dado se busca incentivar a los particulares (ciudadanos del común o sus organizaciones) para que, por sí mismos, realicen actividades de interés general (sean económicas, sociales, culturales o de otro tipo).

El fomento implica el impulso a la iniciativa privada que se realiza a través de estímulos institucionales, mediante el establecimiento de condiciones adecuadas dirigidas a crear un entorno favorable para el desarrollo autónomo de la economía social y solidaria. Ello conlleva la realización de macroactividades de promoción, protección y fortalecimiento.

Para Chaves (2012), en el campo de la promoción, se suele incentivar la creación de empresas solidarias en distintos territorios con el fin de generar alternativas de ingreso, empleo y desarrollo de iniciativas económicas mediante la asociatividad. Sin embargo, la promoción es mucho más compleja que la siempre creación de empresas. Las medidas a desarrollar pueden ser:

1.- Este apartado se basa en el libro Marco para el fomento de la economía solidaria en territorios rurales de Colombia, sintetiza algunos de sus argumentos y los amplía en relación al componente territorial de la co-construcción de políticas públicas. El libro en mención está disponible en www.ciriec-colombia.org y ha sido escrito junto al profesor Hernando Zabala Salazar, Alberto García Müller y Crescencio Orrego.

- De carácter cognitivo que se relaciona con iniciativas de formación, difusión e investigación de la economía solidaria.
- Medidas institucionales de apoyo a la creación y de reconocimiento a la capacidad de la economía social y solidaria de operar en los mercados como agentes económicos, sociales, políticos y culturales. También la promoción debe generar estímulos a redes.

En el campo de la protección, se suelen generar lineamientos institucionales para disminuir las duplicidades, concurrencias e ineficiencias que generan los tratamientos sectoriales de las políticas públicas que no logran reconocer a la economía social y solidaria como un actor de presencia transversal. La protección es la principal política pública pero al unísono la más olvidada. Basta con que los organismos públicos reconozcan, respeten y castiguen a los agentes que no violen su especificidad. Así la medida principal de protección es la de articular las políticas entre organismos públicos de promoción, supervisión, control y regulación fiscal para evitar distorsiones en la aplicación de las políticas públicas y violaciones a la autonomía.

En el área de fortalecimiento para el desarrollo empresarial hay dos grandes tipos de medidas:

- Medidas dirigidas a mejorar la competitividad y generación de valor integral en las organizaciones a través de incentivos presupuestarios, fiscales y de apoyo financiero. Este tipo de medidas es lo que suele denominarse acompañamiento y aunque no existe una relación exacta, algunos autores plantean que por cada organización creada deben multiplicarse los esfuerzos por cinco años en su acompañamiento.

- Medidas de demanda de actividades cooperativas: como acceso de sus bienes y servicios a mercados públicos, estímulos para la creación de mercados propios, apoyo para la participación en mercados extranjeros.

Algunas de estas medidas se contemplan en Resoluciones internacionales que sirven de referente para orientar las políticas públicas por parte de las autoridades nacionales. Las principales Resoluciones son:

- Resolución ONU No.56/114/2002: que exhorta, entre otras cosas, a los gobiernos, junto a los gremios y organismos especializados, a fomentar el establecimiento y el desarrollo de las cooperativas, a crear un entorno propicio y favorable al desarrollo de las cooperativas y a elaborar programas para promover y fortalecer la educación de los miembros
- Resolución OIT 193/2002: en lo relativo al fomento plantea: que los gobiernos deben reconocer el papel de las cooperativas y sus organizaciones mediante el desarrollo de instrumentos apropiados que apunten a la creación y fortalecimiento de cooperativas a los niveles nacional y local, propiciar medidas que faciliten el acceso de las cooperativas al financiamiento de sus inversiones y al crédito y fomentar condiciones que favorezcan el desarrollo de vínculos técnicos, comerciales y financieros entre todas las formas de cooperativas, con el objeto de facilitar el intercambio de experiencias y la participación en riesgos y beneficios. Autores como Henrÿ (2014) defienden la tesis según la cual la Resolución 193/2002 de la OIT conforma el núcleo del derecho público internacional cooperativo en tanto tiene carácter vincu-

lante para los países firmantes entre los cuales está Colombia.

La diversidad de medidas de fomento y las resoluciones que sirven de orientación para su desarrollo, independientemente del territorio donde se encuentre, se completa con una serie de recomendaciones que establece el profesor Alberto García Müller (Álvarez y otros, 2015) para la orientación de las políticas públicas en el territorio:

- Las políticas públicas deben tener esencialmente un carácter de promoción y protección, más que de control y debe trascender los períodos de gestión de gobierno. Para lograr que las medidas de protección no beneficien a sólo un grupo de organizaciones agremiadas, es menester generar espacios en el territorio para la participación de todas las expresiones civiles, organizadas o no.
- Se deben fundamentar en acciones sensibilizadoras, formativas, educativas, de acompañamiento, de generación de oportunidades de inserción económica y social, más que en ejercicios paliativos o asistenciales. Los ejercicios asistenciales generan trampa de la donación entendida como *la percepción de captación caritativa que se genera en los beneficiarios, luego de la concurrencia de organismos de promoción en un determinado territorio. Con esto, los beneficiarios son inducidos a desarrollar una particular racionalidad económica que asimila a los organismos de fomento como responsables de su manutención por razones caritativas y de beneficencia* (Álvarez, 2016, 317).
- El control debe ser preventivo y tutelar, más que sancionatorio, especialmente para mantener el

principio de legalidad, basadas en su destino en la generación de incentivos. De manera que ante posibles casos de prácticas indebidas la entidad debe generar procesos de orientación y optimización de las organizaciones más que de liquidación. Debe tomarse en cuenta que cada proceso de liquidación conlleva la destrucción de capital social comunitario expresado en niveles de confianza, asociatividad y propensión a participar de redes.

- Siempre que exista fortaleza civil la gestión en cada territorio, debe operativizarse desde las organizaciones de economía social y solidaria que hacen vida en los territorios a fomentar, considerándose la integración como el pivote del desarrollo solidario en los territorios.

Desde este punto de vista, las organizaciones de economía social y solidaria deben ser partícipes del fortalecimiento civil de su territorio por medio de iniciativas de participación comunal, fomento de la economía social y solidaria en Escuelas, grupos ambientales, culturales y deportivos, dinamizando con ello la vida en el territorio.

- Adecuadas a las características propias de los espacios geográficos de intervención. En lo específico, deben propiciarse acciones de fomento que posibiliten la perdurabilidad de la asociatividad.

Es menester tomar en cuenta los estadios organizacionales de cada territorio, en cierto territorios es menester organizar a las comunidades en torno a iniciativas culturales y educativas como medio de generar cohesión social, si esto se da puede transitarse hacia la asociatividad económica y posteriormente transitar hacia estadios de mayor

agregación de valor, encadenamientos productivos, ampliación en las cadenas y generación de circuitos económicos. En todo caso hay que transitar cada estadio organizacional bajo los tiempos y especificidades geográficas y culturales de cada territorio.

- Ante un eventual proceso de acompañamiento a un emprendimiento social y solidario, los agentes gubernamentales deben saber separar las funciones de fiscalización de las funciones de fomento, ya que ellas son distintas en su origen, en su carácter y en su aplicación.

En este sentido, es necesario precisar que los emprendimientos locales en los territorios no tienen por qué estar atados a los ciclos presupuestales de sus promotores. Si bien debe existir un riguroso monitoreo de los productos de la asociatividad estos no deben ser atados a criterios por fuera de la dinámica socioeconómico de las organizaciones en su entorno.

- Los programas tendientes a acompañar a las comunidades, o a los emprendedores sociales, deben partir del entendido que se trata, no de un intervencionismo estatal sobre la sociedad sino, de un proceso de colaboración para resolver, sobre bases autogestionarias y participativas, acuciantes problemas económicos y sociales, con propósitos de auto-dependencia y sostenibilidad.

Generalmente, sobre todo desde los agentes estatales, se confunde la acción social tendiente a crear y fortalecer iniciativas económicas comunitarias con simples acciones de bienestar social, lo que conduce, necesariamente, a la presencia de

un intervencionismo directo de los agentes en el proceso organizativo de la comunidad, reemplazando su capacidad autogestionaria.

En varios casos los promotores estatales, de las ONG y de la empresa privada han intervenido en estas dinámicas y finalmente han reemplazado el proceso de dirección –que debería ser propio de la comunidad- por grupos de decisión que no hacen parte de ella. En otros casos se observa que las decisiones administrativas las toma el interventor o el asesor, desplazando a la comunidad de su posibilidad de aprendizaje.

Es cierto que se requiere un acompañamiento por un determinado tiempo, pero no significa que el ejercicio administrativo y de control del proceso productivo lo tenga que hacer el agente externo. Dicho fenómeno está ocasionando que las organizaciones de economía social y solidaria simplemente sean los operarios del emprendimiento, dejando de lado su condición de emprendedores.

- Cuando se producen acciones de fomento de empresarismo social, no se puede confundir la forma empresarial a adoptar. De acuerdo con Marie Bouchard (2001, pp.4): *“Mientras la empresa privada se constituye sobre la base de la asociación de capitales, la empresa colectiva se fundamenta en la asociación de personas. La empresa pública sitúa sus actividades en función del número de personas que constituyen la sociedad, formen o no parte de la actividad...”*.

Cuando el asesor externo no descubre la forma empresarial adecuada y orienta a los emprendedo-

res hacia instrumentos jurídicos que no dan sostenibilidad, pueden cometerse errores irreversibles. Por ejemplo, ha sido común en estos años que se gesten proyectos productivos bajo la forma jurídica de corporaciones o fundaciones, las cuales, en el ordenamiento jurídico colombiano, tienen propósitos diferentes a los propiamente productivos, generándose la formación de patrimonios que no son del grupo asociado sino de la forma societaria como tal; situaciones que pueden llevar a la pérdida de los acumulados sociales creados durante el proceso de desarrollo del emprendimiento.

- Un agente interventor externo no puede hacer abstracción de la experiencia histórica que indica que los emprendimientos sociales nacen del principio del esfuerzo propio. Esto es, a lo largo de la historia, las comunidades organizadas han descubierto su capacidad de autorregulación y autodinamismo, de potenciación de sus recursos y de generación de prácticas de control de su propia gestión.
- Otro elemento a tomar en cuenta, que nace de la experiencia europea, es que los agentes externos no pueden confundirse en su intervención. Dice Sanchis (2001) que: *“Los proyectos gestionados son, en su mayoría, de carácter económico (y no social), de naturaleza de instalación de bienes y servicios (y no de racionalización de factores) y de categoría de prestación de servicios (y no de producción de bienes y de creación de infraestructuras económicas y sociales”* (Sanchis, 2001, pp. 20). Adicionalmente señala que: *“el grado de éxito de los proyectos gestionados y ejecutados es bueno, principalmente, porque se favo-*

rece la integración y motivación del colectivo o grupo al cual van dirigidos los beneficios del proyecto”.

- Bouchard, (2001) ha advertido que: la participación (de los agentes que se benefician del fomento), desde la formulación del proyecto permite la apropiación de los objetivos y el compromiso concreto en la implementación de los medios para lograrlo. Poner en juego los agentes directos del desarrollo facilita su capacidad de movilización, libera su potencial de emprendedor y favorece la emergencia de iniciativas locales” (Bouchard, 2001, p. 15).

Con estos elementos se concluye que las iniciativas de fomento, deben establecerse —inicialmente— desde lo local. En ella tendrán representación los agentes externos y los representantes de los emprendimientos beneficiados. Sus acciones, podrían tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Realizar estudios socioeconómicos que precisen la viabilidad de un determinado emprendimiento;
- Capacitación de gestores y comunidades;
- Acompañamiento y orientación de las acciones organizativas;
- Contribuir con la gestión controladora del Estado;
- Formar el voluntariado del emprendimiento social; y
- Proponer mecanismos de trabajo en red.

Se ha pasado revista a los fundamentos institucionales de las medidas de fomento con los actores públicos. Sin embargo, esto no es suficiente. Se requiere implementar más medidas, con más agentes. Ello requiere procesos de articulación para evitar que el fomento de la economía solidaria quede solapado en decenas de instituciones que

realizan acciones instrumentales en busca de satisfacer el cumplimiento de sus indicadores organizacionales pero con poca capacidad de coordinación entre sí.

10. Co-construyendo la política pública en el territorio

Hay varios modelos para generar acuerdos democráticos en la economía social y solidaria, basados en la participación. Savall (2013) los resumen en:

- Mono-construcción: caracterizado porque la elaboración de las políticas públicas está en manos del Estado, tomando eventualmente aquellas consideraciones que los grupos de presión con mayor fuerza plantean y distanciándose en alguna medida del interés general.
- Co-construcción neoliberal: caracterizado porque el Estado elabora las políticas públicas teniendo en cuenta la opinión de grupos socioeconómicos con mayor poder y organización, enfatizando en el interés que manifiesten los participantes.
- Co-construcción corporativista: caracterizado por la participación de determinados agentes sociales que defienden sectorialmente sus intereses, quedando menoscabados los intereses que no alcanzan la representatividad.
- Co-construcción democrática: caracterizado por el reconocimiento a la pluralidad sectorial que se presenta no sólo en el mercado sino también en la sociedad civil y sus expresiones organizadas, persiguiendo el interés general a partir del diálogo.

La actuación en red se establece con mayor solvencia en la co-construcción democrática mientras contribuye, en

mayor medida, con la búsqueda de compromisos para alcanzar mayores grados de utilidad social en los territorios.

Al respecto la OIT (2011, pp.39) plantea:

Para ser más efectivas, un aspecto de las políticas públicas para la economía social solidaria es que sean construidas sobre la base de la “coproducción”; o sea tienen que ser concebidas como resultado de la acción colectiva de los ciudadanos.

De manera que bajo esta mirada, se parte de la estrategia de la concertación y co-construcción de acciones de fomento a partir de alianzas entre agentes, con base en encuentros de los organismos de promoción junto al sector solidario, la Academia, los municipios y entidades públicas y privadas presentes en los territorios. La experiencia indica que un buen espacio de encuentro es aquel donde líderes de la comunidad (como rectores de colegios, párrocos, profesores universitarios, secretarios de gobierno, presidentes de juntas de acción comunal, entre otros) participan de manera activa en la identificación de problemáticas sociales, culturales y económicas, entre otras, del territorio.

El objetivo en todo caso es la procura del bien común, la utilidad social de los emprendimientos y evitar las duplicidades y solapamientos en las ofertas institucionales que desde el nivel central se llevan a los territorios.

Los diferentes agentes con los cuales deben convenir procesos de interrelación o de cooperación local se distribuyen fundamentalmente en cuatro tipos²:

2.- Estas tesis han sido ampliamente desarrolladas en Colombia por el profesor Hernando Zabala Salazar y hacen parte de los sistemas de integración en red que se propician desde Confecoop-Antioquia.

- **Relacionamientos comunitarios:** Se refiere a que los proyectos productivos de economía social y solidaria nacen de la comunidad, se establecen con base en el descubrimiento de necesidades comunes y se sostienen con la participación de los miembros de ésta; de manera que se requiere mantener los lazos o vínculos con las organizaciones de todo tipo (civiles, sociales o económicas) que soportan esa comunidad para que ellas sean el envolvente del proyecto productivo o que contribuyan a hacerlo propio de la comunidad, buscando en todo caso acerca la potencialidad productiva de un territorio con su vocación.
- **Relacionamientos con las instituciones estatales.** La organización de economía social y solidaria debe crear lazos de alianza, más no de dependencia, con diferentes instituciones del Estado (nacional, regional o local) presentes en el territorio para convenir proyectos conjuntos o recibir de éstas apoyos que les permita mantenerse vigentes. En este relacionamiento institucional las organizaciones deben partir de considerar los acuerdos sobre el desarrollo que se hayan producido desde el Estado local o regional y mirar los medios de vincularse a dichas visiones, pero sobretodo debe mantener un relacionamiento no dependiente demostrando para cada iniciativa conjunta con el Estado como los apoyos recibidos mejoran sus condiciones institucionales, los de la comunidad y la hacen cada vez más sostenible.
- **Relacionamiento con agentes externos no gubernamentales.** Los agentes no gubernamentales como agencias de cooperación internacional, ONG's y fundaciones, cumplen la función de

facilitar procesos de organización o de distribución de beneficios a la población y por tanto deben involucrarse en los entramados comunitarios o en los acuerdos de desarrollo. La relación está definida principalmente para que la organización de economía social y solidaria pueda ser sujeto de los beneficios y con ello pueda generarse una inter-institucionalidad que evite dilapidación de recursos, produzca economías de escala y genere impactos reales.

- Relacionamiento con la academia y centros de investigación especializados. Garantizar la función de agregación y distribución de valor en el territorio requiere un acompañamiento en la generación de eficiencia técnica al proyecto productivo, lo que implica como se expresó líneas arriba organizar el conocimiento de forma sistémica entre académicos y no académicos de manera que logre expandir técnicamente los saberes locales y tradiciones orales en abierto diálogo con las nuevas técnicas y tecnologías para la optimización de procesos de agregación de valor. Ello conlleva la generación de alianzas con Universidades, centros de estudios, grupos de investigación para contribuir a la sostenibilidad del proyecto productivo. De vital importancia ha sido la inclusión en los proyectos de desarrollo territorial de organizaciones gubernamentales tales como las corporaciones regionales, el ICA, el SENA y otros centros especializados como la Pontificia Universidad Javeriana entre otras Universidades con tradición en el estudio de organizaciones de economía social y solidaria.

Las actividades a realizar de manera participativa pueden ser, entre otras:

- Diagnosticar los principales problemas del territorio y generar estrategias para un eficiente relacionamiento con los Municipios, las regiones, el Departamento y el orden nacional,
- Definir la vocación productiva del territorio, los saberes, las potenciales formas de agregar valor, los condicionamientos económicos, restricciones, obstáculos y oportunidades,
- Priorizar las principales necesidades locales sentidas por los habitantes desde un punto de vista integral, las posibilidades de unir demandas cívicas con ofertas institucionales,
- Los posibles emprendimientos a desarrollar, la inclusión productiva, la potenciación de capacidades locales y de los trabajadores,
- Formulación de proyectos y convenios para propiciar sostenibilidad en las acciones de apoyo que pueden realizar las entidades locales, calificación de las entidades externas que intervendrían en las acciones a ejecutar, análisis del costo/beneficio de las acciones a ejecutar en relación con las necesidades a satisfacer,
- Supervisión de la ejecución de los programas o acciones a ejecutar, control social y formulación participativa de planes estratégicos para el desarrollo territorial.

Corresponde ahora dar un vistazo a algunos criterios para demostrar la incidencia de las acciones de la economía social y solidaria en el territorio. Para ello es indispensable generar pautas de relacionamiento con las autorida-

des gubernamentales y no gubernamentales que permitan desde un primer momento orientar las mediciones a lo que interesa medir, pero también es necesario que las organizaciones identifiquen los cambios que realizan en sus territorios, los midan y los reporten.

11. ¿Cómo demostrar la incidencia de la economía social y solidaria?

Uno de los factores que más incide en el fracaso de organizaciones de la economía social y solidaria son sus relaciones disonantes con los organismos de promoción (sean estos gubernamentales o no gubernamentales). Por una parte los organismos de promoción apoyan la creación de las organizaciones y una vez creada los asociados deben asumir el manejo de su empresa sin que necesariamente tengan las competencias para ello.

Si no existe acompañamiento las probabilidades de fracaso se multiplican y si a este riesgo se suma la llegada de organismos de supervisión (como las Superintendencias o el Departamento de Impuestos) con una visión sancionatoria, más que preventiva, tutelar y orientadora, las recién creadas organizaciones de economía social y solidaria tienen la liquidación sentenciada.

Las razones de la desconexión entre las políticas de promoción y las de supervisión develan una debilidad estructural de las políticas públicas de protección, las cuales sirven de bisagra entre las medidas de promoción y supervisión. Sin embargo, al ahondar en los criterios y herramientas que utilizan las entidades de supervisión se encuentra un problema crítico: las entidades no suelen tener criterios adaptados a la lógica y especificidades de las organizaciones de economía social y solidaria y a falta de estos criterios trasladan los de empresas capitalistas a éstas.

De manera que los criterios de evaluación del éxito organizacional se relacionan con indicadores que no son las más relevantes de la incidencia que tienen en las organizaciones solidarias. Así, indicadores financieros, empleo generado, impuestos pagados son la punta del iceberg de la incidencia socioeconómica de las organizaciones de la economía social y solidaria, pero son los que preponderantemente se han estudiado en la mayoría de los programas universitarios.

Si de ciencias sociales, económicas y administrativas se trata, la inmensa mayoría de programas universitarios ponen énfasis en la lógica de una sólo forma de hacer empresa: la capitalista, dejando sin estudiar categorías empresariales fundamentales del sistema económico como las empresas sin ánimo de lucro y las no lucrativas, sus híbridos y las variantes organizacionales. En la figura 4 se ilustra la anterior afirmación.

Dentro de las organizaciones privadas, las empresas lucrativas se caracterizan por buscar satisfacer un interés particular manifestado en socio accionista que procura por su inversión un retorno monetario, como las sociedades anónimas. Las empresas sin ánimo de lucro, como las cooperativas, buscan satisfacer el interés compartido que sus asociados identifican y para ello los recursos monetarios son un medio con el cual deben procurar un fin de mayor complejidad como bienestar, valoración del trabajo, entre otras. Las empresas no lucrativas, como las fundaciones, buscan satisfacer el interés general y por tanto sus excedentes son reinvertidos en su totalidad para financiar su causa fundacional y en ningún caso los distribuyen entre sus aportantes.

Desde el punto de vista de la supervisión y el control, el objetivo de las mismas no es más que garantizar las con-

diciones para que las organizaciones cumplan su razón de ser. La razón de ser de las empresas lucrativas es generar lucro y por ello los indicadores financieros son un buen referente de eficiencia y del logro de su objeto comercial.

La razón de ser de las empresas sin ánimo de lucro es beneficiar a sus asociados y por ello los indicadores financieros no logran captar si esto se logra o no; sirven como una foto de la realidad económica de la empresa, pero no reflejan si se ha cumplido con el objeto social, con el acuerdo solidario que tienen como objeto fundacional. Uno de las herramientas más idóneas para calcular el cumplimiento de la razón de ser de las organizaciones sin ánimo de lucro, como las de economía social y solidaria, es el balance social como instrumento donde se reporta los beneficios que se transfieren a los asociados, trabajadores, comunidad, entre otros.

La razón de ser de las empresas no lucrativas es beneficiar a terceros, sean éstos personas, entornos, bienes materiales o inmateriales. Nuevamente el balance financiero no es capaz de demostrar por si solo si las personas, la comunidad o el entorno se beneficia de las acciones de fundaciones, ONG's, voluntariados, iglesias, entre otras. En este caso se han diseñado instrumentos que basados en la técnica costo/beneficio compara cuál es la relación costo/calidad/beneficio que generan las organizaciones en comparación con otras organizaciones que hacen actividades similares. Por ejemplo, podría medirse la eficiencia de una ONG que presta servicios educativos para niños con especificidades que le hacen especial, comparándole con el costo que tendría que pagar el Municipio o una entidad estatal determinada por un servicio con calidad similar.

Si los programas de formación no particularizan sus asignaturas con base en estas lógicas diferenciadas, cada egre-

sado no tendrá más que un puñado de herramientas para gestionar un solo tipo de organización y por lo tanto su idoneidad profesional en el campo de la economía social y solidaria puede verse menoscabada.

Figura 4. *Tipología fundamental de las organizaciones privadas*



Fuente: elaboración propia

Por ejemplo, en un programa de ciencias contables los fundamentos parten de la idea del crecimiento continuo. Un balance financiero que no crezca devela visos de ineficiencia. Una empresa que no maximice sus indicadores tenderá a ser menor evaluada que una con indicadores que revelan rentabilidad. Se considera que la solvencia está en proporción a la maximización de utilidades y que no tenerla es riesgoso. Poco se tiene en cuenta las transferencias que la organización realiza a sus asociados, los beneficios que le genera y la incidencia comunitaria que pueda tener. Bajo estos parámetros la lógica de una empresa que utiliza a los ingresos como medio y no como fin es cuando menos sospechosa. Si además la organización tiene fuertes vínculos comunitarios y es un representante activo de la sociedad civil, se le confunde con los fines estatales.

Por ello las variables sustantivas de la economía social y solidaria como satisfacción de necesidades, generación de bienestar, fortalecimiento civil, mayor cohesión social, democratización de los mercados e inclusión socioeco-

nómica, entre otras, quedan solapadas como una característica casi anecdótica de la organización, pero no se valora, no se mide, ni se generan incentivos para su reproducción.

A continuación se muestran algunos argumentos y herramientas para el cálculo de la incidencia socioeconómica de las organizaciones de la economía social y solidaria que pueden facilitar la participación como actor fundamental del desarrollo territorial.

12. Una idea simple para valorar el fin de cualquier actividad: el bien común

Christian Felber (2012) es un profesor austríaco que ha propuesto una alternativa muy sencilla y a la vez ambiciosa para el ordenamiento de incentivos socioeconómicos y generar prácticas económicas sostenibles: valorar la incidencia de toda organización, empresa o institución a partir de sus aportes al bien común. Con base en el reporte de un balance del bien común toda organización podrá demostrar cuanto aporta al bienestar general en un contexto donde no puede premiarse más la avidez empresarial que perjudique a la sociedad y al medioambiente.

Tal razonamiento está alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y con los planteamientos centrales de estudiosos de la responsabilidad social, las inversiones sostenibles y la economía social y solidaria. El punto de partida argumental es el siguiente: toda organización crea o destruye valor. La función de las entidades públicas es generar las condiciones, incentivos y desincentivos para que las organizaciones creen el máximo valor posible y se desestime aquellas que destruyen valor ambiental o valor social.

Sin embargo, poner en práctica tal idea requiere de instrumentos de valoración. Como no existe un plan único de cuentas de lo social las valoraciones se hacen complejas. Además los indicadores de la incidencia cooperativa pueden ser tan amplios y varían de organización en organización, de territorio en territorio, se presentan dificultades al momento de tratar de agregar magnitudes.

Sin embargo, en países como Paraguay, Francia o Canadá el balance de las actividades sociales es obligatorio. En la medida en que las organizaciones reportan la generación de valor obtienen exenciones fiscales, en la medida en que no compensen la destrucción de valor tendrán que pagar más impuestos. Con todo, la propuesta de Felber va más allá, él propone que todos los bienes y servicios presenten una síntesis de su balance del bien común, de manera que los consumidores puedan tomar la decisión de apoyar a la organización que más aporte con su territorio y los gobiernos basen sus decisiones de compras públicas, de apoyos comerciales y de incentivos tributarios dependiendo de esos balances.

Se proponen dos grandes balances en las organizaciones de economía social y solidaria.

- Por una parte, un balance del grado de cumplimiento de la identidad de la economía social y solidaria lo que implicaría conocer si estas organizaciones actúan conforma a la filosofía del modelo y conocer qué estrategias pone en práctica para desarrollarlo en un mercado determinado.
- Por otra parte, se propone el cálculo de los beneficios que perciben los asociados como aproximación para conocer las mejores en la calidad de vida de estos. Ambos instrumentos son un punto

de partida para avanzar hacia el balance del bien común y otros modelos como el reporte social de la inversión.

13. Propuesta para la verificación de la vida asociativa

Si una organización de economía social y solidaria lo es debe demostrarlo. Es menester conocer si las organizaciones realmente trabajan por el desarrollo de su territorio o si son entidades de papel que se constituyen con la única intención de obtener recursos sin que éstos tengan la incidencia que se espera. Si una organización está activa, actúa en función de un bien común y moviliza distintos tipos de recursos en beneficio de la comunidad, se podrá constatar que esta organización realiza actividades, participa del desarrollo de su territorio, le interesa generar apuestas, proyectos y emprendimientos; en fin, tiene vida asociativa.

Para la verificación de la vida asociativa se propone como herramienta de control el balance social y este debe servir de base para el cálculo de la incidencia de la economía social y solidaria. Pueden establecerse indicadores:

- A partir de la verificación del grado de cumplimiento de la identidad y su incidencia en los resultados socioeconómicos (balance social).
- A partir de la cualificación de la diferencia de las prácticas organizacionales frente a las prácticas mercantiles de las firmas de capital (a partir de sellos ambientales, comercio justo, entre otros).
- A partir de la estimación de la incidencia en variables socioeconómicas determinadas como empleo, desigualdad, calidad de vida, entre otras.

- A partir de la asociación con variables propias de los informes de sostenibilidad como el Global Reporting Initiative.
- A partir de la combinación de las anteriores.

Los aportes que acá se plantean parten de la identificación del impacto de la vida asociativa de las organizaciones de la economía social y solidaria como verificación de la huella³ que en un determinado territorio deja el beneficio que en los grupos de interés de la organización se causa.

El beneficio de las personas no sólo es de carácter individual, sino que se reproduce en la medida en que las personas alcanzan bienestar por su inserción social y cívica. De modo que el beneficio de las personas en una organización de economía social y solidaria no se limita al ingreso, sino que permea distintos dominios de su vida: laborales, económicos, sociales, comunitarios, recreativas, entre otros.

Por ello el primer eslabón radica en evaluar los cambios que en las personas deja el despliegue de la identidad de la economía social y solidaria. El impacto se genera desde las personas y no desde los objetos. No es una evaluación que pueda ser realizada sobre un objeto por parte de un tercero (indicadores objetivos) porque esta hace parte del mundo de los objetos, sino que requieren el esfuerzo de valorar la subjetividad (Rojas, 2014) (que hace parte del mundo de los sujetos) y asociarla con los determinantes de la identidad de la economía social y solidaria.

3.- El término de huella tiene amplios referentes en la literatura de organizaciones de economía social y solidaria en autores como Manfred Max-Neef, Franz Hinkelammert y Marcos Arruda. En Colombia, uno de sus principales difusores es el maestro y líder de la cooperación Miguel Fajardo Rojas, de quien se toma este aporte.

En el balance social se puede identificar cómo repercuten los esfuerzos empresariales en pro del mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar de sus grupos de interés. Este no es una memoria eventual de actividades sociales, tal como se presenta en la mayoría de organizaciones, sino que debe tender a ser un balance periódico y comparado de variables estandarizadas.

Para hacer del balance social una herramienta integral es menester que la organización de economía social y solidaria reporte el cumplimiento de (lo anterior se ilustra en la figura 5):

Figura 5. *Dimensiones del reporte de balance social*



Fuente: elaboración propia

- Su identidad: a partir de la demostración de estrategias para el cumplimiento de su naturaleza organizacional: qué hace, cómo lo hace, qué la diferencia.
- Transferencia de beneficios: cuantificación de los beneficios transferidos a sus asociados, trabajadores, comunidad (valor agregado solidario).

- Su función objetivo: relación de actividades socioeconómicas en el marco del acto solidario⁴.

Adicionalmente es fundamental que el balance social gane credibilidad como herramienta de monitoreo de la eficiencia organizacional de la economía social y solidaria, para ello debe reportarse de forma periódica, debe ser de fácil comprobación por terceros independientes y debe documentarse paso a paso con el fin de establecer una trazabilidad que permita en el tiempo estandarizar algunas de sus variables y a largo plazo servir para hacer comparaciones con otras organizaciones similares.

13.1 Reporte del cumplimiento de identidad:

Para el cálculo de estrategias que atiendan a la naturaleza de organizaciones de economía social y solidaria una de las herramientas más usada es el balance social cooperativo, desarrollado inicialmente por autores como Aitziber Mugarra y la Alianza Cooperativa Internacional. Dicho balance parte de los principios cooperativos como elemento sustantivo que identifica a una cooperativa de otra organización. De manera que si una cooperativa quiere demostrar que lo es, nada más idóneo que el reporte del cumplimiento de sus principios fundacionales. Siguiendo la metodología de balance social cooperativo, las principales variables de análisis por cada principio cooperativo se detallan en el cuadro 1.

4.- Se entiende como acto solidario el realizado entre la organización de economía social y solidaria y sus asociados. La teoría del acto solidario es fundamental porque demuestra que el objetivo de una organización de economía social y solidaria no es otro que beneficiar a sus propios miembros y por tanto no hay búsqueda de lucro ni de cualquier otro fin que no sea el auto-beneficio por la ayuda mutua.

Cuadro 1. Principales variables asociadas al balance social cooperativo

Principio cooperativo	Variables asociadas para su determinación
Adhesión voluntaria y abierta	· Apertura cooperativa · Salida voluntaria · No discriminación · Gestión democrática · Participación en asambleas · Accesibilidad a cargos sociales · Participación uso de servicios cooperativos
Participación económica de los socios	· Capital como propiedad común · Compensación limitada al capital · Asignación de excedentes · Distribución Valor Añadido Cooperativo · Esfuerzo económico exigido a socios
Autonomía e independencia	· Independencia financiera · Hipotética cesión de derechos políticos
Educación, formación e información	· Destinatarios Fondo de Educación · Tipo de educación · Incidencias promovidas directamente · No discriminación
Cooperación entre cooperativas	· Cooperación empresarial cooperativa · Interrelación de capital · Cooperación educativa cooperativa · Cooperación aspecto representativo
Interés por la comunidad	· Preocupación medioambiental · Influencia comunidad cercana · Responsabilidad con los trabajadores

Fuente: Castilla y Gallardo (2014, p.18).

Más recientemente el balance social cooperativo ha desplegado sus cálculos en correspondencia con otros instrumentos ampliamente difundidos en todo el mundo como el Global Reporting Initiative (GRI), la ISO 26000 de responsabilidad social y proyectos internacionales de valoración como el RSE.Coop liderado por la Confede-

ración Española de Cooperativas de Trabajo Asociado. Frente a este último, las variables a cuantificar se dividen en las dimensiones del triple bottom line. En el cuadro 2 se relacionan las variables asociadas.

Cuadro 2. *Variables del RSE. Coop*

Dimensiones	Variables
Dimensión económica	Gestión empresarial - Uso de los recursos locales, favoreciendo el desarrollo económico local - Gestión del Capital - Sistemas de gestión - Marketing responsable - Innovación
Dimensión social	Democracia interna - Diálogo y transparencia con los grupos de interés - Formación - Igualdad de oportunidades - Seguridad e higiene en el trabajo - Estabilidad de la plantilla - Condiciones sociolaborales - Conciliación de la vida personal y laboral - Derechos humanos - Satisfacción de la clientela - Intercooperación - Comunidad local - Empresas proveedoras y empresas contratadas – Competencia
Dimensión ambiental	Política y gestión ambiental - Producción y gestión de residuos - Gestión del agua - Gestión de la energía - Contaminación acústica - Contaminación atmosférica - Contaminación lumínica - Afectaciones al suelo - Información y formación ambiental - Integración en el entorno

Fuente: elaboración propia

Para continuar, es útil identificar las acciones que se desarrollan las organizaciones de economía social y solidaria y su relación con sus principios. Esto permitiría mostrar tanto las estrategias de cumplimiento, como los resultados. El cuadro 3 muestra esta relación para el caso de una cooperativa.

Cuadro 3. *Propuesta para el relacionamiento de los principios cooperativos y sus estrategias de consecución*

Principio cooperativo	Estrategia de consecución	Resultados período 0
Adhesión voluntaria y abierta		
Control democrático		
Participación económica		
Autonomía e independencia		
Educación, formación e información		
Cooperación entre cooperativas		
Compromiso con la comunidad		

Fuente: elaboración propia

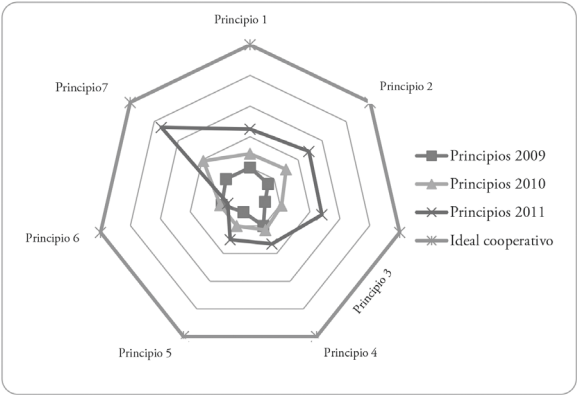
Con ello se busca generar una línea base a partir de la cual se pueden hacer estimaciones comparativas periódicas. De estas se desprenden estrategias organizacionales orientadas a cerrar las brechas entre la búsqueda de consecución de los principios y el ideal cooperativo. En la figura 6 se ilustra un ejemplo para tres períodos, 2009, 2010 y 2011, en relación con el ideal de una cooperativa (línea externa azul).

La figura corresponde a una estrella de 7 puntas, donde cada punta da cuenta de un principio cooperativo. Si una organización de economía social y solidaria tiene 12 principios la estrella propuesta tendrá 12 puntas.

La línea azul representa el cumplimiento del 100% del principio cooperativo y las otras líneas representan el

porcentaje de cumplimiento anual de cada principio. La diferencia entre el cumplimiento de cada año y el ideal representa el área de optimización organizacional. El reporte de avances en el cumplimiento es una medida que garantiza que la organización de economía social solidaria tiene vida asociativa.

Figura 6. Brechas en el proceso de consecución del ideal cooperativo



Fuente: elaboración propia

Finalmente, cabe reportar a los asociados, donantes u otras organizaciones que transfieren recursos para las organizaciones de economía social y solidaria como el Estado, el destino social y el retorno de las inversiones que hacen en las cooperativas. El método del Social Return On Investment (SROI) es una de las herramientas más utilizadas para estos fines (Narrillos, 2012). El método SROI parte de la concepción de que la creación o destrucción de valor social, económico-financiero y medioambiental puede ser asociado a referentes monetarios como aproximación de su valor de mercado.

Las organizaciones de economía social y solidaria por su naturaleza autogestionaria al servicio de las necesidades

de sus miembros, tienden a crear valor pero frecuentemente no lo calculan, ni lo difunden. En estas organizaciones:

...se crea valor social al combinar recursos, insumos, procesos cooperativos y políticas para mejorar la calidad de vida de sus miembros y otros grupos de interés, generando en consecuencia un ahorro de costos para el sector público (en tanto produzcan bienes meritorios o donde se presentan fallas de mercado y de Estado en el acceso) y una liberación de recursos para los asociados cuyos beneficios reales se encuentran fundamentalmente en esta veta... (Narrillos, 2012, p. 25).

Se crea valor económico-financiero cuando en una inversión hay un retorno financiero superior al costo de financiación. Se crea valor ambiental cuando se mitiga la incidencia empresarial por medio de acciones de reciclaje, reducción de emisiones, y se generan niveles de ecoeficiencia, al necesitar menos insumos para obtener más productos con mayor calidad y durabilidad.

A partir de un ratio que combina valor actual de los impactos en relación con el valor actual de la inversión (en ello similar al ratio usado en la evaluación de proyectos de valor presente neto), se busca llegar a conocer cuál es la creación de valor social, económico-financiero o ambiental en una determinada cooperativa por cada unidad monetaria invertida.

La relación del ratio sería como sigue:

SROI Coop. = Valor actual de los impactos / Valor actual de la inversión

Otro ratio frecuentemente utilizado es el del período de recuperación (PRI), de la inversión social, por medio de la cual se relaciona el valor actual de la inversión con el valor actual de los impactos.

$$P.R.I = \text{Valor actual de la inversión} / \text{Valor actual de los impactos}$$

El resultado indica el número años, meses o días que el proyecto tardaría en recuperar la inversión.

13.2 Beneficios transferidos:

Para cuantificar el beneficio neto transferido a los asociados, deberá calcularse el valor de las transacciones de cada asociado y el beneficio transferido a los mismos. Para ello, es útil identificar las formas y momentos de distribución de beneficios.

Por ejemplo, una cooperativa genera beneficios a través de tres vías: los precios, los intereses y los retornos. Distribuye estos beneficios en tres momentos: antes de finalizar el período contable, durante el período contable y luego del mismo con cargo al ejercicio anterior.

Una vez identificados estos elementos, corresponde el cálculo del valor agregado a los diferentes grupos de interés y su expresión en análisis unitarios. La primera vía para valorar es identificar. Por ejemplo, en el caso de una cooperativa, se han de identificar los programas de bienestar que desarrolla y por otra parte, el impacto de sus acciones (por ejemplo, en el ámbito medioambiental). En el caso de la identificación de programas de bienestar, conviene conocer cuál es el costo por beneficiario y compararlo con programas similares bajo el criterio de costo-eficiencia. La cobertura alcanzada con los programas de bienestar también puede ser una categoría a mostrar.

La organización quizá tenga una meta de cobertura y calidad que deban ser contrastados con los hechos. La cobertura ha de ser calculada sobre el total de beneficiarios posibles por actividad. En el caso de algunos programas de bienestar, podría calcularse la disposición a pagar por los beneficiarios frente al valor pagado. Para ello, existen metodologías alternativas como los precios hedónicos o la evaluación contingente.

Se busca en definitiva identificar monetariamente, en comparación con los precios de mercado, los valores percibidos por los asociados (que como se ha manifestado tienden a ser sobre todo en liberación de recursos en vez de generación de ingresos). Dicho de otra forma, habrá que calcular cuál es la diferencia entre los precios que tiene por ejemplo una cooperativa de ahorro y crédito en sus servicios y los precios de mercado, explicando qué hay detrás de cada resultado y cuál era el objetivo organizacional buscado.

En el cuadro 4 se muestra, como ejemplificación, el cálculo de los beneficios para una cooperativa de ahorro y crédito. En este caso se muestra lo que paga un asociado por un crédito en su cooperativa en relación a lo que tendría que pagar si obtuviera el mismo crédito en el mercado.

La valoración se complica cuando existen atributos adicionales en los bienes y servicios ofrecidos con respecto a los del mercado. Quizá para un bien con el mismo precio, las condiciones de oportunidad en el acceso puedan determinar un agregado difícil de valorar. Podría ser el caso del tiempo liberado, los intereses dejados de pagar si se trata de un bien con acceso inmediato por préstamos, costos de viaje u otros necesarios para poder obtenerlo.

Cuadro 4. *Recursos liberados por cada millón de pesos solicitados en una cooperativa en relación con otra organización en el mercado*

Línea de crédito	Monto desembolsado	Costo del crédito en la cooperativa	Costo promedio de los intereses en el mercado	Recursos liberados por persona
Educación	\$ 1.000.000	\$ 66.000	\$ 102.300	\$ 36.300
Automático	\$ 1.000.000	\$ 120.000	\$ 202.300	\$ 82.300
Vivienda	\$ 1.000.000	\$ 96.300	\$ 192.300	\$ 96.000
Vehículo	\$ 1.000.000	\$ 103.900	\$ 225.000	\$ 121.100

Fuente: elaboración propia

La valoración de recursos liberados al final del ejercicio, sería el resultado de la sumatoria de la valoración de todos los bienes y servicios prestados por la organización. Esto genera dos resultados: por un lado, se desarrolla un esfuerzo organizacional por identificar los costos unitarios de todos los bienes y servicios que realiza la organización y por otro, permite que el asociado tenga una información precisa sobre los mismos. El efecto deriva en elementos de juicio para tomar decisiones frente a los bienes y servicios que producen las organizaciones.

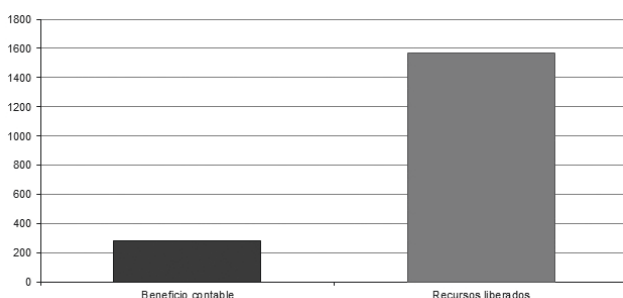
Finalmente, cabría diagramar la relación entre resultados contables y resultados de la liberación de recursos en unidades monetarias. La relación resultante da cuenta del esfuerzo organizacional por generar beneficios a los diferentes grupos de interés. La presentación de estos resultados da cuenta de la aplicación de estrategias empresariales basadas en la identidad solidaria. Por ello, los principios muestran, tanto las estrategias de cumplimiento, como los resultados.

En la figura 7 se muestra un posible caso donde se demuestra que si bien los excedentes contables parecieran no ser “tan competitivos” como el de las firmas de capital, la internalización de externalidades y la distribución de beneficios hacia sus miembros justifican que el acento supervisor se coloque en esta relación.

En las organizaciones de economía social y solidaria que tienen vida asociativa la brecha entre el beneficio contable y los recursos liberados y distribuidos hacia sus asociados justificarán en mayor medida beneficios de tipo fiscal en tanto deben compensarse los esfuerzos organizacionales en generar bien común (Felber, 2012) y complementar la función redistributiva del Estado basadas en la teoría de las externalidades (Chaves, 2012).

De manera que la brecha entre beneficio contable y recursos liberados es a la vez un criterio que deberían tomar los entes supervisores para identificar el “éxito de la economía social y solidaria” pero también para justificar los beneficios de índole tributario que se apliquen.

Figura 7. *Diferencia entre los excedentes contables y recursos liberados en una cooperativa*



Fuente: elaboración propia

Finalmente, es menester destacar que las políticas públicas en materia de supervisión y control encuentran en la implementación del balance social una herramienta fundamental para poder optimizar su función.

Valorar a las organizaciones de economía social y solidaria por lo que son, permite superar los problemas de asimilación a empresas de capital y verificar su autenticidad en un marco de reconocimiento explícito que debe tender progresivamente al autocontrol, como medida de optimización de las políticas públicas, y abre una puerta para facilitar la co-construcción de políticas públicas.

Bibliografía

- Acosta, A. (2012). Sumak Kawsay: una oportunidad para imaginar otros mundos. Quito: Ediciones Abya-Ayala.
- Álvarez, J. y Gordo, M. (2008). Lógica de la economía solidaria y las organizaciones sin ánimo de lucro, una revisión de enfoques recientes. *Revista Economía y Desarrollo*, 2 (6).
- Álvarez, J., Zabala, H., García, A. y Orrego, C. (2015). Marco para el fomento de la economía solidaria en territorios rurales de Colombia. Bogotá: CIRIEC-UAEOS.
- Álvarez Rodríguez, J. F. (2016). Articulación de políticas públicas dirigidas a las cooperativas. Propuestas para el caso colombiano en el marco de la convivencia pacífica y la internacionalización. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade de Lisboa. Tese elaborada para obtenção do grau de Doutor em Ciências Sociais.
- Barea, J. y Monzón, J. (1999). Tercer Sector e instituciones sin fines de lucro en la contabilidad. La economía del non profit. Libre expresión de la sociedad civil. Madrid: Encuentro Ediciones.
- Bouchard, M. (2001). La Gestión de las organizaciones sociales para el desarrollo: Características y desafíos. En *Revista Cayapa* Vo.1 No.1. pp. 1-19. Disponible en <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/18598/1/articulo1-2.pdf>
- Boulianne, M. (2003). Économie solidaire et mondialisation. *Revue du Mauss*, (21), Paris.

- Bruni, L. & Zamagni, S. (2007). *Economía civil: eficiencia, equidad, felicidad pública*. Buenos Aires: Editorial Prometeo.
- Castilla, F. y Gallardo, D. (2014). La revelación social en sociedades cooperativas: una visión comparativa. *Revesco*, (114), 7-34.
- Chaves, R. & Monzón, J. (2001). Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas. *Ciriec-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (37), 7-33.
- Chaves, R. y Monzón, J. (2008). *La economía social en la Unión Europea*. Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.
- Chaves, R. (2012). La política y las cooperativas. *Revista Ekonomiaz*, (79), 168-199.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe -CEPAL-(2016). *Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible*. LC/G.2660/Rev.1), Santiago: CEPAL.
- Comité Económico y Social Europeo. (2015). Balance de la estrategia Europa 2020 para un crecimiento sostenible e integrador. *Diario Oficial de la Unión Europea*, C12/105.
- Coragio, J. (2004). *Economía del trabajo*. Buenos Aires: La Otra Economía.
- Cruz, A. (2011). La acumulación solidaria: los retos de la economía asociativa bajo la mundialización del capital. *Revista Estudios Cooperativos*, 16 (1), 12-37.

- Defourny, J. y Nyssens, M. (2013). El enfoque EMES de empresa social desde una perspectiva comparada (WPNo.13/01, EMES).
- Di Pietro, S. (2017). Acuerdo de París: ¿Nuevos compromisos con el Medio Ambiente o nuevas oportunidades de negocio? *Cooperativismo & Desarrollo*, 111 (25), artículo en impresión.
- Economistas sin fronteras (2014). Economía en colaboración. *Dossieres EsFNº 12*. Madrid: Universidad Pontificia de Comillas.
- Felber, C. (2012). *La economía del bien común*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Freedman, J. (2013). Grupo de trabajo interinstitucional de las Naciones Unidas sobre Economía Social y Solidaria. ONU: Ginebra.
- Guerra, P. (2014). *Socioeconomía de la solidaridad: una teoría para dar cuenta de las experiencias sociales y económicas alternativas*. Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.
- Gui (1991). The economic rationale for the third sector, en *Annals of public and cooperative economics*, 62 (4), 551-572.
- Henrÿ, H. (2014). El papel del derecho cooperativo en un mundo globalizado. En *Economía social: identidad, desafíos y estrategias*. RULESCOOP, Valencia.
- Laville, J. (2009). Definiciones e instituciones de la economía. En *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. Buenos Aires: Ediciones Ciccus.

- Mendoza, R. (2016). Los acuerdos de París sobre el cambio climático: ¿Un camino para salvar el planeta? Encuentro No. 103, 6-27.
- Monzón, J. y Defourny, J. (1987). Economía social. Entre economía capitalista y economía pública. Valencia: Ciriéc-España.
- Namorado, R. (2006). El encuadramiento jurídico de la economía social. Introducción al caso portugués. Revista jurídica de economía social y cooperativa, (17).
- Narrillos, H. (2012). Economía social: valoración y medición de la inversión social (método SROI). Madrid: Ediciones Ecobook.
- OIT (2013). Documentos de trabajo: economía social y solidaria. Turín: OIT.
- ONU (2014). La Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible. Ginebra: ONU.
- ONU (2015). Objetivos de Desarrollo del Milenio Informe de 2015. Ginebra: ONU.
- OXFAM (2017). Una economía para el 99%. Serie Iguales, OXFAM: Oxford.
- Potteete, A., Janssen, M. y Ostrom, E. (2012). Trabajar juntos: acción colectiva, bienes comunes y múltiples métodos en la práctica. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rojas, M. (2014). El estudio científico de la felicidad. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sanchis, J. y Cantarero, S. (2001). Factores de éxitos en la gestión de proyectos. Estudio Empírico sobre el

Agente de Desarrollo Local en España. Universitat de Valencia. XI Congreso Nacional de ACEDE. Disponible en: http://www.telecentros.info/pdfs/ADL2_desarrollolocal.pdf

Savall, T. (2013). Análisis de la participación de la economía social en el diálogo social. Revista GEZKI, (9), 111-141.

Vaillancourt, Y. (2011). La economía social en la co-producción y la co-construcción de las políticas públicas. Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, (3), 31-69.

Yunus, M. (2010). Empresas para todos. Bogotá: Norma.

Yaselga, P. y Jara, Irene (2013). El proceso de los circuitos económicos solidarios interculturales. En Economía solidaria: patrimonio cultural de los pueblos. 2da edición. Quito: Universidad Politécnica Salesiana-Abya-Yala.

Para saber más:

<http://ciriec-colombia.org/>

<http://ciriec.es/>

<http://www.ciriecagora.org/>

<http://socialeconomy.itcilo.org/es/cerebro-colectivo-de-la-academia-ess>

http://www.socioeco.org/index_es.html

<http://www.orgsolidarias.gov.co/>

En un contexto de crecientes desafíos económicos, sociales y medioambientales que ponen el riesgo la subsistencia de los medios de vida, al menos tal como los conocemos, la economía social y solidaria se constituye una opción para orientar la organización de la economía y la sociedad. En estos apuntes se dará un breve repaso por los acontecimientos que reavivan la asociatividad y cooperación solidaria como método de hacer empresa y organizar la vida civil, se identificarán los principales títulos y contenidos bajo los cuales se entiende este método en diferentes territorios y se trazaran líneas para entender cómo fomentar este tipo de organizaciones de manera más efectiva

2017

**Vicerrectoría
de Extensión
y Relaciones
Interinstitucionales**