

INNOVACIÓN Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA:

RETOS Y APRENDIZAJES DE UNA GESTIÓN DIFERENCIADA

Compilación / edición:

Juan Fernando Álvarez

Producción:

Fernando José Ibarra Castillo

Jorge DÁ SA - Mirta VUOTTO - Miguel Ángel ALARCÓN
Juan Fernando ÁLVAREZ R. - Hernando ZABALA SALAZAR
Benjamín RAMÍREZ BARACALDO - Juan De Dios JIMÉNEZ
Valentín MOLINA MORENO y Rafael LÓPEZ ARREDONDO
Sergio TOBÓN TOBÓN - Ariel César NÚÑEZ ROJAS
Clara Eugenia GUZMÁN CALDERÓN



Ibarra Garrido Promotores Ltda.

® & © 2011

INNOVACIÓN Y ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: RETOS Y APRENDIZAJES DE UNA GESTIÓN DIFERENCIADA

Jorge Dá Sa - Mirta Vuotto - Miguel Ángel Alarcón - Juan Fernando Álvarez R.
Hernando Zabala Salazar - Benjamín Ramírez Baracaldo
Juan De Dios Jiménez - Valentín Molina Moreno y Rafael López Arredondo
Sergio Tobón Tobón - Ariel César Núñez Rojas
Clara Eugenia Guzmán Calderón

Este documento es fruto de una selección revisada y arbitrada de ponencias escritas presentadas durante la Conferencia Internacional de Economía Solidaria: *Retos de una Gestión Diferenciada*, celebrada en la ciudad de Barranquilla del 2 al 4 de marzo de 2011. Este documento puede ser reproducido total o parcialmente, siempre y cuando se mantengan los reconocimientos a cada uno de sus autores. El contenido del mismo no compromete de ninguna forma a la organización Ibarra Garrido, ni refleja posición institucional alguna.

Compilación y arbitraje de escritos: Juan Fernando Álvarez R.

Edición, diseño, impresión y diagramación: SOPORTE & DISEÑO

Portada: Germán Avila

ISBN: 978-958-44-8166-5

Barranquilla, febrero de 2011

CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	7
INTRODUCCIÓN.....	9
 Capítulo 1: INCIDENCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN EL DESARROLLO	
El papel de la economía social solidaria y de sus agentes.....	13
<i>Jorge DE SÁ</i>	
Incidencia de la economía solidaria en las cuentas nacionales. Hacia una identificación de la necesidad y un mapeo de la experiencia europea.....	39
<i>Miguel Ángel ALARCÓN CONDE</i>	
 Capítulo 2: RETOS DE LA GESTIÓN DE ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA	
Análisis de la regulación para empresas solidarias en Colombia.....	75
<i>Hernando ZABALA SALAZAR</i>	
Autocontrol y autogestión en las cooperativas. El modelo de auditoría en el cooperativismo alemán.....	95
<i>Benjamín RAMÍREZ BARACALDO</i>	
Valoración de la liberación de recursos generados por cooperativas en Colombia y su presentación en el balance social.....	119
<i>Juan Fernando ÁLVAREZ R.</i>	
 Capítulo 3: LA INNOVACIÓN COMO APRENDIZAJE	
La gestión multicultural como instrumento para potenciar la globalización de la economía social.....	141
<i>Juan de Dios JIMÉNEZ, Valentín MOLINA MORENO y Rafael LÓPEZ A.</i>	

La contribución de la investigación a las innovaciones: el caso de las organizaciones de economía solidaria.....	161
<i>Mirta VUOTTO</i>	
Gestión del talento humano en las organizaciones con base en competencias y la quinta disciplina.....	183
<i>Sergio TOBÓN TOBÓN,</i>	
<i>Ariel César NÚÑEZ ROJAS,</i>	
<i>Clara Eugenia GUZMÁN CALDERÓN</i>	
APUNTES FINALES.....	201
AUTORES.....	213

PRESENTACIÓN

Este libro es fruto de dos circunstancias.

La primera es el encuentro de estudiosos en la materia durante la Conferencia Internacional de Economía Solidaria: Retos de una Gestión Diferenciada, celebrada del 2 al 4 de marzo de 2011. Este encuentro buscó dar cuenta de los avances investigativos y dotar de mayor rigor técnico a un sector grande en cantidad de organizaciones, fuerte en dimensiones y que incide en la economía nacional de una forma a veces insospechada. Dotar de rigor, implica salir de los espacios comunes, fomentar la autocrítica y vencer las barreras de la apatía por el conocimiento.

La segunda, la realización de una apuesta de Ibarra Garrido Promotores por impulsar el sector de la economía social y solidaria, como parte de su responsabilidad social, en Barranquilla: un territorio históricamente solidario pero enfrentado en su día a día a los rigores de los antivalores que han y siguen desestructurando nuestro capital social. Un territorio digno de confianza en donde las redes informales de compadrazgo, amistad y camaradería dan cuenta de los atajos colectivos ante la necesidad de fortalecer la unión fraterna de las personas en torno al bienestar común.

Este libro contiene una serie de artículos de investigadores de distintas latitudes quienes se unen a través de sus letras, para proponer una ruta de visualizar la incidencia de las organizaciones solidarias en el desarrollo y apuntando claves a tomar en cuenta para gestionar el crecimiento organizacional con innovación.

Y aunque por razones de espacio no hemos podido divulgar todos los aportes de los profesores asistentes al evento mencionado arriba, esperamos que los presentes escritos calen hondo y logren escarbar y fomentar un análisis crítico de las organizaciones solidarias. Esperamos también que este libro propicie discusiones, sea fuente de consulta y autoaprendizaje.

Si es así, habremos contribuido con el fortalecimiento de la educación cooperativa como motor para administrar el crecimiento de organizaciones y habremos contribuido a formar cooperativistas y no sólo administradores de la ventaja cooperativa. Habremos contribuido a crear empresarios cooperativos y no sólo administradores del riesgo común.

Fernando Ibarra Garrido
Presidente Ibarra Garrido Promotores
Barranquilla, febrero de 2011

INTRODUCCIÓN

La gestión de las organizaciones solidarias suele ser más compleja de lo que parece. La multiplicidad de objetivos, grupos de interés y problemáticas asociadas hace que cada organización sea un mundo diferente y que las herramientas gerenciales que para un caso son suficientes, para otros casos ni siquiera aplique.

Mientras la toma de decisiones en una empresa de capital está atada al mayor accionista, la toma de decisiones en empresas solidarias afecta a un universo de propietarios mucho más amplio y con funciones objetivo poco claras. El fin de la organización de capital acaba cuando en la organización solidaria apenas comienza; así los excedentes son sólo un primer eslabón en la cadena de decisiones organizacionales.

En las organizaciones de la economía social y solidaria se atiende a un complejo universo de actores, beneficios y beneficiarios que requieren de una especial mediación pedagógica.

En adición, la confianza es un aspecto que debe procurarse continuamente y las organizaciones son tan vulnerables a esta variable que cualquier vaivén puede generar las más precipitadas crisis organizacionales que se puedan pensar.

Sin embargo, la fragilidad de este modelo organizacional que apuesta por desarrollar la democracia en todas las cosas, tiene ventajas implícitas que pueden posicionar en el tiempo a una organización. Quizá la más importante es la identidad.

Cuando en una organización solidaria se preserva la identidad y se procuran estrategias para su inclusión, como modelo de gestión, las probabilidades de éxito se elevan considerablemente. Pero no debemos engañarnos, la gestión no es un resultado, es un proceso. Muchas organiza-

ciones al obtener cierto quehacer con sus asociados olvidan que existen factores externos e internos que impactan en cualquier momento en las organizaciones. El olvido y la apatía gerencial, provoca una sensación de letanía como aquella que antecede la muerte.

A partir de ocho documentos de discusión, doce autores hacen referencia a variables que apuntan a generar innovación como un proceso de posicionamiento y fortalecimiento organizacional en los contextos políticos, económicos, sociales, administrativos, legales, educativos y financieros. El resultado es un cúmulo de herramientas y piezas de construcción que esperamos que cada organización y lector utilice a su medida. A lo largo de los artículos encontrará reflexiones, experiencias y retos para hacer de la gestión de empresas solidarias un quehacer innovador.

Juan Fernando Álvarez

CAPÍTULO 1: INCIDENCIA DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN EL DESARROLLO

*...una política de proximidad es siempre un requisito previo
para el desarrollo local...*

**EL PAPEL DE LA ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA
Y DE SUS AGENTES**
JORGE DE SA

**INCIDENCIA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA EN LAS
CUENTAS NACIONALES. HACIA UNA IDENTIFICACIÓN DE LA
NECESIDAD Y UN MAPEO DE LA EXPERIENCIA EUROPEA**
MIGUEL ÁNGEL ALARCÓN CONDE

EL PAPEL DE LA ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA Y DE SUS AGENTES

Jorge de Sá

1. Introducción

Vivimos una época de profundos cambios del estado de bienestar y del papel regulador del Estado. Esto ha generado un nuevo marco de desarrollo en el cual la relación entre el Estado Nacional y sus territorios, es decir, la relación entre el nivel nacional y el local, tiene que ser abordada en los espacios más amplios de la internacionalización.

En los años setenta, Gérard Destanne de Bernis defendió que el sistema de producción transnacional, que en ese momento estaba en desarrollo, asentó sus bases sustituyendo los sistemas productivos nacionales a medida que los principales sectores industriales, como los del acero, agro y químico, veían disminuir gradualmente el peso de los estados nacionales para determinar sus opciones productivas.

Para de Bernis era un sistema de corporaciones multinacionales que, en el plano mundial, iría progresivamente a sustituir un orden hasta el momento (años setenta) dominado por los estados (Bye y Bernis, 1977: 943-54), afirmando, sin embargo, que esa sustitución no iría a resultar en un colapso del Estado a favor de las corporaciones transnacionales o que la división internacional del trabajo resultante de este proceso iría a imponer a los estados su papel.

Para los autores era evidente que las corporaciones multinacionales, expresando sus propios intereses, no deseaban dictar a los Estados las políticas nacionales a desarrollar. Por ejemplo, con respecto a la gestión de la fuerza de trabajo, vivienda, salud y educación.

En un contexto de análisis diferente, encontramos en Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005: 79), el concepto de cadena de valor añadido mundializado, sobre la base de la nueva

división internacional del trabajo resultante de las prácticas que las corporaciones transnacionales imponen a los Estados y que hacen que progresivamente, los sistemas productivos nacionales pierdan su autonomía para integrarse en un sistema mundial único: “El punto de partida para entender la naturaleza del cambio del comercio y de la organización industrial a nivel internacional se encuentra en el concepto de cadena de valor añadido, tal como es desarrollado por académicos del área de los negocios internacionales que se centraron en las estrategias de los países y de las empresas en la economía global”.

Desarrolladas en un cuadro internacional y dominadas por racionalidades derivadas de la internacionalización del capital (lo que hoy integramos en el concepto de globalización), esas políticas nacionales intentan gobernar el desorden provocado por la incoherencia que esa “transnacionalización” ha generado en los sistemas productivos nacionales al retirarles la autonomía en sus procesos de producción y de acumulación de la riqueza.

De todo este proceso resultan modificaciones profundas en las relaciones establecidas entre el nivel nacional y el local a propósito del desarrollo, ya que el Estado nacional tiende a intervenir menos en los efectos locales derivados de las consecuencias de la integración económica transnacional. Como vimos, este punto de vista, no significa que los estados nacionales dejen de tener una fuerte presencia a nivel de la esfera local, pero insiste sobre la transformación de las relaciones “nacional-local” a la luz de la nueva configuración de lo nacional con lo transnacional.

2. Desarrollo y territorio

Pecqueur (1987: 133) argumenta que el proceso de desarrollo, que hoy llamamos globalización, ha provocado una mutación continuada en el tiempo de la relación entre el poder central y el poder local.

En un trabajo presentado trece años más tarde, el autor afirmó que esta mutación se verifica más allá del territorio en cuanto espacio político-administrativo (Pecqueur, 2000), es decir, la mutación se expresa en la relación con el territorio

socialmente construido como resultado de la convergencia de los actores sociales que se encuentran en un espacio geográfico dado y procuran, ahí, identificar y resolver problemas comunes.

Siguiendo esta línea de pensamiento, Pecqueur (2004) afirma que la construcción social del territorio se puede basar en dos tipos de recursos, unos genéricos y otros específicos, siendo que la identidad de un territorio se genera a partir de estos últimos, sean ellos sociales, culturales o ambientales. El autor sugiere que la dinámica del desarrollo de un territorio se deriva del encuentro entre su patrimonio natural y humano (cultural) y está basada en sus recursos específicos, un “plus” que promueve la innovación y la diferenciación.

Las repercusiones al interior del territorio, de las presiones resultantes de los impactos directos e indirectos de la globalización, tienden a reemplazar las estructuras locales tradicionales, rehaciendo la división del trabajo, para la que cuenta la presencia de grandes empresas, ya que “el dominio del espacio pertenece a quien tiene la capacidad de escoger. La gran empresa tiene esa capacidad de poder escoger entre diversos espacios, diversos agentes, diversas colectividades, diversos sub-contratantes” (Pecqueur, 1987: 137).

La gran empresa tiene, inclusive, la posibilidad de desinvertir localmente y de trasladar la inversión fuera de lo local, destruyendo equilibrios establecidos y, muchas veces, fundamentales para la integración y la cohesión sociales. Por el contrario, las empresas que resulten de la construcción social de un territorio con base en recursos específicos (y entre ellas las que se insertan en la economía social) no se trasladan fuera del ámbito local porque ellas son parte integrante del territorio y es ahí donde encuentran su identidad.

Para que el desarrollo local se afirme como un factor de construcción social del territorio es imprescindible que organice en red los diversos agentes locales con el fin de promover su más amplia integración, en particular mediante el fortalecimiento de la identidad.

Estas redes deben juntar a esos actores e instituciones locales asegurando su cooperación y permitiendo la aparición

de sus líderes en el difícil campo del diálogo que, para concretar el desarrollo, deben mantener con los diferentes agentes del mercado y con los representantes de los poderes públicos, a nivel local, regional, nacional e internacional.

En efecto, como lo refiere Robert Boyer (2001), las cuestiones de desarrollo que se vivieron en la esfera del relacionamiento entre la intervención de los poderes públicos y la llamada “auto-regulación de los mercados” pasaron, desde el final dos años noventa del siglo pasado, a tener que integrar los problemas de coordinación y las interacciones sociales que pusieran de manifiesto los límites y las insuficiencias del mercado, obligando a la intervención de la esfera política.

Los informes del Banco Mundial (1998 y 2001) apuntan en esta dirección al defender que el desarrollo local no puede depender más de la planificación autoritaria del Estado central, ni del mercado llamado libre, abogando por un entendimiento armonioso entre intervenciones ocasionales de los poderes públicos y acciones descentralizadas que tengan en cuenta las presiones de la competencia derivadas de la globalización.

Para Franco (2001), la opción es clara. El Estado debería centrarse en la construcción de un marco jurídico que apunte a los restantes agentes socio-económicos la preferencia a los tipos de organizaciones que privilegien las redes de relaciones sociales horizontales, en lugar de soluciones sustentadas en estructuras verticales (jerárquicas) generadoras de formas competitivas de interacción social. Eso sería, para el autor, un marco jurídico con incidencia directa de orden social y económico y potenciador de una mayor participación democrática y cívica de los ciudadanos.

Esta nueva visión del desarrollo territorial como construcción social generadora de cohesión entre los diferentes agentes involucrados se afirma en una perspectiva social, económica, cultural y ambientalmente sostenible, lo que difícilmente se podrá materializar sin hacer referencia al concepto de economía de proximidad.

Como lo señala Le Berre (1995), el territorio posee una “esencia material, una identidad propia y una esencia organizacional... el desarrollo territorial duradero no es más que

una construcción de actores que apuntan a una trayectoria particular integrando la evolución conjunta de sistemas económicos, sociales y ecológicos”.

Se trataría así de un proyecto colectivo que pone a sus actores en el centro de los procesos de gobernanza del territorio en el que ese proyecto se materialice, concretizándolo, como define Calame (1991: 35), como “ la conjugación de análisis, de deseos y de saberes (saber-hacer) colectivos que permite polarizar la acción de cada uno en torno a una amplia ambición común, resistir a las fuerzas centrífugas , ultrapasar las contradicciones internas de intereses, aprovechar las oportunidades que surgen de la exploración de márgenes de maniobra, reubicar la acción de cada uno improvisada en función de acontecimientos aleatorios de una perspectiva a largo plazo.

Ahora bien esta construcción no es innata, ni es fácil la conciliación entre los intereses individuales (en particular los que se establecen en la lógica de la economía privada) y el curso colectivo del desarrollo territorial durable, lo que refuerza la importancia del papel que los actores, insertados en sus redes de influencia local, tienen en todo el proceso, con la imperiosa exigencia de compromisos que está, inevitablemente, asociada a la forma como esos actores lo tendrán que gestionar.

La exigencia de tales compromisos presupone un conjunto amplio de relaciones que se establecen en un cuadro normativo, incluso si no está escrito, inspirado por valores que condicionan todos los que los comparten y cuya expresión territorial gana una dimensión especial cuando se inscribe en el terreno de las relaciones locales, donde ese compartir encuentra dimensiones con un alto nivel potencial de agregación.

En una obra de Angeon et al. (2006:5), encontramos el argumento de que las “coordinaciones locales no mercantiles tienen una incidencia sobre el desarrollo” lo que “implica la identificación de los mecanismos” que sustentan tal incidencia y que los autores clasifican en dos tipos: un mecanismo que se refiere a la recolección y circulación de la información y otro que se aplica a la acción colectiva.

Sobre la información, Angeon y sus colegas (2006: 6) recuerdan la toma de decisiones inadecuadas debido a la falta de información o sugieren las ventajas derivadas de compartir localmente la información como fuente de competitividad para las empresas, como por ejemplo, la “transmisión de una técnica de producción o de un aprendizaje (saber-hacer)” insistiendo que “los agentes ... se organizan sobre el modo de cooperación”, mejorando por esta vía la cualidad de sus decisiones y, consecuentemente, de su conocimiento y capacidad de intervención en el territorio, al mismo tiempo que participan de la construcción de una cultura común, lo que “facilita y refuerza las estrategias de acción colectiva, en el centro de las lógicas de desarrollo territorial”.

Sobre el segundo tipo de mecanismos, que estos autores denominan como “acción colectiva”, se defiende que es el carácter colectivo de la acción de los agentes que los conduce a la práctica de poner “en común recursos con el fin de lograr objetivos que no serían alcanzados de forma individual” (Angeon et al 2006: 6), es decir, actuando juntos de forma repetida, los agentes de desarrollo territorial cooperan creando rutinas que tienden a estabilizar las dinámicas de interacción, porque generan identidad, confianza, y reciprocidad en el espacio relacional, esto es, creando “proximidad”.

Otro autor (Zuindeau, 2000) viene en apoyo de esta posición, concluyendo que el desarrollo territorial durable introduce la discusión, en una perspectiva dialéctica, de las relaciones entre las esferas de lo global y de lo local, siendo necesario entender, en el ambiente donde se encuentran y confrontan fuerzas sociales, culturales y políticas, el modo como los agentes de ese desarrollo incorporan en sus estrategias los efectos exteriores al territorio de forma a considerar tales efectos en sus acciones de ámbito local.

En este contexto el papel de los agentes locales toma una relevancia particular, ya que son ellos los que tienen que llevar a cabo la síntesis entre el extenso conjunto de amenazas y de oportunidades con que se confrontan de manera permanente.

Es en este ambiente que emergen los nuevos líderes locales, dinamizadores de las redes sociales donde se integran y creadores por excelencia del capital social imprescindible para el éxito de las organizaciones que animan.

Tenemos así que la economía social se encuentra íntimamente asociada con el desarrollo local como forma de alcanzar formas sostenibles de actividad económica, de creación y desarrollo del capital social y mejores resultados a nivel socioeconómico. Un apoyo a esta afirmación y una revisión crítica puede ser obtenida a través de autores como Evans e Syrett (2007), Flockhart (2005), Fyfe (2005), Jones, Keogh y O'Leary (2007) y Pearce (2003).

En la mediación entre la economía social y el desarrollo local tiene un lugar destacado el capital social disponible, en el terreno concreto de la acción, por los individuos y por las organizaciones.

3. Capital social y desarrollo

En esencia, el concepto de capital social se deriva de las conexiones establecidas con y en las redes sociales. La primera referencia explícita registrada de la expresión “capital social”, se debe a Hanifan (1916: 130) que conecta el concepto con la cohesión social: “Si él puede ir a donde su vecino y ambos ir al encuentro de otros vecinos, habrá acumulación de capital social que puede ser capaz de satisfacer de inmediato sus necesidades sociales”.

El segundo registro se remonta al inicio de la reconstrucción de Alemania, en 1946, con la referencia de Alfred Müller-Armack a algunas de las dimensiones que integran lo que hoy llamamos capital social.

Sin embargo, las raíces del concepto se pueden encontrar mucho antes, por ejemplo, remontándose a James Madison y sus 26 “*Federalist Papers*” (un evento en 1787 y 1788, precursor del marketing político) y a Alexis de Tocqueville (1835-1840), preocupado con los problemas de cohesión social y de la capacidad de establecer conexiones sociales.

En la actualidad, el Banco Mundial relaciona cinco categorías de capital - natural, físico, humano, cultural y social - y

define este último en torno a los valores de civismo y de consenso ético, asociación de cuya interacción social resulta en la sociedad un clima de confianza y la capacidad de trabajar juntos hacia un objetivo común.

Este concepto ha recibido enfoques variados a lo largo del tiempo que pueden ser observados a través de diversos autores, de los cuales consideramos los siguientes: Jacobs (1961), Bourdieu (1972 y 1986), Hirschman (1986), Coleman (1988 y 1990), Putnam (1993 y 1995), Fukuyama (1995), Lin (2001), Kliksberg (2001 y 2002), Siles, Robinson y Schmid (2003) y Arefi (2003).

Aunque no menciona explícitamente el término “capital social”, Jane Jacobs (1961) utiliza su sentido con referencia al valor social generado por las redes de relacionamiento social.

Una década después Bourdieu (1972) ha usado aquella expresión, que más tarde (1986) vino a aclarar como parte de su enfoque común de tres formas de capital socialmente acumulable - económico, social y cultural – a las que más tarde uniría el concepto de capital simbólico. Para Bourdieu el capital social actúa como una relación social dentro de un sistema de intercambio.

En nuestra opinión, este concepto de cambio podría ampliarse al concepto del don y contra don de Marcel Mauss (1923-24) para justificar el compromiso de muchos individuos y organizaciones (ONG, en particular) en realizar actos de filantropía sin esperar ninguna recompensa inmediata, salvo en el plano del capital simbólico.

Hirschman llama a una moralización de la economía que debería integrar las especificidades de cada sociedad, su capital social: “la sociedad de mercado, lejos de promover la suavidad y otras actitudes loables, manifiesta una fuerte tendencia a socavar las bases morales que sirven de base a toda la sociedad” (Hirschman, 1986: 16).

El autor citado argumenta que la búsqueda de la justicia, de la identidad, del amor y de la salvación debe ser considerada en el cálculo de ganancias y pérdidas.

Para Coleman (1990) el concepto de capital social posee dos características principales, de importancia para la resolución de la acción colectiva. La primera se refiere a su presen-

cia en la estructura social y la segunda es que funciona como un facilitador de las acciones de los agentes individuales que están dentro de esa misma estructura.

Putman (1993 y 1995) desarrolló el concepto de capital social basado en la confianza y en el grado de asociación de los diversos actores sociales - individuos y organizaciones -lo que tiende a agilizar los flujos de información dentro y hacia afuera de los grupos sociales y a facilitar los consensos, resaltando, como consecuencia, la integración, la cohesión social y el civismo.

Para este autor una sociedad que posea altos niveles de capital social alcanza más fácilmente una mejor gobernanza local, como efecto de la acción de las organizaciones sociales, de las redes sociales, de la solidaridad y de la gestión horizontal de los relacionamientos.

Fukuyama (1995) discute el concepto de capital social como un conjunto de normas y valores compartidos en una sociedad y que facilitan la confianza y la cooperación.

Este autor se distingue por su conclusión de que la ausencia de capital social reduce la solidaridad y la buena gobernanza y aumenta la corrupción creciente y los desequilibrios inmorales en la distribución de la riqueza.

Una perspectiva estructural, Lin (2001), identifica el capital social como un activo que la colectividad amolda de acuerdo con sus valores a partir del tejido de relaciones sociales entre los diferentes actores integrados en redes sociales y que se apoyan con base en compensaciones o reciprocidades.

Para el autor, en una red, el capital social fomenta flujos informativos que permitan reducir los costos de las operaciones, gestiona influencias en la red y, a partir de esta, concede credenciales sociales a los agentes y refuerza la identidad y el reconocimiento público.

Las mismas dimensiones de asociativismo, confianza y civismo las encontramos en los trabajos de Newton (1997), Stolle (1998) y Kliksberg (2001-2002) (quien considera grave que la perspectiva económica dominante prácticamente no considere esas dimensiones en el marco de las estrategias que define para la promoción del desarrollo y de la lucha por la cohesión social).

Partiendo de una concepción minimalista del capital social - entendido como la solidaridad de unos con relación a los otros - Siles, Robinson e Schmid (2003) operacionalizan seis dimensiones del concepto: solidaria, emocional, afectiva, *network*, institucional, influencia.

En el marco del capital social, la solidaridad constituye la base de las relaciones, las emociones generan autoestima que motiva la participación, el afecto se expresa en la valoración de los elementos de identidad, la construcción de redes media las relaciones de los individuos con las instituciones, las instituciones formales e informales poseen las condiciones de integración armoniosa en las redes y el poder de influencia condiciona el propio desarrollo y éxito de las redes.

Por último, para Arefi (2003) el capital social integra el consenso como medio de la construcción del entendimiento entre los agentes en torno a los valores compartidos y con miras a la promoción de la acción colectiva, que es generadora de capital social.

La creación y el desarrollo del capital social acumulado en un territorio por los agentes que ahí actúan implica un nivel elevado de movilización con frecuencia seriamente obstaculizado por la escasez del dicho capital social.

Como vimos, el capital social tiene propiedades de autocatalización, es decir, al ser debidamente utilizado en red su utilización potencia la creación de más capital social.

En este punto es relevante cuestionarse acerca de la cantidad mínima de capital social necesaria para iniciar este proceso de autocatalización, lo que es igual a decir que existe un proceso de acumulación primitiva de capital social, que es imprescindible para su reproducción ampliada. En este contexto se destaca la importancia del emprendedurismo.

Este concepto, que ha recibido una atención creciente desde los años noventa del siglo pasado, tiene una gran diversidad de definiciones, habiendo poco consenso, o incluso una cierta tensión, entre los académicos que han estudiado el concepto de emprendedurismo social.

En una reciente aproximación al asunto, Pernas (2010) ha censado un conjunto de definiciones de dos decenas de

autores, donde constata que el concepto está poco estabilizado y propone la definición, que él entiende como más integradora. Se considera que el emprendedurismo social “engloba las actividades y procesos desarrollados para descubrir, definir y explotar oportunidades que aumenten la riqueza social por medio de la creación de nuevas empresas o de la gestión innovadora de las organizaciones existentes” (Zahra, 2009).

Para Pernas (2010: 6) el “emprendedorismo social, más que un nuevo concepto que aúna gestión y economía social, es claramente una nueva forma de considerar la creación de empresas sustentada en principios y valores que no están tradicionalmente asociados a la actividad empresarial”.

El autor discute también la cuestión de la evaluación del desempeño del emprendedorismo social versus el “emprendedorismo comercial”, insistiendo en el valor social de las dimensiones económicas y sociales asociadas al emprendedorismo social, porque “el aumento de la riqueza económica tiene un coste social y viceversa”.

Realmente, en una perspectiva moral que hemos encontrado en Hirschman, no es válido admitir que los criterios como facturación y beneficio sean los únicos que se utilicen para evaluar al emprendedorismo social. Por ejemplo, para Johnson (2000: 12) la restricción a estos criterios se corresponde a los objetivos de la economía capitalista y no garante la disponibilidad, como refieren Jones e Keogh (2006: 18), de los medios necesarios para el desarrollo de economías de tipo “cooperativo-comunitario”.

Por otro lado, Birch y Whittam (2008) nos recuerdan que, incluso en lo referente al sector capitalista, “la asociación entre la obtención de beneficio y el emprendedurismo ignora un vasto conjunto de personas involucradas en un amplio conjunto de actividades”, por ejemplo las asociadas a la responsabilidad social, al mecenazgo y a la filantropía empresarial.

Al apostar a la innovación social, aplicada a la resolución de problemas concretos, que los agentes sociales enfrentan en su incesante búsqueda de soluciones para el desarrollo

de sus comunidades, los diferentes tipos de emprendedores sociales son obligados a sintetizar permanentemente entre lo que es “local” y los impactos globales que afectan lo “local”, reforzando así las redes donde operan, creando y acumulando capital social.

Por este motivo el capital social acumulado en una comunidad, constituye, un catalizador fundamental para el éxito de los proyectos de desarrollo sustentable.

De hecho, un elevado nivel de capital social permite que las personas trabajen en grupo, que establezcan y sean fortalecidos los lazos de confianza social, que compartan valores éticos y solidarios, que desarrollen conciencia cívica, que refuercen sus instituciones y que potencien una gobernanza más transparente.

Pero el capital social siendo una condición necesaria no lo es suficiente para garantizar una gestión más participada y democrática.

Al mismo tiempo que se crea y acumula capital social, el desarrollo social, para ser armónico, sostenible y generador de cohesión social, exige la movilización de los ciudadanos entorno a los proyectos que contribuyen a la mejora de sus condiciones de vida presentes y futuras.

Esa movilización, introduce una dimensión eminentemente política, en los procesos de desarrollo y para ello contribuyen un amplio conjunto de factores entre los cuales pesa la emergencia de líderes en todos sus niveles- local, regional, nacional e internacional- , integrados en las redes sociales de las cuales provienen y que están empeñados en la disminución de la brecha entre privilegiados y excluidos, promoviendo la integración y la cohesión social.

4. Participación cívica y movilización

Según Diamond (1999), tanto los enfoques clásicos sobre democracia, como los modernos, consideran que esta requiere un conjunto de valores de naturaleza política y de orientación de los ciudadanos, de los cuales son ejemplo los valores de moderación, eficacia, conocimiento, tolerancia y participación.

En su entender, la noción de participación política debe estar ubicada en los pilares de la democracia, por lo que como cualquier pilar basilar, su función principal es la de sostener la construcción del edificio democrático.

La realidad es que, como hemos visto, en el génesis del concepto de capital social, la noción de participación cívica, en particular la de participación de los ciudadanos en un vasto conjunto de instituciones – formales o informales, organizadas en red – ocupa un lugar destacado.

Como complemento de esta asociación íntima entre los conceptos de capital social y de participación cívica, Henry Milner (2002) sostiene que el nivel de “literacia cívica” en una determinada sociedad, o sea, el conocimiento de los mecanismos del mundo político y la capacidad que poseen los ciudadanos de darle sentido, nos proporcionan una mejor base de comprensión de las sociedades civiles de culturas diferentes, y de comparación del grado de efectividad de sus instituciones democráticas.

Con base en datos obtenidos en América del Norte, Europa Occidental y Oceanía, Milner nos enseñó como la “literacia cívica” soporta a las democracias, y demostró que el nivel de esa literacia, constituye, en cada sociedad, el mejor elemento de previsión del grado de participación cívica de los ciudadanos, entre otros a nivel político.

En varios autores, aunque de forma latente, se mantiene en el marco del concepto de capital social, la idea de ciudadanía que se ha impuesto desde el siglo XIX, como fundamento de la propia democracia. Esto lo podemos ilustrar con la palabras de Berelson (1952: 329) relativamente sobre el concepto de ciudadano: “debe tener una estructura de personalidad de acuerdo a los imperativos de la democracia, debe interesarse por los asuntos públicos y participar en ellos, debe estar informado, debe regirse por principios, debe entender correctamente las realidades políticas, debe discutirlos, debe juzgar de manera racional y debe tener en cuenta los intereses de la comunidad”.

En esta concepción la participación política se refiere a todos los miembros de la comunidad y así tiende a confundir-

se con el ejercicio efectivo de la ciudadanía cuando se constituye como una obligación moral.

Postura similar, en relación al imperativo moral de participación política, por la vía electoral, fue manuscrita en 1859 por John Stuart Mill (1975): “a un hombre al que no le interesa votar, tampoco tiene interés en quién vota, y los que tienen ese estado de ánimo no tienen el derecho moral de votar”.

Pero la participación cívica está más allá del ámbito moral, asumiéndose como una necesidad del desarrollo integral y sostenible de los grupos humanos *per se* y en la relación con los otros, reservándose el papel de pilar de la democracia y movilizándolo los ciudadanos contra la apatía que genera una debilitación de la democracia, y que tiene efectos perversos como los resultantes de un amplio proceso de despolitización ilustrado en el “hombre unidimensional” de Herbert Marcuse (1994) o en el proceso de reificación social promovido por la sociedad del espectáculo y del consumo (Debord, 1991).

El concepto de participación cívica nos conecta de forma inmediata con el de movilización cívica lo que nos reenvía para un tipo de acción con alto grado de persuasión desarrollada en un grupo de individuos que tienen motivaciones idénticas y que comparten valores e intereses comunes.

De forma general los grupos que tienen más aptitud para movilizarse en pro de la defensa de sus intereses, o de una causa con la que se identifiquen, son los grupos que ya estén fuertemente estructurados a través de redes de solidaridad grupal, o de práctica habitual de relaciones complejas que ultrapasen el simple nivel de las transacciones episódicas o instrumentales.

Toda y cualquier movilización implica la existencia de un mínimo de organización entre los individuos a movilizar: “Los actores sociales solo podrán testimoniar su confianza y su lealtad, indispensable para el éxito, o incluso llegar a crear una organización, si hubiesen vivido la experiencia en verdaderas redes y centros de solidaridad” (Chazel, 1986: 250).

Las características del grupo de pertenencia o de referencia de los individuos a movilizar, pueden ser objeto de un análisis sistemático basado en dos parámetros: las relacio-

nes internas del grupo y las relaciones que el grupo mantiene con otros grupos.

Ya Karl Marx lanzó la hipótesis relativa a la incapacidad del vasto grupo social constituido por los campesinos franceses de organizarse en clase social, debido a la ausencia de relaciones regulares y estructuradas entre los campesinos aislados y también como resultado de su dependencia al considerarlos individualmente, en relación a los “notables”, exteriores al grupo, o sea los nobles o los burgueses (Marx, 1852).

Otro autor bastante más reciente (Lemieux, 1982) trata esta problemática de la movilización, concluyendo que la densidad de las redes de relaciones y de los círculos sociales que estructuran un grupo ampliado, y que favorecen su eventual movilización, se constituye como una condición previa de la propia acción colectiva. Este punto de vista puede complementarse con el análisis que Degenne y Forsé (1994) hacen de los círculos sociales (agentes de integración social), tales como los del ambiente de trabajo o la comunidad de residencia (y de la manifestación de su influencia en la movilización, por vía de la respectiva articulación en red).

Como definen Manuel Martins y Jorge de Sá (2005: 54-55), el proceso de integración y de socialización política corresponde al aprendizaje y a la interiorización de los “elementos socioculturales del medio en el que (el ciudadano) se encuentra, así como la forma en cómo los integra en la estructura de su personalidad, bajo la influencia de varios agentes sociales, adaptándose de esta forma al ambiente social donde debe vivir”. Los autores añaden, que en el proceso de socialización política podemos destacar la formación de actitudes políticas y la transmisión y la transformación de la cultura política que incluye elementos afectivos, cognitivos y de evaluación que se transmiten directamente o a través de la experiencia “, y que en determinadas circunstancias podrán conducir a una reanudación de la socialización política de la persona.

Por otro lado Mancur Olson (1965), tiende a explicar la movilización política a partir de la toma de conciencia que los individuos tienen de sus intereses comunes, basada en

el sentimiento de las ventajas que se derivan de su acción colectiva.

Olson demuestra que la conciencia de un interés común a un amplio conjunto de individuos no es suficiente para explicar ni las movilizaciones, ni la participación activa en formas organizadas de acción colectiva, porque cada individuo actuaría en virtud de un cálculo racional de costes y beneficios de sus acciones. Sin embargo, esto no es lo mismo que afirmar que el individuo se comporta en la práctica de forma racional esforzándose por limitar los costes y lograr el mayor número posible de ingresos.

Esta tesis de Olson se aplicaría principalmente a las manifestaciones de grupos grandes (clase social, amplios grupos de consumidores, miembros de un sindicato grande) pero el autor es consciente de que un miembro de un pequeño grupo, se puede movilizar, menos en función de la posibilidad de beneficios y más en función de los inconvenientes que su enajenación de las acciones comunes con sus pares le podría provocar, como por ejemplo, una quiebra de solidaridad de la que sea beneficiario.

Samuel Popkin (1979) recuerda que esta tesis no es totalmente incompatible con el análisis del papel de las redes y de los círculos sociales (auténticos “pequeños grupos”) que vimos anteriormente, ni excluye (por lo menos en los ejemplos que Olson presenta) la consideración de fuertes motivaciones exteriores a una racionalidad económica, como las que se relacionan con aspectos morales, psicológicos o religiosos.

Pero, por sí misma, la tesis de Olson no permite comprender que podría conseguir que cientos o miles de individuos participen, cada uno, en una acción colectiva sin esperar obtener cualquier resultado o incluso más allá de su propio interés personal, como nos recuerda Charles Tilly (1986).

Este último autor pregunta por qué “dado que [en Olson] toda la decisión colectiva proviene, o por lo menos, depende de múltiples decisiones individuales, ¿cómo es posible que miles de opciones individuales se crucen para crear un gran movimiento social?” (Tilly, 1986: 221), lo que nos lleva a otra

cuestión acerca de los factores que en determinadas condiciones, hacen prevalecer una conciencia del interés en actuar colectivamente en vez de someterse a los efectos de cálculos individuales.

Se trata de analizar los efectos que una posición social común puede tener como limitación para la organización de una acción colectiva, lo que nos reenvía de nuevo para las condiciones internas y externas (en relación a los otros) del grupo movilizado y donde se tiene que destacar el papel de los líderes, incluso los de proximidad, cuando mediante la utilización de símbolos movilizadores consiguen imponer un sentido colectivo a la suma de actos resultantes de motivaciones dispersas, obteniendo la confianza de los movilizados y su creencia de donde se obtendrá un resultado benéfico para todos.

5. Desarrollo y economía social solidaria

Como vimos, una política de proximidad es siempre un requisito previo para el desarrollo local.

El concepto de proximidad es la base de lo que podría considerarse fundamental para el éxito de cualquier política de desarrollo local, en particular con respecto a su capacidad para movilizar a los ciudadanos para una mayor participación en ese proceso, consiste en varias esferas que se cruzan y que merecen ser referidas.

En el espacio de la globalización el aislamiento local o regional tenderá cada vez más a dejar de tener el carácter de exclusión, que tal vez todavía tiene, abriendo nuevas perspectivas que, sin embargo, no nos pueden hacer olvidar la imperiosa necesidad de interacción entre los actores de la economía real basada en sus sentimientos de identidad local.

De hecho, es una realidad que los actores económicos locales ejercen su actividad dentro de un contexto social, cultural y económico que se presenta, cada vez más, como un espacio relativamente abierto y, por eso, social, cultural y geográficamente menos apretado.

Pero, no es menos cierto que las estructuras locales pertinentes para el desarrollo tienen una presencia decisiva en

su territorio, al menos a través de la intersección de las esferas “local” y “translocal”, en las que ambas construyen un espacio común en el que se afirman.

Se presenta así, la necesidad de distinguir, de manera sistemática, el espacio propio para el desarrollo local en contraste con definiciones más amplias en las que, eventualmente, ese desarrollo local esté ya inserto, sea a nivel regional, nacional o global.

Basado en una adaptación que elaboramos a partir de un paradigma de la comunicación local (Lang, 2004) definimos cuatro dimensiones del concepto de desarrollo local de proximidad: una cognitiva, una simbólica, una interactiva y otra democrática.

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

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

La dimensión interactiva del desarrollo local de proximidad se refiere a la naturaleza de la vida en las comunidades locales (pueblos, ciudades pequeñas y barrios de los centros urbanos) que conduce, como resultado de acudir a lo largo del tiempo a los mismos sitios, a un gran número de interacciones cara a cara y de comunicaciones interpersonales e, inclusive, en algunos casos al desencadenamiento de fenómenos de lo que Emile Durkheim (1893) designaba como “solidaridad mecánica”, imposible de obtener en el anonimato de la gran urbe.

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

En conjunto, estas cuatro dimensiones permiten dar una perspectiva más amplia al concepto de desarrollo local de proximidad, permitiendo una aproximación holística a diferentes niveles, entre otros, el económico, el social, el cultural y el político.

De éste modo, un abordaje de desarrollo local de un territorio sobre la base de una política de desarrollo local de proximidad tendrá siempre que considerar la interacción de varias características estructurales de ese territorio, resaltando los ámbitos socioeconómico, sociocultural y sociopolítico.

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

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

Las mutaciones que la sociedad de la comunicación ha traído al mundo, en lo que hoy conocemos a través del concepto de globalización, originaron una necesidad concreta de afirmación de lo "local", en un proceso que nos trae a la memoria la presión de los actuales movimientos de identidad cultural local (muchas veces de base etnolingüística) que afirman sus diferencias en contrapunto a la uniformidad cultural causada por la espiral centrípeta de la globalización.

A nivel de la economía, la globalización de las relaciones ha ido acompañada de una fuerte descentralización de las decisiones relativas al desarrollo local y que ha ido de la mano con el crecimiento en el número y en la calidad de los agentes con intervención local.

Este hecho requiere el establecimiento y el fortalecimiento del diálogo institucional entre las estructuras territoriales y las estructuras centrales responsables del cumplimiento de los objetivos nacionales, federales, regionales o comunitarios.

Este diálogo, hecho de compromisos, conduce a una cultura de cooperación entre los niveles central y local, dado que las entidades locales tienen ahora un grado más o menos elevado de autonomía, tendiendo a dejar progresivamente de ser un mero ejecutor de las políticas definidas centralmente.

Uno de los aspectos importantes en el que las estructuras locales son cada vez más llamadas a intervenir concierne a la economía, buscando, a través de una oferta competente, sobretudo de servicios, satisfacer las necesidades específicas locales, procurando encontrar soluciones a la ausencia o al fracaso de la iniciativa privada (en muchos casos por falta de escala para justificarla), salvaguardando el empleo o acudiendo a las empresas con dificultades.

Este marco implica una atención especial al tejido de las pequeñas y medianas empresas desde la perspectiva de la proximidad a los problemas concretos de la población local, sin, por ello, despreciar las acciones que los grandes grupos económicos, insertos en la economía mundial, puedan desarrollar con impacto local.

El papel de las estructuras económicas locales, más flexibles y ágiles por su dimensión y su profundo conocimiento del entorno local, consiste también en garantizar la complementariedad entre los dos tipos de estructuras y los diferentes sectores económicos, ya que ni las empresas, ni los otros agentes económicos locales viven aislados del entorno mucho más amplio en el cual el nivel local no deja de estar inserto.

La coordinación y la búsqueda de convergencia estratégica entre el creciente número de agentes locales, competidores entre sí, constituyen otro reto difícil para las estructuras que le apuestan a la implementación de estrategias concertadas y colectivas de desarrollo local.

En el ámbito local coexisten varios tipos de organizaciones llamadas a colaborar en las políticas de desarrollo.

Desde luego se debe considerar las organizaciones de carácter público, como las alcaldías, gobernaciones y otros organismos locales de la administración pública.

Al mismo tiempo, es fundamental tener en cuenta las organizaciones económicas de tipo privado, como por ejemplo, las empresas privadas con ánimo de lucro y las asociaciones entre este tipo de empresas y el sector público.

Luego entonces, sin que su importancia sea menor, se debe considerar la presencia de las organizaciones de la economía solidaria, tales como las cooperativas, las mutuales, las fundaciones, las asociaciones, las agencias de desarrollo local y otras sin fines de lucro.

A la par de estos tres tipos de organización (sectores público, privado y solidario) deben integrarse en las estrategias de desarrollo local, en cuanto agentes de gran importancia para la cohesión social y política, las organizaciones como los sindicatos, las asociaciones empresariales y profesionales y los partidos políticos.

En el ámbito de las acciones concertadas de desarrollo local, la acción colectiva dentro de cada uno de estos grupos, o de estructuras que eventualmente los combinen, se desarrolla a través de normas y mecanismos basados en el principio de la primacía del colectivo sobre el individual.

De todo este entorno se desprende que es esencial para el desarrollo local la definición de una sólida cooperación estratégica entre los diferentes agentes y operadores, cuya complejidad cognitiva es, además, crucial para su movilización, mediante el establecimiento de compromisos sólidos.

6. Conclusiones

El compromiso, verdadero motor de la integración y de la cohesión social, está siempre e inevitablemente asociado a los procesos de cooperación y ese compromiso (parte fundamental del capital social) se construye, a lo largo del tiempo, como fruto de las negociaciones sucesivas y dinámicas, abiertas a la innovación y a la resolución pacífica de los con-

flictos y que se deben ir adaptando a los cambios estructurales del entorno global en el que lo local se encuentra inserto.

En nuestro tiempo el compromiso para obtener el desarrollo local muy difícilmente se puede articular con base a acuerdos desequilibrados entre los diferentes agentes, como por ejemplo, cuando una gran empresa privada dicta la estrategia y define las acciones a seguir, mientras que a las pequeñas empresas o al gobierno local solo les compete ejecutar tales acciones, sin espacio a la armonización de intereses.

En realidad, en el mundo de hoy, es cada vez más visible y activa la existencia de redes locales constituidas por empresas privadas, por entidades empresariales de la economía solidaria, por asociaciones de diversos tipos (ONG, fundaciones, por ejemplo) y/o por organismos del sector público, por ejemplo, una alcaldía, o un centros de investigación de universidad pública).

Estas redes agilizan la respuesta a la demanda local, posibilitan la reducción de las dependencias, captan el enorme dinamismo de los mercados locales producido por los cambios globales, permiten economías de escala, integran el cambio, la complementariedad y la democracia como elementos estructurales de la gestión y, *last but not the least*, facilitan el acceso al financiamiento, lo que es un punto central de la acción colectiva que el desarrollo local exige.

Sin embargo, no se puede dejar de referir que la cooperación y el compromiso entre los diversos actores que hay que integrar en un proceso de desarrollo local dependen, en última instancia, de la “voluntad” para trabajar en equipo por parte de esos mismos actores.

En realidad esta “voluntad” se construye con tiempo y confianza, en primer lugar, a través del estudio de las características de los diferentes grupos de actores presentes en el terreno, con miras a la definición de sus debilidades y sus fortalezas y, en un segundo momento, buscando las condiciones para un compromiso que englobe el mayor número posible de estos actores y que, al mismo tiempo, salvaguarde los intereses propios de cada uno, por medio de la resolución de las amenazas y de la obtención de resultados sinérgicos de su cooperación en la acción colectiva.

La viabilidad de este compromiso ha sido la llave que explica el éxito de muchas iniciativas de desarrollo local, generadoras de cohesión social. El compromiso depende de una buena coordinación entre las particularidades locales, al nivel histórico, económico, social, cultural y político, y las necesidades, en cambio acelerado, de la población local cada vez menos inmune a la oferta global y aspirando a alcanzar una calidad de vida compatible con la dignidad humana.

Ahora bien, en toda esta discusión sobre el abrazo entre lo local y lo global, con el fin de responder eficazmente a los problemas locales de la gente concreta, si, como acabamos de ver, existe la necesidad de compromiso y cooperación entre los actores de desarrollo local, ¿no habrá también otra necesidad que consista en que las características de estos actores locales potencien la acción colectiva?

La respuesta comienza con una pregunta: ¿Quién mejor que los agentes de la economía social y solidaria, experimentados en el compromiso asociativo y en el interés colectivo, comprometidos con una gestión transparente, democrática y eficaz de sus organizaciones, podrá responder mejor al perfil requerido para concretar estrategias de desarrollo basadas en el compromiso y la cooperación?

Si bien es cierto que la economía social refuerza una visión del mundo centrada en los valores del humanismo, de la tolerancia y de la solidaridad, construida durante siglos de cultura de compromiso y cooperación, es también una realidad que la economía social y solidaria aporta, en el plano local de gestión del territorio, instrumentos de colaboración entre los diferentes tipos de organizaciones económicas que buscan su mayor eficiencia lo que, a través de la implementación de acciones coordinadas a nivel local, permite mejorar la integración y la cohesión social.

El desarrollo local gana al integrar, en la acción colectiva necesaria para sus propósitos, los diversos sectores de la economía, privado, solidario y estatal, para garantizar un equilibrio plural, libre e igual en la satisfacción de las necesidades de la población. El papel de la economía social y solidaria, como motor de ese equilibrio, está a la vista.

Bibliografía

- ANGEON, V., CARON, P., LARDON, S. (2006), "Des liens sociaux à la construction d'un développement territorial durable : quel rôle de la proximité dans ce processus?" in *Développement durable et territoires*, <http://developpementdurable.revues.org/document2851.html>.
- AREFI, M. (2003), "Revisiting the Los Angeles Neighborhood Initiative (LANI): Lessons for Planners" in *Journal of planning education and research*, vol.22 iss.4 BANCO MUNDIAL (1994), *Governance*, The World Bank, Washington D.C.
- BANCO MUNDIAL (1998), *World Bank Annual Report*, The World Bank, Washington D.C.
- BANCO MUNDIAL (2001), *World Bank Annual Report*, The World Bank, Washington D.C.
- BERELSON, B. (1952) "Democratic Theory and Public Opinion" in *Public Opinion Quarterly*, 16.
- BIRCH, K. y WHITTAM, G. (2008), "The Third Sector and the Regional Development of Social Capital" in *Regional Studies*, Vol. 42.3, April, pp. 437-450.
- BOURDIEU, P. (1972), *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge University Press, Cambridge (UK).
- BOURDIEU, P. (1986), "The forms of capital" in RICHARDSON, J. (ed), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press, Westport.
- BOYER, R. (2001). "L'après-consensus de Washington : institutionnaliste et systémique?" in *L'année de la régulation* n°5, Presses de Sciences Po, Paris.
- BYE, M. et DESTANNE DE BERNIS, G. (1977), *Relations Economiques Internationales*, Daloz, Paris.
- CHAZEL, F. (1986), "Individualisme, mobilisation et action collective" in BIRNBAUM, Pierre e LECA, Jean (eds), *Sur l'individualisme. Théories et méthodes*, Presses de Sciences Po, Paris.
- COLEMAN, J. (1988), "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 99 (Supplement), pp. S95-120.
- COLEMAN, J. (1990), *Social Capital, Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- CALAME P., 1991, "Projets de ville, projets de vie, esquisse d'une théorie de l'action collective", *Actes*, n°5, Octobre, Paris.
- DEBORD, G. (1991), *A sociedade do espetáculo*, Edições mobilis in mobile, Lisboa. MARCUSE, H. (1994), *One-dimensional man*, Routledge, London.
- DEGENNE, A. y FORSÉ, M. (1994), *Les réseaux sociaux*, A. Colin, Paris.
- DIAMOND, L. (1999), *Developing Democracy Toward Consolidation*, John Hopkins University Press, Baltimore.

- DURKHEIM, E. (1893), *De la Division du Travail Social*, PUF (1967), Paris.
- EVANS, M. y SYRETT, S. (2007), "Generating social capital? The social economy and local economic development" in *European Urban and Regional Studies* 14, 55–74.
- FLOCKHART, A. (2005), "Raising the profile of social enterprises", *Social Enterprise Journal* 1, 29–42.
- FRANCO, A. (2001), *Capital Social*. Ed. Millennium, Brasília.
- FUKUYAMA, F. (2003) "Capital social y Desarrollo: la agenda venidera", in ATRIA, R. y SILES, M. (eds), *Capital Social y Reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*, CEPAL (ONU), Universidad del Estado de Michigan.
- FYFE, N. (2005), "Making space for 'Neo-communitarianism'? The Third Sector, state and civil society in the UK" in *Antipode* 37, 536–557.
- GEREFFI, G., HUMPHREY, J., STURGEON, T. (2005), "The governance of global value chains" in *Review of International Political Economy*, 12:1. pp. 78–104, February.
- HANIFAN, L. (1916) "The rural school community center" in *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67: 130-138.
- HIRSCHMAN, A. (1986), *A economia como ciência moral e política*, Brasiliense, São Paulo.
- JACOBS, J. (1961), *Morte e vida de grandes cidades*, Martins Fontes (ed. 2000), São Paulo.
- JOHNSON, S. (2000), *Literature Review of Social Entrepreneurship*, Canadian Centre for Social Entrepreneurship, University of Alberta, Edmonton, AB.
- JONES, D. y KEOGH, W. (2006), "Social enterprise: a case of terminological ambiguity and complexity" in *Social Enterprise Journal* nº 2, 11–26.
- JONES D., KEOGH, W. y O'LEARY, H. (2007), *Developing the Social Economy: Critical Review of the Literature*, Communities, Edinburgh, Scotland.
- KLIKSBERG, B. (2001), "El Capital Social. Dimensión Olvidada del Desarrollo", Universidad Metropolitana, Editorial Panapo, Caracas, Venezuela.
- KLIKSBERG, B. (2002), "Hacia una Economía con Rostro Humano", Universidad del Zulia-OPSU-Fondo de Cultura Económica, Maracaibo, Venezuela.
- LANG, S. (2004), "Local Political Communication: Media and Local Publics in the Age of Globalization", in ESSER, Frank e PFETSCH, Barbara (eds), *Comparing Political Communication: Theories, Cases and Challenges*, pp. 151-183, Cambridge University Press, Cambridge (UK).
- LE BERRE, M. Territoires. In: BAILLY, A. FERRAS, R. PUMAIN, D.(dir). *Encyclopédie de Géographie, Economica*, nº 199, pp. 617- 638, Paris.
- LEMIEUX, V. (1982), *Réseaux et appareils*, Maloine, Paris.
- LIN, N. (2001), *Social Capital. A theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge (UK).
- MARTINS, M. y SÁ, J. (2005) *O Exercício do Direito de Queixa como Forma de Participação Política*, Provedoria de Justiça, Lisboa.

- MARX, K. (1852), *Le 18 Brumaire de Louis Bonaparte*, Éditions Sociales (1969), Paris.
- MAUSS ; M. (1923-24), "Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques", in MAUSS, M., *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF (ed. 1997), Paris.
- MILL, J. Stuart, (1975) *On Liberty*, W. W. Norton, Toronto.
- MILNER, H., (2002) *Civic literacy: how informed citizens make democracy work*, Tufts University, Hanover.
- NEWTON, K. (1997) "Social Capital and Democracy" in *American Behavioural Scientist*. Vol 5, n° 40, 575-586
- OLSON, M. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goals and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge (MA).
- PEARCE, J. (2003), *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbenkian Foundation, London.
- PECQUEUR, B. (1987). *De l'espace fonctionnel à l'espace-territoire: essai sur le développement local*, Thèse de doctorat, Université des Sciences Sociales, Grenoble.
- PECQUEUR, B.(2000). "Qualité et développement – L'hypothèse du panier de biens", in *Symposium sur le développement régional*, INRA-DADP, Montpellier.
- PECQUEUR, B. (2004). *Le développement territorial : une nouvelle approche des processus de développement pour les économies du Sud*, Université Joseph Fourier, Grenoble.
- PERNAS, G. (2010), *Empreendedorismo social: conceito, definições e tipologias de empreendedores sociais*, Revista Cidade Solidária, n° 23, Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, Lisboa
- POPKIN, S. (1979), *The Rational Peasant*, University of California Press, Berkeley.
- PUTNAM, R. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- PUTNAM, R. (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital" in *Journal of Democracy*, 6 (1): 65–78.
- SILES, M., ROBINSON, L. y SCHMID, A. (2003), "El Capital Social y la reducción de la pobreza – hacia un paradigma maduro", CEPAL (ONU), Universidad del Estado de Michigan.
- STOLLE, D. (1998), "Bowling Together, Bowling Alone: The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations" in *Political Psychology*, vol.19, n° 3, 381-392.
- TILLY, C. (1986), "Action collective et mobilization individuelle", in BIRNBAUM, P. y LECA, J. (eds), *Sur l'individualisme. Théories et méthodes*, Presses de Sciences Po, Paris.
- TOCQUEVILLE, A. (1835-40), *A Democracia na América*, Martins Fontes (ed.1998), São Paulo.
- ZAHRA, S., GEDAJLOVIC, E., NEUBAUM, D. e SHULMAN, J. (2009), "A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges" in *Journal of Business Venturing*, 24, 519-532
- ZUINDEAU, B. (2000), *Développement durable et territoire*, Presses universitaires de Septentrion, Villeneuve d'Ascq.

INCIDENCIA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA EN LAS CUENTAS NACIONALES. HACIA UNA IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD Y UN MAPEO DE LA EXPERIENCIA EUROPEA.

Miguel Ángel Alarcón Conde

1. Introducción

De *solidario*, según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, el término *solidaridad* es la “*Adhesión circunstancial a la causa o a la empresa de otros*”, dejando discusiones filosóficas de cierta profundidad que pudieran ampliar la comprensión y dimensiones del concepto, aunque arrojarían poca luz sobre lo comúnmente admitido por todos. Con todo, conviene introducir una palabra auxiliar, la de ser una adhesión voluntaria, lo que apunta, aunque no necesariamente, hacia una capacidad eminentemente humana, la empatía, ya que buena parte de las acciones de adhesión humanas están plenamente basadas en ésta última: acciones realizadas con la capacidad de ponerse en el lugar de otro.

El inconveniente en todo esto es la dificultad de medir esa adhesión y, por tanto, conocer —tributarios de Lord Kelvin—, en términos aproximados cuanto de esa capacidad o esa “adhesión” tienen las sociedades. El hecho de poder convertir en números ciertas variables, o expresar en número las mismas, sirve para la contrastación y el cotejo de hipótesis en el método científico. De manera que la discusión sobre la medición, siquiera estimativa de lo solidario de ciertos emprendimientos o, más extensamente, porqué no, de ciertos

paradigmas de producción y consumo, además de una descripción justificada —la necesidad—, de ciertos intentos de su medida en el Viejo Continente, son los temas genéricos de las siguientes líneas.

Independientemente de las experiencias puntuales sobre emprendimientos solidarios por todo el mundo, especialmente en América Latina, la economía social y solidaria (EES en lo sucesivo) es tan desconocida como interesante. Desconocida, tanto en términos genéricos, como geográficos y como de impacto económico. Sobre tales iniciativas solidarias, apunta el título del libro que enmarca este capítulo, tras los dos puntos, *Retos y aprendizajes de una gestión diferenciada*. Por tanto, es oportuno, por la importancia del propósito en cursiva, hacer un ejercicio de reflexión sobre lo que eso supone en el marco de la competencia sobre los recursos (genéricamente no sólo implica a los financieros) justificada en su finalidad última de solidaridad, a la vez que se necesita también una reflexión sobre el concepto de ESS, toda vez que los siguientes párrafos se plantean *qué es y porqué tratar* las cuestiones acerca de la medición de la economía social (y solidaria).

Así pues, no se tratará convencionalmente la controversia en el concepto de economía social y de ESS, principalmente por ser materias de conocimiento tratadas desde lo alternativo al pensamiento ortodoxo, sino que el texto incluye ciertos apuntes sobre, quizá, cuestiones que ayudan a agrupar los factores o elementos que hacen de la ESS un cuerpo diferenciado dentro de la *economía social*, lo cual es un concepto más amplio. También se proponen principios alternativos que caracterizan a la economía social —por sí ya alternativa—, a sus componentes y la razón de ser de la misma, en consecuencia de los intentos de cuantificación en Europa.

El capítulo se estructura de la siguiente manera. Primero se realiza una primera aproximación a la justificación de este capítulo en el libro y se apuntan los elementos que caracterizan un concepto de economía social en sentido amplio. Después, se combinan elementos del anterior concepto, para tratar cierta controversia con un concepto, aún en fragua, de ESS.

Seguidamente, se presentan algunos principios de incidencia de los conceptos anteriores, *a priori*, en intentos de comparaciones internacionales de esos conjuntos. A continuación, se realiza un breve mapeo sobre la experiencia de medición de la economía social en Europa. Finalmente se hace una recapitulación donde se presentan las razones de apoyo y avance de los intentos bien de cuantificación, bien de realización de directorios de organizaciones componentes de la ESS, al estilo de posibles manuales agregados de sostenibilidad solidaria (como de agregación de las auditorías internas de sostenibilidad integral).

2. Una delimitación conceptual del marco de la Economía Social y Solidaria: el Tercer Sector o Economía Social y su interés conceptual y de medición.

Se propone aquí que la justificación de tratar un concepto de economía social en un escrito sobre ESS es que se trata, *a priori*, del marco de análisis en el que se incluiría el segundo término. El primer término no es sólo más amplio al incluir el segundo, sino que, en estas líneas, se justifica, además, una definición en el sentido más abarcador, con el objetivo de hacer de ella una definición extensible y de aplicación al mayor número de sociedades posibles ya que, de la misma, sería posible hacer intersección de los elementos comunes que caracterizan a las entidades componentes de la misma, atacando la falta de concreción en un término generalmente aceptado por todos.

Este término, a la vez, ayudaría a dar el carácter de *núcleo de la economía social* a la ESS en ciertas sociedades, y lo dan siempre en función de sus tradiciones, preferencias sociales, y del pensamiento económico y político dominante. Entiéndase *núcleo* como parte del conjunto que es considerada de relevancia más destacada en función de los anteriores aspectos. Por ejemplo, la ESS bien puede ser considerada el núcleo de la Economía social en Brasil y buena parte de Latinoamérica, el Tercer Sector de Acción Social en España, las Entidades de la Filantropía en Estados Unidos, el Cooperativismo en Canadá o Suecia, entidades del Altruismo Externo

en buena parte de países africanos, entre otros.

El interés reciente —y creciente— (García Delgado, 2009-Capítulo 2; Chaves, 1998; Monzón, 2006) por la Economía Social (indistintamente Tercer Sector, como se justifica más adelante) se ha manifestado en estos últimos años en una mayor atención académica y también en numerosas conmemoraciones y convocatorias, en muchos casos de carácter internacional, y particularizadas en la ESS. Así, el próximo 2012 ha sido elegido por la ONU como Año Internacional de las Cooperativas. El Centro Internacional de Formación de la OIT en Turín junto con el Comité Económico y Social Europeo (CESE), realizaron en otoño de 2010 la primera edición de la *Academia Interregional sobre Economía Social y Solidaria*, así como el papel del CIRIEC-Internacional en la difusión y promoción de estudio de la economía social a nivel internacional, como es conocido.

En el contexto europeo, 2011 es el Año Europeo del Voluntariado. Y 2010 fue el Año Europeo de Lucha contra la Pobreza y la Exclusión Social, año en el que, en mayo, se celebró en Toledo (España), bajo la Presidencia española de la Unión Europea, la Conferencia Europea de Economía Social, bajo el título *“Una forma diferente de hacer empresa: retos y oportunidades en un mundo globalizado”*.

En este país, el proyecto de Ley de Economía Social es aprobado por unanimidad por la Comisión de Trabajo e Inmigración del Congreso de los Diputados el 21 de diciembre de 2010 y se ha de señalar, cuando se complete su proceso legislativo, un reimpulso para este también llamado —en un sentido amplio— Tercer Sector.

Aunque todos los países europeos tienen legislación sobre ciertos componentes de la economía social, especialmente del segmento cooperativo-mutualista, en mayor o menor medida y en mayor o menor desarrollo, así como políticas públicas y sociales relacionadas con sus componentes, España es el único país de la UE con una Ley integral sobre este segmento de la socioeconomía, si bien existe un amplio reconocimiento político en Polonia (Pacto Económico Social de 2007), Francia (Comité Nacional de Coordinación de las

Actividades de Mutualidades, Cooperativas y Asociaciones, desde 1975 y las Cámaras Regionales de Economía Social) y el sobresaliente interés académico de Bélgica (Universidad de Lieja). Los demás casos son generalmente segmentados, incluyendo los países nórdicos, donde existe una fuerte relación entre economía social y desarrollo local (Coompanions); así como implicaciones políticas puntuales como el caso de Luxemburgo con un ministro concreto encargado de la ESS, desde 2009.

No puede obviarse en este punto una primera y brevísima referencia a qué se considera bajo este concepto, por cuanto su conceptualización constituye la base de su medición y, por tanto, de su conocimiento, y así, la Economía Social, de acuerdo con el criterio más abarcador, que no hace más que recoger el propuesto por Social Economy Europe¹, a escala europea, desde hace ya más de una década, sugerido por el CIRIEC —incluso es el citado en el proyecto de Ley español— como el conjunto formado por Asociaciones, Fundaciones, Cooperativas (junto a Sociedades Laborales, en el caso español, donde el trabajador es socio capitalista), Mutualidades y Entidades Singulares (Cáritas, Cruz Roja y ONCE, en el caso español, entidades que por su singularidad, merecen considerarse fuera de las bien definidas anteriores)².

Téngase en cuenta, por otro lado, que no existen las mismas formas legales de emprendimiento social en todos los países (ni europeos ni del mundo), y que estas controversias suelen estar teñidas, además, de un componente ideológico que dificulta alcanzar puntos de consenso. Lo que sí queda clara es la importancia esencial de un mejor conocimiento cuantitativo de las “patas” que sustentan a la Economía Social o Tercer Sector, casi con independencia de lo que cada uno decida integrar en el conjunto.

Es éste, por lo demás, el criterio conceptual que se ha seguido, por ejemplo, en los dos estudios del sector promovi-

1. Organismo que sustituye a la *Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones* (CEP-CMAF), creada en noviembre del 2000, y que proponía, ya en su propio nombre, una concepción amplia del sector.

2. Es habitual incluir en Europa Empresas de Inclusión socio-laboral, de diversa nomenclatura según países. Por ejemplo, en España los Centros Especiales de Empleo y Empresas de Inserción, cuya forma jurídica, no obstante, se ajusta a la de alguna de las cuatro primeras categorías enunciadas.

dos en España por la Fundación ONCE en estos últimos años —FONCE-2001 y FONCE-2005³—, ambiciosos proyectos de vocación abarcadora y eminentemente cuantitativa, con la intención de medir sus principales magnitudes macroeconómicas, incluidos el empleo remunerado y voluntario y elaborar unas Cuentas Satélite del sector, tanto del conjunto como de sus principales componentes institucionales. Pues bien, de esos caracteres y hasta la fecha, sólo se conoce esta experiencia en Europa, sin olvidar ejercicios que recogen partes del mismo, especialmente al SECTOR NO LUCRATIVO en no más de media docena de países del continente, ni notables avances en la recopilación europea de directorios nacionales de entidades e intentos de elevación de su empleo y voluntariado, sus caracteres cualitativos, pero de manera heterogénea éstos, y carentes de una continuidad en el tiempo —elementos que aseguran contraste, cotejo y conocimiento, en definitiva, una vez posible la medición continuada—.

Con todo, se propone un concepto alternativo amplio de Economía Social —o Tercer Sector, indistintamente, en lo sucesivo—, para facilitar la comparación (internacional o regional), no sujeto tan estrictamente a los caracteres diferenciales que separan a los componentes de la misma —o mismo— de la tradicional empresa societaria (Barea y Monzón, 2002, y Monzón, 2006)⁴. Los principios propuestos que cumplen las entidades de la Economía Social serían:

- Se enmarcan en un concepto de *perspectiva económica institucional* (no racional individualista-neoliberal que, a veces, confunde mercado y sector privado), y sostiene que el Tercer Sector proviene eminentemente de la iniciativa privada o de la sociedad civil, admitiendo que los beneficiarios finales, en algunos casos, así como las actividades desarrolladas en su beneficio sean similares: atención a un necesitado social o en

3 Plasmados, entre otros textos, en J. L. García Delgado (dir.) (2005): *Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España 2001*, FONCE y Thomson-Civitas, Madrid; y J.L. García Delgado (dir.) (2009): *Las cuentas de la Economía Social. Magnitudes y Financiación 2005*, FONCE y Thomson-Civitas, Madrid.

4 Primacía de las personas y del objeto social sobre el capital (a excepción de las fundaciones, todas son empresas de personas); Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base; Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general; Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad; Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos; Aplicación de los excedentes al objeto social mediante su reinversión o distribución según los deseos de sus miembros para la creación de empleo, de actividades de nuevas empresas, retorno sobre los capitales invertidos, servicio a los miembros, actividades socioculturales, etc.

exclusión socio-laboral,... (una fundación pública es Sector Público, por ejemplo).

- Se rigen por el principio de *no prioridad en el ánimo de lucro capitalista tradicional (personal)*. Eso no quiere decir que iniciativas sociales no sean rentables, ni que no exista ánimo de lucro. El excedente es común (cooperativismo-mutualista) o social (filantropía y altruismo con el trabajo del voluntariado).
- Son *alternativa complementaria a la acción tradicional capitalista*, no sustitutiva. En la naturaleza humana está tanto la empatía (capacidad de ponerse en el lugar de otro: cooperativismo, mutualismo, filantropía, altruismo, economía social) como la simpatía (que puede incluir el egoísmo, y no necesariamente refleja la intención de comprender al otro, sino agradarle, economía tradicional societaria). Ciertas actividades caritativas necesitan de un excedente que no tiene porqué rechazarse si su origen es "societario-capitalista". Es más, hacen el papel de compensadores ante polarización en la renta y riqueza. También ciertos avances en la investigación necesitan de recursos, patentes, teniendo finalidades tradicionales lucrativas. El problema es el déficit de trasvase de recursos, de redistribución de recursos, no siendo el problema la obtención de los mismos. La economía social mitiga los efectos negativos en la distribución de renta, riqueza y recursos de una actividad capitalista pura, al menos subyace de sus principios.
- Se caracterizan porque se fundamentan en la *empatía social, como capacidad su factor humano*, del que se sirven de input, para emitir *transferencias sociales en especie*⁵ (*TSE, en lo sucesivo*), las cuales aumentan la corriente de bienes y servicios *consumidos* por los Hogares por encima del *gasto en ese consumo*. Aunque es una rúbrica de cuentas nacionales, adquirida por los Hogares y emitida por Administraciones Públicas e Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (ISFLSH), se extiende aquí a todo el Tercer Sector o Economía Social. Valores íntimamente relacionados

5. Según el Sistema de Cuentas Nacionales 1993 de la ONU, consisten en bienes y servicios no de mercado individuales transferidos del gobierno (incluidos los fondos de seguridad social) y de las ISFLSH, tanto obtenidos de la compra en el mercado o se han son producción no de mercado por unidades del gobierno o de las ISFLSH; los elementos se incluyen: (a) las prestaciones de seguridad social, (b) otras prestaciones de seguridad social en especie, (c) prestaciones de asistencia social en especie, y (d) las transferencias de bienes y servicios no de mercado individuales. (<http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna1993.asp>)

con la empatía se materializan jurídicamente: altruismo-asociaciones, filantropía-fundaciones, colaboración en beneficio común-cooperativas, mutualismo-mutualidades de previsión social, etc... Nótese que la empresa tradicional societaria puede tener, en la llamada Responsabilidad Social Corporativa, la representación de tales valores, pero no son su prioridad por encima del lucro personal capitalista, pues no tendría sentido constituirse como tal figura. La decisión inicial de su constitución da sentido a estas entidades a priori –pues su finalidad puede ser simpática y no empática, sea como marketing corporativo, las ventajas fiscales, o la intención de ser una tapadera delictiva, entre otras–. Entidades de raíz común empática, que hacen emerger una prioridad en los valores citados, todos ellos, basados en la capacidad de ponerse en lugar de otro; al menos en el oferente de bienes y, sobre todo, servicios, del segmento No Lucrativo, y en los usuarios, partícipes o socios, en el caso del segmento Lucrativo.

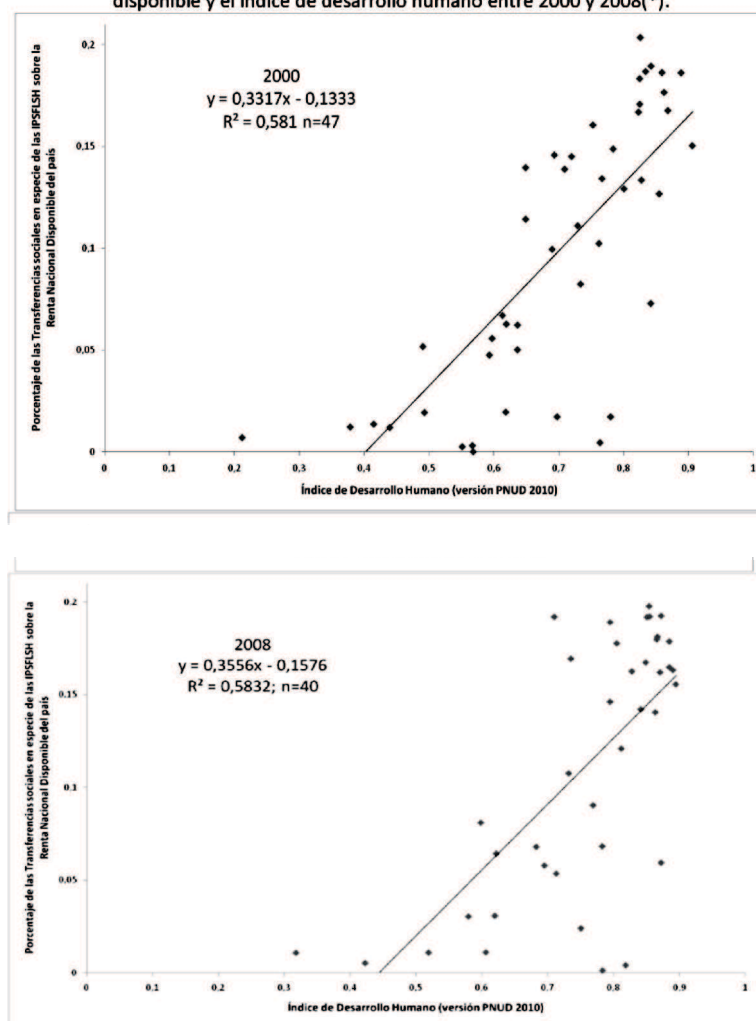
De otro lado, esas TSE no son posibles si no constituyeran un Excedente Social de Explotación, es decir, un considerable “ahorro social”. Estas TSE son más inmediatas de asimilar en el segmento No Lucrativo de la economía social; por ejemplo, en la donación de tiempo de los voluntarios, y que proporcionan un mayor Valor Añadido Bruto, al ofrecerse un mayor número de servicios, sin remuneración de ese trabajo voluntario; la donación en especie (sangre, órganos,...).

Pero son igualmente razonables en el segmento Lucrativo de la economía social, como los diferenciales de precio de mercado sobre los “precios cooperativos”, sobre todo para los cooperativistas: tipos de interés ventajosos en cooperativas de crédito, precios de vivienda en cooperativas de vivienda, costes de conciliación del capital y el trabajo en cooperativas de trabajo asociado, acceso a precios más bajos por reducción de márgenes de intermediarios en cooperativas de consumo, reducción de diferenciales de salario para mantener empleo, etc.

La consecuencia de todo esto es que no todas las TSE son visibles por cuentas nacionales ni, por tanto, la medida de su carácter social y/o solidario. Y, aunque puede resultar lógico asociar positivamente las mismas con el grado de desarrollo cuantitativo o con el desarrollo humano, a partir de

cierto mínimo, la comparación podría quedar sesgada si hay países que investigan sobre esto y ofrecen a la luz sus TSE invisibles (Gráficos 1).

Gráfico 1. Relación entre Transferencias sociales en especie sobre la renta nacional disponible y el índice de desarrollo humano entre 2000 y 2008(*).



Fuente: www.data.un.org (*) Para los países con datos disponibles.

También, respecto a la empatía, cabe notar el tratamiento de la *informalidad* pues, estrictamente, no debería incluirse dentro de la Economía Social, al carecer de empatía social la mayoría de tales actividades. Sin embargo, en ciertas sociedades, es la única alternativa para la subsistencia, caso en el que la informalidad debe incluirse en la Economía Social (y Solidaria, por tanto, en la comprensión que esa opacidad compensaría algo que no tiene precio, como la vida humana).

- Las entidades del Tercer Sector se caracterizan por la no prioridad en el ánimo de lucro capitalista (es una cuestión ordinal de preferencias, no cardinal), la empatía social y la actividad productiva en el mercado y no mercado, que acelera la competencia en compatibilidad con la sostenibilidad social (integradora de empleo, su mantenimiento). Lo anterior les hace que actúen en el problema económico de asignación de recursos por el sistema de contribuciones y no tanto por el de precios, que se manifiesta en la emisión de transferencias en especie, tanto por las entidades que pertenecen al sector lucrativo como no lucrativo del mismo.
- En consecuencia de los anteriores principios, el papel de las entidades del Tercer Sector (incluso las que pertenecen al segmento cooperativo-mutualista), en el mecanismo de asignación de recursos, se juega en el sistema de contribuciones, y no de precios como pregonaba la ortodoxia de los últimos treinta años; no necesariamente siendo el más eficiente, pero preferible socialmente. Y esto último, la razón de su existencia por el interés general, en vez de por el particular del mercado.

La intención de esta propuesta es evitar los condicionantes que evitan avanzar en la medición de la economía social y, por tanto, la solidaria. Se enumeran tres de ellos:

1. Prejuicios sobre el concepto y sus componentes. Se trata de uno de los factores que limita la mayor información y estudio de la Economía Social o Tercer Sector en sentido amplio, así como de la ESS:

- Pensamiento económico y político dominante, que puede acercar a la pseudociencia.
- Aspectos sobre la informalidad, por ejemplo, de carácter visible en Latinoamérica. Generan una dificultad añadida. Es considerada en muchos países como parte de la Economía Social (y Solidaria) sin tener porqué, aunque adquiere pleno sentido cuando constituye un elemento de subsistencia familiar (pertenecería a la ESS). No es lo mismo la informalidad asociada a lo anterior, que la economía sumergida asociada a la delincuencia, que carece de la solidaridad fiscal, al dejar de aportar recursos financieros a un Sector Público que sea proveedor de bienes y servicios preferentes. Por ejemplo, la informalidad, estimada en Brasil entre un 40 y un 50 por 100 de la economía, según se trate de entidades o empleo, siendo hace una década de casi el 60 por 100, también es parte considerable de la ESS⁶. Mientras en Europa la Economía Social o Tercer Sector es eminentemente formal, necesariamente registrada para ser “beneficiaria” de ayudas públicas, los emprendimientos solidarios brasileños mantienen casi un 37 por 100 de llamados Grupos Informales, según la SENAES, Secretaría Nacional de Economía Solidaria⁷, independientemente de su tipo de organización expresa (cooperativa, asociación, etc...).
- Consideración como “alternativa al capitalismo”, pues convertir a este sector en un sustitutivo tendría consecuencias impredecibles, mientras que coexistiendo queda garantizada su existencia como competidor ético en la economía, además de que buena parte de la solidaridad necesariamente requiere recursos que no se obtienen por generación espontánea.
- Hipocresía o falsedad en la constitución de las entidades que componen la Economía Social (fiscalidad, blanqueo, búsqueda exclusiva de subvenciones...),

6 Investigaciones elaboradas por el IPEA <http://www.ipeadata.gov.br> sobre la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios del IBGE <http://www.ibge.gov.br/home/>
 7 http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/secretaria_nacional.asp

- Sostenibilidad económica de las entidades. Si no fuera a veces por el paternalismo público, estas entidades no serían “eficientes”, social y ambientalmente.
2. Si bien no hay una prioridad en el ánimo de lucro en las entidades componentes de la Economía Social (en términos de persistencia, claro, pues es imprescindible que las entidades sean sostenibles), tampoco hay rentabilidad, ni económica ni académica, en su estudio. Existen contradicciones entre el discurso político y las políticas públicas factibles. El político, por costes (no sociales), evita ofrecer información de los componentes, destacando ideales bien entendidos por todos (“lo social”, “la tendencia a la igualdad que supone”, “la solidaridad”, “justicia”, “participación”,...), y evita así beneficios sociales de su mayor conocimiento. El asunto se agrava conforme el país tiene un nivel de desarrollo menor. El último ejemplo se materializa en la reciente “Declaración de Mar del Plata” de los países iberoamericanos, que elude mencionar la relevancia de la Economía Social y Solidaria en la educación (<http://www.oibescoop.org/noticia.php?id=408>). En otros casos, se montan observatorios nacionales, regionales o supranacionales con mínima producción primaria de estadísticas, duplicando o recopilando estadística ya existente, y no utilizando los recursos de manera adecuada. La extensión de métodos homogéneos de estimación de indicadores, y de recopilación, consecuencia de una previa discusión entre los países que acepten avanzar y se impliquen, es una cuestión que se está dilatóndose demasiado en el tiempo, cuando es una realidad cada vez mas estudiada, con investigadores con ánimos de trabajar en ese avance, toda vez que el sistema económico vigente tiene resultados alejados de una tácita preferencia social por el bien común.
 1. La importancia del signifiante, así como considerar un significado unificado. Se hace imprescindible tratar el concepto amplio de Economía Social para establecer el marco de análisis, para tratar núcleos de la misma (subconjuntos). En efecto, una parte considerable del pensamiento

económico y social brasileño señala que cierto segmento de cooperativas de Brasil no debería considerarse Economía Social. Así como considera que, de las que se considerarían Economía Social, no todas pertenecería a la ESS. Se puede imaginar la reacción de la Alianza Cooperativa Internacional o los defensores a ultranza de este tipo de organizaciones productoras en Europa.

A las primeras, la historia reciente las denomina “*cooper-gatos*”, son cooperativas refugiadas en una figura jurídica que parece impregnada de valores sociales, a su juicio fraudulentas, y deben su nombre a un tal “Gato”, un capataz de grandes extensiones que mantenía sus explotaciones en régimen de economía sumergida ente la miseria permanente del campo brasileño. Efectivamente, no es la misma imagen europea o canadiense del mundo cooperativo. Básicamente son, hasta su intervención por la legislación laboral, estructuras pre-capitalistas, explotadoras de los trabajadores, aunque no todas. Una buena parte de las cooperativas brasileñas, sobre todo del segmento agrario y agroindustrial, en torno al 45 por 100 del total se aglutinan en la Organización de Cooperativas Brasileñas (OCB)⁸, y son consideradas como parte del segmento reaccionario del tejido de gran empresa brasileño (la magnitud del seguro médico privado, casi un monopolio, está en manos de una cooperativa), frente a la preferencia social de las cooperativas solidarias de UNISOL⁹. Una cooperativa se considera emprendimiento solidario si el número de socio es igual o menor al número de trabajadores o si se considera dentro del empleo verde, o si se considera en la cooperativa informal de subsistencia. Hay cooperativas, por tanto, que pertenecen a distinta preferencia/simpatía social, en función de qué país.

El *porqué medir la Economía Social (y Solidaria)*, su necesidad, tiene otra respuesta en la existencia de las transferencias sociales en especie pues, como se dijo, redundan en un mayor consumo final individual por encima del gasto final de los hogares, aumentando el conjunto de bienes y servicios producidos (y consumidos finalmente) por la economía a lo

8 http://www.ocb.org.br/site/brasil_cooperativo/index.asp)

9 <http://www.unisolbrasil.org.br/inicio.wt>

largo de un periodo de tiempo, menos los consumos intermedios; elevando, *ceteris paribus*, el indicador cuantitativo de desarrollo relativo, el PIB per cápita.

De modo que, además de ser reflajadas en el indicador cuantitativo de desarrollo por excelencia, añaden un valor adicional social, empático, pues, a su vez, se lubrica la maquinaria del desarrollo económico más integral, el desarrollo humano.

A la vez que se escriben estas líneas, se trabaja ¹⁰—por el que escribe— en la introducción de indicadores de peso relativo de la Economía Social o Tercer Sector, del voluntariado, o de sus transferencias sociales en especie sobre los ya clásicos (y transformados) Índices de Desarrollo Humano del Programa de Naciones Unidas sobre Desarrollo (<http://hdr.undp.org/es/informes/>), factibles desde hace 20 años gracias a Mahbub ul Haq, sobre las idea de capacidad real de las economías del Nobel Amartya Sen, en aras de conseguir un desarrollo económico más inclusivo, integrador y empático, más humano, por tanto. No debería prescindirse del papel de la Economía Social, pese a su pobre rentabilidad académica y económica —aunque sí política—, como no se prescinde de los indicadores de educación y de esperanza de vida, entre otros, que apuestan por comparaciones, en el tiempo y en el espacio, de un bienestar diferente al material, cargado de los contrastes de desigualdad socioeconómica.

Se pasa a concretar ahora sobre la economía social y solidaria (ESS). Pues bien, la misma se refiere a organizaciones y empresas basadas en principios de solidaridad y participación y que producen bienes y servicios mientras persiguen objetivos económicos y sociales (L.P.Morais y otros, 2010b). Son los circuitos cortos de producción y consumo (L.P. Morais, 2010a) la más concreta manifestación de ESS, así como iniciativas de empleos verdes, los relacionados con la conservación del medio ambiente. El Trabajo Decente, al modo que lo acuña la OIT, en algunos casos no es correspon-

10 Concepto propuesto por la OIT en 1999 (J. Somavia, 1999, <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>), para establecer las características que debe reunir una relación laboral para considerar que cumple los estándares laborales internacionales, de manera que el trabajo se realice en condiciones de libertad, igualdad, seguridad y dignidad humana.¹ Por debajo de esos estándares debe considerarse que se han violado los derechos humanos del trabajador afectado y que no existe trabajo libre, propiamente dicho.

dido, pues la ESS busca la subsistencia familiar, en un entorno donde derechos laborales, representación y voz, pasan a un segundo plano.

¿Hay correspondencia de los principios mencionados sobre la Economía Social para la ESS?. Plenamente, sólo que, concreta en una prioridad conjunta más, que otros componentes de la Economía Social no cumplirían: la prioridad en sus manifestaciones sobre actividad productiva (o de consumo) de tipo “verde” —conservadora del medio—, siendo integrales en el término sostenibilidad (económica, social y medioambiental), en la inclusión sociolaboral de colectivos en riesgo de exclusión o en la consecuente con la subsistencia familiar. Un principio conjunto más, un estrechamiento del círculo. Por ejemplo, la cooperativa: “asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta, y de gestión democrática” (suscrita por la Alianza Cooperativa Internacional 1995 y por la OIT 2002, en la Recomendación 193 sobre la promoción de las cooperativas), es cooperativa sea formal o informal, esté legalmente registrada o no, pero si cumple los principios anteriores y este último, pertenecería a la ESS.

No se dice nada nuevo si las entidades de la Economía Social (y Solidaria) combinan objetivos, pero para comprender esto en el marco propuesto, combinan el grado de intensidad de los principios que se proponen en el epígrafe. Claramente existe una prioridad en el no ánimo de lucro mayor en la asociación y en la fundación, a la vez que es más intensa la TSE a la economía, “ceteris paribus”, que las que emitirían las cooperativas, por la existencia de voluntariado y donaciones gracias a que el altruismo, su razón de ser.

Por tanto, se propone que las entidades o experiencias que pertenecen a la ESS no solamente son entidades sin ánimo de lucro que tienen una prioridad en la colaboración por encima que en la competencia. Hay un número importante de experiencias tanto en la producción como en el consumo que se categorizar como solidarias teniendo ánimo de lucro y contribuyendo a la competencia, si bien sí que existe una

prioridad solidaria por encima del ánimo de lucro y del propio desarrollo de la competencia, es decir son compatibles competencia, estrategias de colaboración y cooperación.

Un caso especial, en auge, sobre la ESS son las Finanzas sociales, solidarias, la banca ética. Se trata de intermediarios financieros que ofrecen la transparencia de gestión en el empleo de los recursos captados en iniciativas de tipo Social y Solidario (verdes, inclusión, iniciativas que se trasladan a la subsistencia familiar de los prestatarios. De manera que una entidades que concede microcréditos no tiene porqué pertenecer a la ESS. Según INAISE (Asociación Internacional de Inversores en Economía Social), una (de tantas) red internacional de organizaciones destinadas a la financiación de proyectos sociales y ambientales, fundada en España, en 1989, 3 de cada 4 entidades dedicadas a las finanzas solidarias, pertenecen a Europa, sobre todo de Alemania, Bélgica, Reino Unido, y España (<http://www.inaise.org>). No se considera, según los principios anteriores, a los fondos de capital a LP sobre entidades de la ESS, como ESS, pues desvirtúan la filosofía solidaria. El sistema financiero ha conseguido un nivel de desregulación paradójicamente unido a una falta de competencia. De ahí que se desconfíe en estas líneas de iniciativas no sostenidas en términos reales que, temporalmente, pueden atender a finalidades solidarias, pero que podrían provocar su falta de atención en un futuro.

3. Un intento comparativo internacional sobre la Economía Social.

La búsqueda de un máximo común divisor.

Se realizó, fruto de la docencia en un Curso Virtual en el Centro Bolivariano de Estudios Multidisciplinares sobre la controversia en la cuantificación de la Economía Social (www.cebem.org) un ejercicio sobre hasta qué punto es factible, no sólo una medida nacional de la Economía Social, su peso específico, sino hasta qué punto sería posible, actualmente una comparación internacional fuera de proyectos de investigación financiados, basados en trabajo de campo. Se seleccionaron los países de interés de los alumnos, pues eran de Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá,

Ecuador, España, Guatemala y Perú. Se pasa a exponer la relativa dificultad del proceso, más que en la indagación, en el hecho de que se pueda llegar a buen puerto en una comparativa internacional de indicadores de la Economía Social (y Solidaria).

Del grupo, si bien Canadá y España disponen de cuentas satélites del segmento no lucrativo, es decir, intentos de integración de ese sector institucional en la CUENTAS NACIONALES (y, así, llegar a unas macromagnitudes económicamente significativas, empleo, peso en el PIB, etc), su origen es público (para Canadá, el sistema estadístico nacional) y privado (para España, el patrocinio de la Fundación ONCE), respectivamente. Incluso en el caso de España se extiende al segmento LUCRATIVO DE LA ECONOMÍA SOCIAL (Cooperativas, Mutuales, Sociedades Laborales). La consideración del sector S.15- Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, en el Manual de Cuentas Nacionales de la ONU-1993, está disponible en los institutos de estadística nacional de Brasil, Canadá, España, Guatemala, y Perú (en una contabilidad nacional piloto para el 2006), los demás países tratados carecen de la clasificación institucional suficiente (que incluya al sector institucional S.15) para la sucesión de cuentas según el manual citado, que hubiera sido otro punto común, esta vez importantísimo porque directamente afecta a rúbricas de cuentas relacionadas con la magnitud estrella: el PIB, aunque sólo fuera para una aproximación a lo No Lucrativo. Pero la definición de IPSFLSH, según Cuentas Nacionales (según el Manual de 1993 de la ONU), no coincide con el Sector No Lucrativo de la Economía Social comúnmente admitido.

Visto que no había para todos los países información sobre magnitudes en valor “económicamente significativas”, se trató empezar, como comúnmente se dice “por el principio”: ¿cuántas entidades son, y cuánto su empleo y trabajo, tanto en las entidades que componen el segmento no lucrativo como el lucrativo de la Economía Social?, además del interés propio de las donaciones de tiempo y especie que supone el voluntariado, signo característico del segmento no lucrativo.

Por otra parte, si bien el criterio genérico para enumerar los componentes del conjunto considera a Asociaciones (y ONGs) y Fundaciones, en lo No Lucrativo, y Cooperativas y Mutualidades, en lo Lucrativo, se unen a las anteriores entidades y caracteres propios de cada sociedad: informalidad (generalizada en Latinoamérica y prácticamente admitida como parte de la Economía Social, aunque no estoy de acuerdo), Comunas (países andinos), Sociedades Laborales (España), empresas recuperadas (Argentina, Brasil), entre otras.

El Cuadro 1 ofrece el máximo común divisor, es decir, aquello que, como máximo, es posible como elemento comparativo (y con disponibilidad de fuentes de información) para los países de interés. Todo ello, conscientes de que en algunos países hay un conocimiento mayor de indicadores, de variables; de manera que no se consideran indicadores que no son posibles de obtener para todos los países implicados. Por ello, por una parte, todo ha quedado menos pretencioso, toda vez que mucha de la controversia se centra la limitación que tiene el intento de destacar cuánto pesa la Economía Social o Tercer Sector en el PIB, como si esta “frivolidad” redujera valores constitutivos de las entidades componentes o la sustancia del concepto.

Así, no podía ser de otra manera, ante falta de criterios e instituciones comunes que produjeran u organizaran los indicadores económicos, sea en estadística oficial o no (producida por entidades privadas), este epígrafe propone llegar a una primera aproximación de las DENSIDADES de las entidades componentes de la Economía Social o Tercer Sector en sentido amplio, su empleo y voluntariado, en los países mencionados anteriormente, y ofrecer una primera aproximación a las relaciones (estadísticas) entre los indicadores comunes a los que se ha llegado.

Se incluye en el Cuadro 1 también la informalidad, que se estima por la OIT sobre las Encuestas sobre Hogares en varios informes, representándose sobre la Población Activa o sobre el Empleo. De esta manera, es posible una elevación directa del empleo “informal” a priori. Esas tasas de informalidad también se utilizarán para corregir al alza no solo el número de entidades componentes de la ES en cada país,

sino su empleo. Por otra parte, el Banco Mundial y la OCDE también tienen estimaciones sobre la economía sumergida (término despectivo que incluye evasión fiscal y/o actividad delictiva sobre la informalidad) en conjuntos de países.

En cuanto a los criterios que se siguen para la contabilización, al no existir de manera generalizada registros, ni un fácil acceso a los mismos en la mayoría de los países considerados, para la recopilación de los números, de asociaciones, fundaciones, cooperativas, mutualidades y otras, y de su empleo y posible voluntariado, se siguen ordinalmente: 1) Encuestas elaboradas por institutos de estadística nacional o de ministerios sobre las mismas, 2) Informaciones de agrupaciones de entidades y 3) Registros (el cotejo sería contradictorio con la consideración de la informalidad). Por ejemplo, en Bolivia, mientras hay registradas 410 entidades no lucrativas en 2005, asociaciones en su mayoría, la plataformas de entidades de la sociedad civil y ONGs las estiman en unas 1600.

En términos nacionales, la Economía Social en sentido amplio, para los países implicados en el cuadro 1, da unos recorridos en las densidades de entidades, empleo generado y voluntariado que median entre el 1 por 100 y el tercio del total de entidades, entre el 0,5 y el 11 por 100 del empleo total de las economías, y entre el 0,1 y el 20 por 100 de voluntarios sobre la población total. Tanta dispersión sigue ciertos patrones de relación con el desarrollo relativo, que se cotejan en el Cuadro 2. Así, se destacan una serie de relaciones estadísticamente significativas, a través del coeficiente de correlación de Pearson¹¹, en la acotación temporal 2005-2006, los países considerados, e indicadores comunes disponibles.

11 El coeficiente de correlación de Pearson es un índice que mide la relación lineal entre dos variables aleatorias cuantitativas. varía en el intervalo $[-1, +1]$:

- Si $r = 1$, existe una correlación positiva perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables denominada *relación directa*: cuando una de ellas aumenta, la otra también lo hace en proporción constante.
- Si $0 < r < 1$, existe una correlación positiva.
- Si $r = 0$, no existe relación lineal. Pero esto no necesariamente implica que las variables son independientes: pueden existir todavía relaciones no lineales entre las dos variables.
- Si $-1 < r < 0$, existe una correlación negativa.
- Si $r = -1$, existe una correlación negativa perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables llamada *relación inversa*: cuando una de ellas aumenta, la otra disminuye en proporción constante.

Las entidades no lucrativas tienen una relación directa (positiva) con la cantidad de otras entidades de la Economía Social (y el total), el empleo propio y ajeno, y la población, así como con el mayor nivel de desarrollo (humano, IDH), teniendo una relación inversa con la tasa informalidad (a mayor empleo informal sobre el total, menor número de entidades no lucrativas, y viceversa). En cuanto a las entidades lucrativas, mantiene relaciones inversas con el desarrollo del país y la informalidad.

El número de Otras entidades de la Economía Social se relaciona directamente con el de entidades formales de la economía social, especialmente las no lucrativas, su empleo, con el grado de informalidad, el total de entidades nacionales, el empleo total y la población. Llama, por tanto, esa dualidad en las relaciones directas (formal-informal).

Tanto el conjunto de entidades formales de la Economía Social, como su empleo generado, se relaciona directamente (positiva) con el voluntariado, el número total de entidades nacional y su empleo, la población, y con la clasificación en el desarrollo humano (a mejores posiciones, mayor conjunto de la Economía Social formal) apareciendo una relación inversa con la informalidad.

La tasa de informalidad, aunque no es un indicador directo de la Economía Social, amplía su perspectiva y realidad nacionales particulares, de manera que tiene una relación positiva con Otras entidades de la Economía Social, el voluntariado, el empleo nacional y la población (lógicamente por lo cuantitativo).

El voluntariado, de manera indiscutible mantiene una función de la población total, pero también directa con el total de empleo y entidades nacionales, además de con el número de entidades no lucrativas y formales del Tercer Sector, lógicamente.

No es significativa la relación entre el número de entidades de la Economía Social en sentido amplio, incluyendo la informalidad y el nivel de desarrollo cuantitativo (PIB per cápita en \$ PPA) o la desigualdad. Son independientes.

Son llamativas, aunque también lógicas, entre otras, las relaciones positivas y fuertes entre la densidad relativa de enti-

dades formales de la Economía Social sobre el total de entidades nacionales y el peso del voluntariado sobre la población; entre el peso de empleo formal en la economía social sobre el total del empleo y la renta per cápita, la mejor clasificación en desarrollo humano, e inversa con la informalidad y la desigualdad; relación inversa entre el peso del voluntariado sobre la población y la desigualdad, el peso de las entidades de la economía social sobre el total de entidades (de alguna manera, la existencia de economía social “expulsa” trabajo voluntario sobre la población, cuanto mayor peso relativo tiene).

Finalmente, el peso del sector no lucrativo sobre la Economía Social tiene una relación positiva con la mayor renta per cápita del país, la mejor clasificación en el desarrollo humano, y las mayores densidades de empleo, tanto incluidos el equivalente del voluntariado e informal, o no, sobre el total del empleo total nacional (incluidos equivalente del voluntariado e informal, o no); e inversa cuanto mayor es la informalidad y la desigualdad en la distribución de la renta.

Concluyendo, el desarrollo de la Economía Social, representando casos encomiables en países menos desarrollados, tiene una manifiesta relación con el mayor desarrollo relativo de los países, y con la contribución a una economía nacional más transparente y con menores niveles de desigualdad en la distribución de la renta. La causalidad es la que no es concluyente, pero sí los valores que sustentan a sus componentes, diferentes de los emprendimientos tradicionales societarios (capitalistas). Estas entidades, sin ser sustitutivas, pueden competir y son complementarias a las actividades de aquéllas, y emprenden en lo social respondiendo competitivamente, incluyendo socio- económico y laboralmente, o actuando sobre las consecuencias de la actuación de la empresa societaria, atenuándolas y corrigiéndolas. No se confunda la existencia de la Economía Social como panacea o solución a los fallos personales del hombre en su actuación en el sistema de mercado, pues mucho de este mercado es inexistente debido al capital monopolista (oligopolios) y la falta de competencia real en los mercados, muchos de ellos no regulados, ni supervisados, de los que depende la prosperidad de una economía nacional.

Cuadro 1. Magnitudes estimativas e indicadores relativos generales de la Economía Social o Tercer Sector en sentido amplio en los países de interés 2005-2006.

	Argentina	Bolivia	Brasil	Canadá	Ecuador	España	Guatemala	Perú	Grupo
Entidades Sector No Lucrativo de la Economía Social	65.479	1.642	338.165	171.140	22.294	141.245	502	152	740.603
Entidades Sector Lucrativo de la Economía Social (cooperativismo)	9.800	5.050	16.707	5.687	5.466	26.146	650	806	70.312
Otras entidades (Comunas, Informales, Soc Laborales...)	2.883	9	263.449	-	20.000	20.657	-	5.000	311.998
Entidades Formales de la Economía Social	75.279	6.692	354.872	176.827	27.760	167.391	1.152	958	810.914
Empleo Formal de la Economía Social	586.000	93.721	2.670.000	1.833.300	30.000	1.036.925	29.600	60.500	6.340.046
Empleo Informal	3.184.088	4.003.200	9.480.000	2.579.666	2.293.853	1.400.000	3.104.928	5.461.930	31.507.665
Número Total Entidades (Banco Mundial ⁽¹⁾ , Institutos Nac. de Estadística-Ministerios con competencia para la realización de Registros o Directorio	1.400.000	24.500	15.900.000	6.516.747	8.263	4.170.043	1.177.533	4.590.000	33.787.085
Empleo Total (Institutos Nacionales de Estadística de los países)	5.789.250	4.500.000	41.700.000	16.327.000	3.961.750	17.186.300	5.390.500	8.455.000	103.309.800
PIBpc\$PPA (Naciones Unidas, estimaciones de Banco Mundial) ⁽²⁾	9.339	7.395	12.150	38.276	7.067	30.855	4.122	4.462	14.208
Clasificación Índice de Desarrollo Humano (Naciones	73	77	46	8	63	20	95	116	

Unidas) ⁽²⁾	Argentina	Bolivia	Brasil	Canadá	Ecuador	España	Guatemala	Perú	Grupo
Población (Institutos Nacionales de Estadística de los países)	39,12	9,34	188,46	32,58	13,18	43,75	13,05	27,88	367,36
Informalidad (OIT, FMI, OCDE; BM) ⁽³⁾	0,55	0,89	0,23	0,16	0,58	0,08	0,58	0,65	0,44
Índice de Gini (Naciones Unidas) ⁽²⁾	49,40	58,20	56,40	32,60	53,70	34,70	53,70	50,80	48,69
Entidades de la Economía Social o Tercer Sector+INFORMAL	78.162	6.701	618.321	176.827	47.760	188.048	1.152	5.958	1.122.912
% Entidades de la Economía Social Formal sobre el Total de Entidades (A)	34,8%	21,1%	6,2%	7,2%	32,7%	7,6%	0,7%	0,9%	7,4%
%(A)+informal	36,1%	21,2%	10,8%	7,2%	56,2%	8,5%	0,7%	5,4%	10,3%
%e Empleo de la Economía Social Formal sobre el Total del Empleo (B)	10,1%	2,1%	6,4%	11,2%	0,8%	6,0%	0,5%	0,7%	6,1%
%(B)+informal	15,7%	3,9%	7,9%	13,0%	1,2%	6,5%	0,9%	1,2%	8,0%
%VOLUNTARIADO/POBLACIÓN	3,6%	0,3%	8,4%	20,0%	0,1%	9,5%	9,0%	16,5%	9,2%
%Trabajo (Empleo + Empleo equivalente del voluntariado, EEV) de la Economía Social Formal sobre el Total (que incluye el EEV)(C)	11,7%	2,1%	8,9%	13,8%	0,8%	7,6%	2,0%	4,2%	8,3%
%(C)+informal	17,3%	4,0%	10,3%	15,6%	1,2%	8,1%	2,3%	4,7%	10,1%
Entidades No Lucrativas sobre total de entidades de la Economía Social	83,8%	24,5%	54,7%	96,8%	46,7%	75,1%	43,6%	2,6%	66,0%

Fuentes: <http://datos.bancomundial.org/indicador/IC.BUS.TOTL>, <http://hdr.undp.org/es/informes/>, http://rru.worldbank.org/Documents/PapersLinks/informal_economy.pdf, <http://www.imi.org/external/pubs/ht/issues/issues30/es/issue30s.pdf>, <http://www.ilo.org/public/spanish/support/lib/resource/subject/informal.htm>, http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/32242/LC12838_P.pdf, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=AEO_BASIC_INDICATORS

Cuadro 2. Correlación de Pearson para los indicadores de la Economía Social del Cuadro 1, 2005-2006.

N=8, Correlación de Pearson	Entidades	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Entidades del SL de la Economía Social 2	SNL																					
Otras entidades de la ES 3	0,63																					
Entidades Formales de la ES 4	,837	0,422	,82																			
Empleo Formal de la ES 5	,999	0,671	9																			
Empleo Informal 6	,983	0,544	,75	,97																		
Voluntariado 7	0,563	0,02	,85	0,5	0,5																	
Total Entidades de la Economía Nacional 8	,919	0,415	,88	,90	,90	,78																
Total Empleo de la Economía Nacional 9	,985	0,598	,87	,98	,96	0,6	,94															
PIB per cápita en \$ PPA 10	,961	0,57	,91	,95	,92	,71	,97	,98														
Clasificación IDH 11	0,487	0,509	0,0	0,5	0,5	0,3	0,2	0,4	0,3													
Población 12	-0,656	-0,648	0,2	0,6	0,6	0,6	0,3	0,5	0,4	,90												
Informalidad sobre empleo 13	,899	0,496	,97	,89	,83	,82	,93	,91	,95	0,0	0,2											
Índice de Gini 14	-0,760	-0,697	0,3	,77	,76	0,0	0,6	,72	0,6	,80	,80											
	-0,24	-0,408	0,3	-	-	0,5	-	-	-	-	,71	0,1	,74									

[illegible]

4. Mapeo de la experiencia europea sobre la medición de la Economía Social (y Solidaria)

El problema del mapeo de las experiencias europeas en la cuantificación de la Economía Social (y Solidaria) radica en su inexistencia en términos homogéneos. No todos los países y no para todos los componentes de la misma, se unen, en el caso de la ESS, a su bajo “peso” en empleo, voluntariado, producción agregada, independientemente de su incalculable valor social y solidario. No todo el voluntariado se emplea en esos menesteres (eminentemente emprendimientos), ni tampoco toda la Acción Social, es plenamente Solidaria (como se expone en el epígrafe 1). Por tanto, es posible, aunque difícilmente cuantificable, debido a la falta de registros directorios y estadísticas, entre otras fuentes, realizar intentos o ejercicios de economía aplicada alrededor de estas rúbricas de cuentas nacionales emitidas por las entidades de la economía social (y solidaria).

Las transferencias sociales en especie emitidas por las entidades de la economía social (y solidaria) suponen un incremento del producto total, del valor añadido bruto generado, en definitiva, un incremento del valor de los nuevos bienes y servicios generados por una economía a lo largo de un año (descontando los consumos intermedios). En este sentido, tales transferencias, no sólo demuestran la importancia cuantitativa del aporte de la economía social (y solidaria), ya que es su quehacer diario solidario y su origen jurídico, las clasifica como entidades diferentes al emprendimiento tradicional societario. Debido a su prioridad en términos de empatía social, por encima de competencia lucro individual.

Podría resumirse que lo social de los dos grandes segmentos que conforman el Tercer Sector, el lucrativo (*grosso modo*, Cooperativas —y Sociedades Laborales—, Mutualidades) y el no lucrativo (Asociaciones, Fundaciones y Entidades Singulares), estriba en el tronco común que les une, sobre el principio de la aportación del trabajo —input básico de todas estas entidades— o del capital también importante en el mundo cooperativo— con un ánimo total o parcialmente

altruista y, en todo caso, sin que el reparto de las ganancias de sus actividades se corresponda con las respectivas aportaciones patrimoniales o de trabajo. Aquí —por resumirlo: en la idea solidaria— estaría la diferencia fundamental de este tipo de emprendimiento con respecto al comúnmente considerado como tradicional “capitalista”. Nótese que la tradicional empresa societaria puede tener, en la llamada Responsabilidad Social Corporativa, la representación de esos valores solidarios, pero no son su prioridad por encima del lucro personal capitalista, no considerándose la misma como parte de la Economía Social, ni como parte de la ESS, independientemente de los resultados solidarios logrados, pues sería una forma de *mercado de la solidaridad*, en la búsqueda de un intercambio, cuando en su más profunda esencia el solidario no busca la devolución por su acción empática.

La consecuencia práctica de lo anterior, en términos de las Cuentas Nacionales, es que las entidades del Tercer Sector son emisoras de transferencias sociales en especie, ya sea, dentro del segmento no lucrativo, por el trabajo voluntario o por donaciones en especie (de sangre, por ejemplo, en el caso paradigmático de la Cruz Roja), ya sea, dentro del lucrativo, por diferenciales de tipos de interés, en las Cooperativas de crédito, o de precio de una vivienda, en las de este tipo, o, entre otros, por el diferencial de prima o coste, en la previsión social mutualista. Las transferencias sociales en especie redundan en un mayor consumo final individual —por encima del gasto final de los hogares—, elevando así el conjunto de bienes y servicios producidos (y consumidos finalmente) por la economía a lo largo de un periodo de tiempo, descontados los consumos intermedios. Tales transferencias, por si hiciera falta recordarlo aquí, añaden un valor añadido social y son parte de un desarrollo económico más integral, el desarrollo humano.

Dejando las cuentas de sector institucional de Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares (IPSFLSH) en los sistemas de cuentas nacionales que siguen el Manual del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 de la ONU (<http://unstats.un.org/unsd/sna1993/toctop.asp>), podrían

describirse las experiencias de cuantificación de la Economía Social en *recopilatorios* y *estimativos*. Los primeros, sumatorios de ciertos ítems interesantes publicados a nivel de directorios públicos o investigaciones nacionales realizadas, normalmente aisladas: número de entidades, empleo, voluntariado, en un número limitado de campos; los segundos sobre información más elaborada, su tratamiento más sofisticado e intentos de estimaciones de peso económico sobre la producción agregada u otras magnitudes agregadas, económicamente significativas. El caso es que las IPSFLSH disponen de su sucesión de cuentas sectoriales en todos los países desarrollados y muy buena parte de los demás, sin embargo este concepto incluye algunas entidades no tenidas en cuenta, generalmente, en un concepto de SECTOR NO LUCRATIVO (partidos políticos, organismo religiosos), sin considerar buena parte de fundaciones (filantropía), y su magnitud queda infravalorada. Tampoco supone una solución satisfactoria para un concepto amplio de Economía Social, pues falta todo el segmento LUCRATIVO de la misma, especialmente el cooperativo-mutualista.

Así las cosas, el más ambicioso y significativo a nivel internacional no es otro que “The John Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project” sobre 35 países (Salamon, 2001), de tipo ejercicio estimativo. También, magníficos recopilatorios a nivel europeo realizados por CIRIEC, como el editado en 2007 (Chaves y Monzón, 2007). Ya en el interés nacional europeo, aunque de los departamentos de estadística de ministerios, e institutos de estadística nacionales, es posible obtener la recopilación, a través de directorios, del número de entidades, sobre todo, y empleo, de algunos, de los componentes de la Economía Social de más de $\frac{3}{4}$ de los países de la UE-27, y del resto de Europa, no es posible para todos, ni para una serie temporal de calado, siendo difícil obtener un máximo común divisor que nos dé un panel comparativo de tipo *recopilatorio*. Siguen existiendo controversias acerca de los términos de Economía Social y Tercer Sector (García Delgado, 2004 y García Delgado, 2009), de su sinonimia o no, y de lo que debe de incluir cada uno de ellos (no sólo in-

ternacionalmente hablando sino, aún, a nivel europeo).

En los ejercicios estimativos hay experiencias aisladas y no hay, por tanto, una homogeneización europea. Siguen las recomendaciones de la UE en avanzar en el diseño y publicación de estadísticas de la Economía Social, pero ninguno ofrece en la estadística oficial unas cuentas satélites de la Economía Social, en sentido amplio, salvo el caso de España con el auspicio privado de la Fundación ONCE. Sólo Bélgica, Hungría, Polonia y la República Checa muestran una intención de publicidad de estadística diferencial del SECTOR NO LUCRATIVO (aparte de las sucesiones de cuentas de las IPSFLSH de las Cuentas Nacionales de cada país, se insiste). Eso sí, totalmente heterogéneas (Hungría se interesa por los ingresos y donaciones; Polonia por el empleo, tamaño y voluntariado); y la República Checa en Empleo, voluntariado y sus horas en donaciones de tiempo), donde sólo Bélgica sigue el Manual de la ONU sobre Entidades No Lucrativas en el Sistema de Cuentas Nacionales 1993 (United Nations, 2003) y ofrece unas cuentas satélite: descomposiciones del Valor Añadido Bruto, Producción Agregada, sucesiones de la cuenta de producción, explotación, rentas, hasta la capacidad o necesidad de financiación, y empleo, entro otras rúbricas de Cuentas Nacionales. Lo ideal, sin duda, sería la posibilidad de integrar, por parte de los países miembros, la aplicación del anterior manual, para el segmento No Lucrativo, y el “MANUAL PARA LA ELABORACIÓN DE LAS CUENTAS SATÉLITE DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL: COOPERATIVAS Y MUTUAS” publicado por CIRIEC en 2008 (Barea y Monzón, 2008) y presentado a petición de la UE en 2009, para acercarse a una medida de homogeneidad de la Economía Social en Europa pero, de momento, no se ha conseguido.

Sí que hay una actitud emergente ante aquello, sobre todo existen numerosas redes, extensas, heterogéneas, pero en interacción que avanzan en intenciones de promoción de la economía social, sobre ESS en 10 de los 27 países, y 6 proyectos de mapeo de la misma en Alemania, Austria, España, Italia, Francia y Luxemburgo.

Con todo, los compromisos en Europa sobre ESS, no son como los compromisos y hechos sobre emprendimientos y experiencias (producción y consumo) de ESS en el resto del mundo (Secretarías de Estado y equivalentes, que van, incluso al inventariado de las que se pueden considerar en el directorio o no de entidades de la ESS), cuestión que afecta a todo el mundo desarrollado, por otra parte. En éste, hay iniciativas sobre el marco, sobre la economía social y el tercer sector, pero se diluye, por la falta de necesidades que ofrezcan votos, para la ESS. Aunque sí es cierto que han contribuido especialmente al avance en el conocimiento, pero no con el avance estadístico, a falta de criterios comunes a nivel de la propia Unión Europea.

5. Conclusiones

Todo planteamiento sobre la ES o el TS o de la ESS debe de ser consciente de su interés, a la vez que de su desconocimiento. Parte de ese desconocimiento puede ser debido a la falta de un marco conceptual adecuado, en el que la búsqueda de elementos comunes apoyen la definición expresa que existe ya hace un tiempo, emitida por la política, y parcialmente apoyada por la teoría, en tanto que las partes han sido objeto de un mayor estudio, pero no tanto su conjunto.

Se ha propuesto aquí un marco teórico para la ES, un concepto en sentido amplio, acorde a la definición institucional ofrecida por instancias, a la vez, institucionales. Un concepto con elementos unificadores: no prioridad en el ánimo de lucro, empatía social de sus valores principales y compatibilidad de la sostenibilidad social y económica (pues la ES también actúa en el mercado), materializada en la emisión transferencias sociales en especie. Elementos que bien pueden tener, incluso, la finalidad de una socio-economía más empática, más civilizada, al contrario del reciente fracaso parcial de la preeminencia del mercado, compatible con la búsqueda de los resultados de competencia y, por tanto, representante de los elementos necesarios para evitar la polarización y reducir las desigualdades, resultado de los procesos económicos en mercados imperfectos, e introduciendo

do integración socioeconómica y laboral. Elementos que, si se miden, se pueden conocer, y por tanto son objeto para la construcción de indicadores de desarrollo socioeconómico más amplios, destacado la capacidad real de una economía, y las posibilidades de comparación internacional.

Por otra parte, no hay que pensar en la ES como una solución, ni un mecanismo de salvaguardia, ni el que lleva al equilibrio que desequilibró el mercado imperfecto, sino una institución en convivencia con el mercado, como instituciones sociales vigilantes. La complementariedad es la base de su pervivencia. Si se buscan potenciar sus virtudes, sus hábitos, que categorizan a la ES como institución, se deben buscar las sinergias, y aumentar la propia cohesión en la ES, en su red de relaciones socioeconómicas, potenciando lo que Putnam denominaba redes de capital social (no sólo la Sociedad Civil) que incluye a las entidades de este sector institucional. Su fomento es otro instrumento de estímulo y de amortiguación de resultados sociales nefastos ante tiempo aciago. Y qué decir de la posibilidad de entidades supervisoras no gubernamentales, independientes, pudiendo aportar a la gobernanza y transparencia en la gestión de bienes comunes, por la similitud entre los principios unificadores de la ES y los principios caracterizadores de aquéllos. También cabe recordar el conato de cuantificación de la TSE de las entidades del SL de la ES.

En definitiva, se propone la confianza en la pervivencia de la ES y su adaptación a cada socio-economía que, dentro de su definición amplia, encierra núcleos diversos en función de la preferencia social (tradición, ideología dominante, política...). En esa confianza, se necesita tiempo para el avance en el conocimiento de la misma, en la búsqueda de evidencias sobre los elementos en los que se está discurriendo como ayudantes para dar una definición más correcta de esta ya no tan desconocida Economía Social.

La falta de medición generalizada de la ES, TS o ESS, como todo, no es lo que se debe retener de estas líneas, es que se sabe de su carencia, y se conoce más sobre los soportes que hay que anclar para avanzar en esta difícil tarea.

No se debe cuestionar el porqué el interés de medir el peso de ES o ESS sobre el PIB, por lo intangible de lo social y lo solidario, es posible aproximar indicadores a variable, a priori, imposibles de medir cuantitativamente. Aquí se han dado intentos y pistas. Se ha aproximado, no se ha querido descubrir nada que no hubiera ya debajo del sol.

Añadido al mayor conocimiento estadístico, a futuro, es el momento, pues, del emprendimiento, y de las nuevas formas de emprender. Entre ellas, las de la Economía Social, cuya aportación a la economía mundial en el actual contexto de crisis (independientemente de la salida de la misma de determinados países) se magnifica por dos vías: la que representan las entidades no lucrativas para llenar, con sus funciones económicas y sociales, el hueco desatendido desde los mermados presupuestos públicos; y la que representan las entidades lucrativas, como fórmula de creación de empleo estable. La dinámica ascendente de tales sectores, también por su interés y mayor conocimiento, una vez medido, debe de ayudar a ello.

En la propia gestión de los bienes comunes, los commons (objeto de estudio de la Premio Nobel de 2009, Elinor Ostrom), tiene algo que decir la ES, pues sus principios tienen mucho que ver con los que unifican las entidades de la ES: equidad en el acceso y goce de sus beneficios, transparencia y democracia en sus decisiones, corresponsabilidad y reciprocidad en el manejo de recursos¹² (y no asignación por el sistema de precios, sino más cercano a la asignación por el sistema de contribuciones, como la ES). La gestión por el mercado de los commons no resulta adecuada, al no ser privativos, no hay un precio de mercado (aunque sí valor de uso y de cambio) porque no hay derecho privativo si se busca el incremento de la renta y riqueza conjunta (no particular, pues cuando es así, p.e. explotación de yacimiento de recursos, el common deja de pertenecer a la dotación de recursos real de esa economía y resta capacidad real de competencia de las naciones). El pensamiento neoliberal convencional comete una injusticia cuando hay una segregación de un common en propiedad privada. La responsabilidad ciudadana en su control bien puede ser ejercida por estas entidades de la ES, y ya se está haciendo.

¹² Helfrich, S. (Compiladora)(2008).

Bibliografía

- BAREA, J (1990): "Conceptos y agentes de la Economía Social". CIEIEC-España, nº8, 1990, p. 109-117.
- Barea, J. y Monzón J.L. (2002): INFORME DE SÍNTESIS SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA EN EL AÑO 2000, CIRIEC. Valencia.
- Chaves, R. y Monzón, J. L. (2003). Economía Social. In Arino, A. Diccionario de la Solidaridad, Cuadernos de solidaridad. Ed. Tirant lo blanch. Valencia.
- Chaves, R. (1998): "La Economía Social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica". CIRIEC – España, no. 33, 1998, p.115-140.
- Chaves, R. y Monzón, J. L. (2007). "La Economía Social en la Unión Europea", Comité Económico y Social Europeo, y editado por las Comunidades Europeas como N°. CESE/COMM/05/2005 DI CESE 96/2007 Gr. III ahc.
- CIRIEC-J. Barea y J.L.Monzón (2006): MANUAL PARA LA ELABORACION DE LAS CUENTAS SATELITE DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMIA SOCIAL: COOPERATIVAS Y MUTUAS". Dirección General de Empresa e Industria, Comisión Europea. Bruselas (<http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/projects-studies/projects-introduction.htm>)
- Comisión de las Comunidades Europeas (1996): Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales de la Comunidad (SEC-95), Diario Oficial de las Comunidades n.º L 310/1, de 30 de noviembre, Luxemburgo.
- García Delgado, J.L. (dir.)(2005a): La Economía Social en España. Volumen I. Un enfoque económico del TS. Fundación Once. Madrid.
- García Delgado, J.L. (dir.)(2005b): Las cuentas de la Economía Social. El Tercer Sector en España 2001, Civitas, Madrid.
- García Delgado, J.L. (dir.)(2009): Las cuentas de la Economía Social. Magnitudes y Financiación 2005, Civitas, Madrid.
- Helfrich, S. (Compiladora)(2008): GENES, BYTES Y EMISIONES: BIENES COMUNES Y CIUDADANÍA, Ediciones Böll, México.
- Monzón, J.L. (2006): Economía social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector, Ciriec-España, núm. 56, 2006.
- Morais, L.P. (2007): "Economía Social e Solidária: do que se trata este complexo e contraditório setor? Balanço, tendências e perspectivas para análise do caso brasileiro", en actas de Congreso Nacional de ABET. Salvador, Bahia, (CD ROM).
- Morais, L.P. , Bacic, M.J. (2008): "Economía social y programas de emancipación por medio de emprendimientos sociales en Brasil: los avances y las dificultades actuales", en actas de 27º. Congresso Internacional do CIRIEC. Sevilla (CD ROM).
- Morais, L.P. , Bacic, M.J. (2009): "Economía Social y Solidaria y políticas públicas en Brasil: notas preliminares", em actas de 53ª ICA. México (CD ROM).
- Morais, L.P. (2010): "EMPREENHIMENTOS ECONÔMICOS SOLIDÁRIOS NO MEIO URBANO E A AGENDA AMBIENTAL: POSSIBILIDADES E ENTRAVES NO BRASIL ATUAL", en Mercado de trabalho, conjuntura e análise nº42, IPEA, Brasília.
- L.P. Morais, B. Fonteneau, N. Neamtan, F. Wanyama, M. de Poorter, (2010b): "ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: CONSTRUYENDO UN ENTENDIMIEN-

TO COMÚN" DOCUMENTO DE TRABAJO 2010, Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo, Turín.

Viaña, E. (2008): "¿Qué es el Tercer Sector?. Teoría y alguna evidencia empírica", en Revista Asturiana de Economía, nº 41.

L. Salamon y otros (2004): La sociedad civil global. Las dimensiones del sector no lucrativo. Fundación BBVA. Bilbao

Sen, A. (1982): Choice, Welfare and Measurement, Oxford, Basil Blackwell.

Singer, P. y De Souza, A. (2002): "A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego", Contexto, São Paulo-Brasil.

United Nations (2003): Handbook on Non-Profit Institutions in the System of National Accounts. United Nations. New York. (http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF_91E.pdf)

CAPÍTULO 2: RETOS DE LA GESTIÓN DE ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

*...el éxito depende del esfuerzo propio de los asociados y no de ayudas
o subvenciones externas...*

ANÁLISIS DE LA REGULACIÓN PARA EMPRESAS SOLIDARIAS EN COLOMBIA

Hernando ZABALA SALAZAR

AUTOCONTROL Y AUTOGESTIÓN EN LAS COOPERATIVAS. EL MODELO DE AUDITORÍA EN EL COOPERATIVISMO ALEMÁN

Benjamín RAMÍREZ BARACALDO

VALORACIÓN DE LA LIBERACIÓN DE RECURSOS GENERADOS POR COOPERATIVAS EN COLOMBIA Y SU PRESENTACIÓN EN EL BALANCE SOCIAL

Juan Fernando ÁLVAREZ R.

ANÁLISIS DE LA REGULACIÓN PARA EMPRESAS SOLIDARIAS EN COLOMBIA

Hernando Zabala Salazar

1. Introducción

En la búsqueda de identificar retos y aprendizajes para la gestión diferenciada de las empresas de economía solidaria en Colombia, las siguientes notas pretenden realizar un análisis de la regulación existente para la operación de estas formas empresariales, que se han constituido históricamente como alternativa económica de los pueblos.

Para lograr este propósito, este escrito se refiere a dos aspectos centrales. En primer lugar, realizar un acercamiento a las problemáticas generales de la legislación cooperativa y solidaria en Colombia, identificando, desde el reconocimiento del conjunto normativo, las principales situaciones conflictivas que contiene, en el sentido de que la normatividad actual no comprende la identidad conceptual y la naturaleza propia de estas organizaciones, haciendo imposible que la gestión manifieste una clara diferenciación respecto de la que se presenta en formas empresariales de origen capitalista o gubernamental; así mismo, se pretende indicar los principales criterios orientadores para la formación futura de una norma coherente con dicha naturaleza. En segundo lugar, revisar algunos asuntos polémicos respecto del estado actual de la norma en aspectos específicos tales como: la legislación mutualista vigente y requerida, las disposiciones legales que limitan la operación financiera cooperativa y la existencia de una estructura de supervisión que se aleja de los determinantes constitucionales.

Con estas anotaciones, que son resultado de estudios exhaustivos realizados durante los últimos seis años, esperamos

se pueda concitar un debate sobre la actualización de la norma o la reformulación de la misma, que supere las iniciativas parciales o de resolución de problemas jurídicos de detalle, cuál es la tendencia en los análisis recientes sobre el tema.

Desde una de las organizaciones que integra el sector solidario colombiano, se ha lanzado la propuesta de producir un proyecto normativo más actualizado y adaptado a la realidad socioeconómica del país y a las praxis de las organizaciones cooperativas de comienzos del siglo XXI. Esta es una iniciativa absolutamente válida, que requiere el concurso de todos quienes estudiamos profundamente este fenómeno jurídico, pero que ha de estar regida por una concepción no utilitarista de la norma sino por criterios que contribuyan a que desde el ordenamiento jurídico se acepte definitivamente la diferencia y se construya un instrumento para que la economía solidaria sea especial protagonista del futuro socioeconómico del país.

2. Estado general de la legislación cooperativa y solidaria colombiana

La legislación sobre el cooperativismo y las empresas de economía solidaria en Colombia está definida en torno a dos leyes principales (la ley 79 de 1988 y la ley 454 de 1998), algunas leyes especiales (caso la reciente sobre fondos de empleados), un conjunto de leyes relacionados con temas dispersos de la vida económica y social colombiana que contienen pequeñas referencias a las potencialidades (o también a las limitaciones para su desenvolvimiento) de la economía solidaria, algunos decretos reglamentarios sobre formas asociativas específicas o clases de cooperativas y un sinnúmero de actos administrativos provenientes de los órganos de supervisión del Estado.

El objetivo del presente acápite es realizar un análisis global de este conjunto normativo, sin pretender realizar un estudio exhaustivo y riguroso de cada uno de los contenidos jurídicos aquí previstos. En sentido general, se trata de un acercamiento a la identificación de problemas generales de la legislación vigente, los cuales se han constituido en barreras para el desarrollo de estas formas empresariales en Colombia.

Problemas generales:

Problema 1: La unidad de materia

Hace algunos años tuve la oportunidad de realizar un extenso estudio alrededor de la temática del Derecho Cooperativo, en el propósito principal de encontrar referentes claves para enfrentar la problemática de la vigencia de la normatividad del cooperativismo colombiano.

Decíamos entonces que la Constitución Política de Colombia había entronizado tesis avanzadas para hacer posible un Estado Social de Derecho, en correspondencia a la corriente universal que busca el mantenimiento de normas de convivencia para los seres humanos. En estos postulados constitucionales se encuentran fuentes de carácter obligatorio, y muchísimas otras de orden auxiliar, que manifiestan una relación directa con la doctrina jurídica cooperativa universalmente aceptada.

A su vez, la producción de jurisprudencia en diversas materias ha sido prolífica desde 1993, constatando la relación directa entre el Estado Social de Derecho y los propósitos del orden cooperativo. Los fallos, la doctrina y los estudios que proveen las altas cortes deben considerarse –a pesar de las diferencias conceptuales que pueden hallarse en algunos de ellos- como nuevas fuentes para hacer entender la doctrina de la cooperación y como elementos de un definitivo proyecto de Derecho Cooperativo Colombiano.

Sin embargo, la legislación propiamente dicha –las leyes y los actos administrativos que las han desglosado, especialmente desde 1998- puede considerarse retrasada respecto del contenido, el espíritu constitucional y los desarrollos doctrinales de las altas cortes. Por ejemplo, así la Ley 79 –en sus postulados generalizadores- se haya adelantada a la Constitución del 91 respecto del reconocimiento de nuevas formas de propiedad y la entronización de la democracia participativa como elemento constitutivo de una nueva convivencia social. Sin embargo, en sus contenidos detallados resulta obsoleta y contribuye a la formación de barreras para hacer posible la concreción de los propósitos de la Carta Magna. Así, muchas disposiciones de la ley 79 de 1988 que mantienen su vigencia

desde el punto de vista del ordenamiento jurídico, no encajan con la doctrina.

En otro sentido, los estudios recientes han concluido que en el caso de la legislación cooperativa existe un claro problema de ordenamiento de normas; es decir, existe imprecisión en las relaciones de conexidad entre las diferentes normas. De un lado, una Constitución que acepta modernos postulados de orden social, los cuales son fuente de la doctrina cooperativa. De otro, varias leyes y decretos –unas previas y otras en aparente desarrollo de la propia Constitución– que establecen incompatibilidades con la norma superior. Por tanto, para dar respuesta a la pregunta de si las diversas normas sobre el ordenamiento cooperativo constituyen o no una unidad, debe responderse que no. De manera que la discrepancia jerárquica entre la Constitución Política y la Ley 79/88 no existe en su espíritu y sus principios, sino en sus detalles: situación que se replicó en la Ley 454 de 1998.

En consecuencia, si no hay unidad no puede haber sistema. Y como todo ordenamiento jurídico –al decir de Norberto Bobbio–, que sea unitario y tendencialmente sistemático, debe pretender ser completo, entonces estamos ante un estado de parcialidad en la legislación cooperativa colombiana.

La teoría de la plenitud jurídica es expuesta por Bobbio y se entiende como tal a la propiedad por la cual un ordenamiento jurídico tiene una norma para regular cada caso. En sentido estricto, un ordenamiento es completo cuando se puede encontrar en él una norma para regular cada caso que se le presente, o mejor, no hay caso que no pueda ser regulado con una norma del sistema.

Problema 2: Extendida y exagerada normatividad

La extendida normatividad sobre el cooperativismo y la economía solidaria, resultado de una casuística exagerada, es la práctica común de los últimos veinte años. El permanente recurrir a normativas ajenas al Derecho Cooperativo y la tendencia generalizada a resolver problemáticas comunes con base en los fallos de las Cortes, es el resultado de la inexistencia de una norma abarcadora que establezca conexidades, unicidad y plenitud.

La casuística ha hecho carrera en los órganos de supervisión del Estado (especialmente en la Superintendencia de la Economía Solidaria), en dónde se trata de resolver problemas de la praxis económica y social de estas entidades, vía circulares (especialmente interpretativas y reglamentaristas) y conceptos o requerimientos que rompen con la unicidad y la plenitud. Esa casuística se ha extendido al propio legislador, el cual produce leyes que tratan de resolver problemas específicos, rompiendo con otras definiciones legales, con la doctrina jurídica y alejándose del espíritu constitucional (tal como ha ocurrido en los últimos años con el caso de las cooperativas de trabajo asociado o con las exigencias tributarias a las empresas de economía solidaria).

Problema 3: Obsolescencia de la norma

La legislación cooperativa colombiana se ha vuelto obsoleta en los términos del desarrollo de la doctrina jurídica cooperativa y de la propia Constitución, haciéndose necesario avanzar hacia la estructuración de una norma más generalizadora que le dé el ordenamiento necesario al Derecho Cooperativo y que contribuya al propósito de integrar la función cooperativa con el espíritu constitucional.

En este orden de ideas, se exige la producción de un marco conceptual, en los términos expresados por diversos juristas latinoamericanos, especialmente por el Maestro Alberto García Muller. Este marco jurídico debe considerar el propósito de dotar al cooperativismo y la economía solidaria de una normativa propicia para su desarrollo como un sector diferenciado de la economía nacional. La gestión diferenciada del sector, requiere de un ambiente jurídico que la reconozca y le permita su desarrollo. Ello, a su vez, debe contribuir a implementar y hacer realidad los principios rectores y valores superiores del Preámbulo de la Constitución Política de Colombia y de la concepción del Estado Social de Derecho consagrado en la misma.

Problema 4: La necesidad de una norma abarcadora

Una norma abarcadora debe reconocer que la esencia de la cooperación está en directa relación con la formación

de relaciones sociales generadoras de formas de trabajo y producción fundamentadas en la ayuda mutua y la autogestión entre y para las personas que fomentan y estimulan la plena realización individual y grupal de las potencialidades humanas.

Un marco conceptual abarcador debe hacer un reconocimiento del papel de la cooperación en la economía nacional y en la formación de una nueva sociedad, aceptándola —como está señalado positivamente en la Ley 79 de 1988— como una estrategia eficaz para contribuir al desarrollo económico centrado en el ser humano, a la construcción y desenvolvimiento sólido de la democracia participativa, a la democratización solidaria de los mercados y la economía, a la equitativa distribución de la propiedad y el ingreso y a la creación de una cultura de la solidaridad. Ello implicará ordenar al Estado, en sus ámbitos territoriales y garantizar el libre desenvolvimiento de estas organizaciones.

Haciendo caso de la importancia de la costumbre como fuente de Derecho, deberá reconocerse en los principios de la cooperación y en los definidos para las diferentes expresiones empresariales de la economía solidaria, el marco doctrinario fundamental a partir del cual se devienen sus prácticas económicas, sociales, culturales, administrativas y jurídicas.

Problema 5: Entendimiento de la doctrina de la cooperación y la solidaridad

Una nueva definición de acuerdo y de acto cooperativo deberá ser introducida en el nuevo ordenamiento, haciendo caso no de las manifestaciones fácticas de la acción cooperativista y solidaria, sino del sentido profundo de su naturaleza. En tal sentido, habrá necesidad de hacer un deslinde definitivo con las formulaciones de los Códigos Civil y de Comercio, estatuyendo conceptos de organización que no se confundan con la actividad mercantil ni el simple acto de contrato civil, tomando en cuenta que los sujetos del acto de cooperación se personifican en categorías económicas diferentes, en donde la comunidad, el trabajo y la autogestión asumen un papel protagónico.

También una nueva norma debe diferenciar la persona jurídica, la forma orgánica que adopta el propósito voluntario y común de las personas, del objeto y sus actividades. En este orden, deberá establecerse que estas organizaciones prestarán de manera preferencial a sus asociados aquellos servicios propios de su Objeto Social, relativos a los propósitos que convocaron la creación de la entidad; empero, para cumplir y actualizar el principio de compromiso con la comunidad, podrán extender a ésta sus servicios complementarios, sin constituirse en práctica cotidiana. En todo caso, independiente de la especialización de la actividad, ninguna organización de cooperación podrá dejar de lado la formación de servicios que hagan posible el valor de la solidaridad entre sus miembros o entre estos y la organización con la comunidad.

Al respecto de la salvaguarda de la doctrina, se hace necesario introducir una prohibición tajante: ninguna persona, natural o jurídica, privada o pública, promoverá o creará empresas de economía solidaria que vayan en contravía de su filosofía, doctrina y legalidad. En este sentido, debe dejarse en claro que ellas son organizaciones autónomas, en las cuales predominan las relaciones socioeconómicas de cooperación, subordinando el capital y otros factores económicos al trabajo y a la comunidad, personificados en seres humanos que libremente se asocian con el propósito de satisfacer sus necesidades, aspiraciones y deseos.

Algunos criterios orientadores para una ley de economía solidaria

Las anteriores argumentaciones, sobre todo aquellas que se dirigen a establecer parámetros más adecuados en cuanto al espíritu de la norma, son la base para proponer un conjunto de criterios que deben tomarse en cuenta para producir una legislación más coherente con la realidad económica social y con las perspectivas de formación de un nuevo modo de hacer economía en Colombia.

Desde años atrás he expresado la necesidad de que al momento de debatir una norma abarcadora para el coope-

rativismo y la economía solidaria colombiana, deben quedar claramente formulados un conjunto de conceptos que le den definitiva identidad a esta forma alternativa de economía. Entre ellos me parece sumamente importante dejar establecida claramente las definición en acuerdo- acto, sector e instituciones de apoyo.

Criterio 1: El acuerdo solidario

Aunque el debate sobre el derecho Solidario aún no se ha decantado, siendo desde el punto de vista científico más aceptable la utilización de la variable Derecho Cooperativo, con sus institutos propios (acto cooperativo, acuerdo cooperativo, sistema cooperativo, sector cooperativo, etc.), he querido utilizar para este escrito la acepción acuerdo solidario más con un propósito pedagógico.

Una legislación aceptable en la coyuntura actual debería considerar un conjunto de disposiciones generales que le den identidad al concepto; tales como:

- Definir con exactitud, en confluencia con la experiencia histórica universal, los conceptos de acuerdo y acto, otorgando identidad a las empresas de economía solidaria que operan bajo una determinada racionalidad económica, y evitando el interpretar sus praxis económicas con base en racionalidades jurídicas no pertinentes o contrarias;
- Establecer que toda actividad económica, social y cultural, inclusive aquellas otrora estrictamente restringidas al sector público, podrán realizarse mediante el acuerdo solidario, siempre que no vayan en contra de los valores y los principios;
- Determinar las principales características de una empresa de economía solidaria, permitiendo diferenciarlas respecto del conglomerado de empresas de propiedad no solidaria; complementándose con una presentación de los objetivos fundamentales a partir los cuales se ejecutarán las actividades de dichas empresas;
- Otorgar las condiciones generales para la prestación de servicios al público en general, así como las prohibicio-

nes expresas, especialmente en cuanto a su relación con las empresas comerciales. Ello implica indicar los criterios generales de asociación con empresas que no sean de naturaleza solidaria, siempre en función del objeto social;

- Identificar las regulaciones acerca de los asociados de las empresas de economía solidaria, centrándose en precisar los requisitos generales de asociación, la adquisición de la calidad de asociado, sus deberes y derechos y las razones por las cuales se llegará a perder la calidad de tales. Así mismo, deberán contemplarse las principales normas de administración y control interno de las empresas de economía solidaria, dejando de lado el detallismo (el cual hace parte de la naturaleza misma de las organizaciones).
- Definir con precisión las normas sobre régimen económico, mediante las cuales se reconocerán las principales racionalidades económicas de las empresas de economía solidaria y se interpretarán las normas técnicas sobre control financiero.

Ahora bien, una nueva legislación deberá precisar los mecanismos mediante los cuales las empresas de economía solidaria participarán en los procesos de desarrollo territorial y a instancia de los cuales actuarán en conjunción con los entes estatales en el propósito de cumplimiento de su función social. En tal sentido, deberán obligarse a:

- Realizar operaciones mediante sistemas de integración variados y su articulación a planes y programas de desarrollo en los ámbitos local, regional o nacional;
- Diseñar y ejecutar programas sociales de carácter educativo y cultural, que permitan la construcción de una cultura de la solidaridad;
- Participar en el diseño, debate, ejecución y evaluación de los planes territoriales de desarrollo; Trabajar por el desarrollo sustentable de las comunidades de su ámbito territorial.
- Definir los modos como los entes territoriales y descentralizados del Estado apoyarán los programas y proyectos de desarrollo de la economía solidaria.

Criterio 2: El sector de la economía solidaria

Definido el acuerdo solidario y sus elementos coadyuvantes, la norma debe extenderse en precisar las condiciones de formación del sector de economía solidaria, en procura de otorgarle una personalidad dentro del ordenamiento económico nacional.

Así las cosas, deberá establecer el tipo de organizaciones que constituyen el sector, partiendo de considerar los delineamientos constitucionales, el marco conceptual y la existencia de múltiples manifestaciones organizativas que se encuentran caracterizadas, en la norma jurídica, como componentes de la economía solidaria. Desde este inventario inicial habrá que indicar las principales características de estas organizaciones.

En orden a establecer los mecanismos que deben coadyuvar a la formación y fortalecimiento del sistema de economía solidaria, la Ley hará hincapié en normas que sustenten un sistema de financiamiento propio para el sector. Para el efecto, señalará con toda precisión el objetivo de dicho sistema y las formas organizativas que lo constituyen.

Criterio 3: Las instituciones de apoyo

Desde una iniciativa autónoma, la economía solidaria debe formular sus estrategias de desarrollo desde sus propias instancias, pero podrá convocar al Estado (en cumplimiento de la norma constitucional), para que coadyuve a los propósitos socioeconómicos del sector.

En tal sentido, se hace necesario dejar establecido los conceptos de promoción, fomento y contribución al desarrollo empresarial, así como su marco de favorabilidad, que se encuentran indicados en la Constitución Política y analizados en la jurisprudencia.

Para avanzar en estos propósitos de desarrollo constitucional, deberá conformarse un sistema de apoyo, con base en una alianza del sector con el Estado, compartiendo responsabilidades, beneficios y retos. Cabe aquí la posibilidad de crear instituciones especializadas para estos efectos, fondos comunes o instancias centralizadoras de política pública y

orientación para el desarrollo; significando que hay que hacer una evaluación exhaustiva de los mecanismos existentes o de los previstos en la norma vigente. Pero, para completar la configuración del sistema de apoyo, la norma debe avanzar en la explicación de los medios de integración que deben establecer las propias entidades del sector.

En tal sentido, sigue siendo una esperanza de quien escribe estas notas, que en Colombia se haga posible la adopción de normas sobre:

La conformación de un registro propio para el sector, no dependiente del esquema comercial o de las estructuras gubernamentales, a la manera de una Cámara de la Economía Solidaria. De esta manera se puede contribuir con las perspectivas de desregulación (propósito estatal) y de formación de instrumentos de autocontrol (propósito del sector).

Comprender los procesos de fusión e incorporación como mecanismos de integración, definiendo y precisando procedimientos generales que den cuenta de la naturaleza de estas empresas.

Introducir conceptos como los de holding y grupos empresariales cooperativos o solidarios, que hagan posible y menos complicados los principios de multiactividad e intercooperación. Así mismo, el concepto de circuitos económicos solidarios, como medio de articulación económica entre diferentes expresiones organizadas de la economía solidaria y la comunidad.

Criterio 4: Un marco integral de favorabilidad y supervisión

Habida cuenta de la desaparición paulatina de incentivos a la actividad económica solidaria en Colombia, a la intención de disminuir los déficits fiscales con base en los acumulados comunitarios y a la formación simultánea de un estilo de supervisión que en nada responde a los propósitos constitucionales de fomento y promoción de estas empresas, hay que producir un marco legal que supere estas dificultades:

Plasmar las principales políticas que han de definir los elementos de favorabilidad para las empresas de economía solidaria, como complemento de la disposición constitucional y de los acuerdos internacionales.

Definir las características del fomento de la economía solidaria en los diferentes niveles del Estado. Para el efecto, habrán de enumerarse las normas de obligatorio cumplimiento en cuanto a la colaboración de los entes estatales con el sector, así como la relación de las diferentes exenciones.

Integrar las normas de control gubernamental, definiendo la instancia estatal responsable del mismo.

Identificar los mecanismos de autocontrol del sistema, proponiendo sus objetivos y los organismos del sector en los cuales el Estado podrá delegar funciones.

Asuntos específicos sobre el estado de la legislación cooperativa y solidaria en Colombia

Realizado la identificación general de los problemas de la legislación para el cooperativismo y la economía solidaria, así como los criterios que, a nuestro juicio, deben orientar la producción de las normas, es objetivo de esta segunda parte acercarse a algunas situaciones más específicas de tal problemática. En tal sentido, tomando en cuenta la expansión que hoy vive el movimiento mutualista (al contar con una propuesta de prospectiva hacia el año 2020), la extendida limitación al ejercicio de la actividad financiera de las cooperativas y a la formación de instrumentos normativos que limitan la autonomía del sector, a continuación me detendré en la explicación de dichas particularidades

La legislación mutual

Hay que partir de considerar que ninguna legislación tiene como propósito el extenderse en la definición de las prácticas del mutualismo. Su doctrina y sus prácticas sociales, económicas y administrativas ya están introyectadas en la vida de los pueblos y existe suficiente derecho natural sobre su devenir. Lo que en esta materia es absolutamente necesario, hoy en día, es la identificación de los mecanismos de promoción, fomento y supervisión.

Ahora bien, una legislación mutualista debe comprender un aspecto trascendental de la realidad socioeconómica: las transformaciones de las últimas décadas han producido algo que en términos teóricos se ha denominado transferencia de

funciones del Estado, que otrora fue benefactor, hacia la sociedad civil. En esta transferencia, juega importancia máxima la acción mutual, ya que gran parte de las funciones estatales (por lo menos bajo los criterios del siglo XX) tienen que ver con la protección y seguridad social, que es el campo claro, preciso y expedito para que se desarrolle el mutualismo.

Pero, en el caso de la legislación colombiana, los temas propios del mutualismo, sobretodo en términos de previsión y protección social, están un poco limitados. Temas que son normales para el mutualismo como el de los seguros, son francamente vedados en Colombia; es decir, hablar de eso, de que el mutualismo pueda desarrollar una actividad aseguradora en Colombia es prácticamente imposible, por las limitaciones legales. Algunos otros aspectos como los del ingreso del sector mutualista en el campo de la seguridad social y la salud, aún tienen posibilidades; pero, en cuanto al manejo del sistema pensional y de previsión personal, a pesar del potencial mutualista, las oportunidades legales son mínimas en Colombia.

De modo que crear una legislación adecuada para el mutualismo colombiano requiere resolver los siguientes problemas básicos:

Problema 1: Los límites de la acción mutual

El primer problema es que siempre hay la tendencia de confundir la acción mutual con las actividades de previsión social, como se concluye de la tradición colombiana. Previsión social puede definirse como medidas o mecanismos que se adoptan para precaver consecuencias, sean personales o patrimoniales, que puedan producir hechos accidentales súbitos e imprevistos. Si dejamos la legislación y la acción mutualista simplemente a la previsión social, se estará limitando la capacidad del sistema, máximo en las condiciones de transformación que sufre la economía mundial, porque previsión simplemente está planteando situaciones difíciles de futuro; por lo contrario, la mutualidad comprende la formación de fondos económicos que van a responder a esas situaciones.

Esto es, el mutualismo va más allá: pretende satisfacer

necesidades humanas, en el presente y en el futuro; por eso, la primera idea para resolver ese problema jurídico que tiene la legislación mutualista colombiana, es que hay que hablar en términos más amplios, de promoción y protección social; fundamentalmente entendidos como servicios que están destinados a cubrir diversos riesgos que pueden presentarse ó a satisfacer necesidades presentes y futuras que tengan los asociados y su núcleo familiar, en relación con su vida y calidad de vida.

Problema 2: El asistencialismo

Un segundo problema jurídico que tiene la legislación mutualista colombiana, es que manifiesta una tendencia a confundir asistencialismo con previsión. El mismo concepto Asociación, que deviene de viejas normas del Código Civil, parece que le otorga esta naturaleza. El mutualismo no es asistencialismo; por lo contrario, el mutualismo es un ejercicio económico que supera el asistencialismo. Cuando tratamos el tema simplemente como servicios de asistencia, como aparecen en algunos textos de la legislación, hay que dejar claro que esos servicios solamente se producen cuando se utiliza un fondo de solidaridad, por lo menos en el caso de las organizaciones de economía solidaria en cualquier parte del mundo. El asistencialismo es consecuencia de que exista un fondo para resolver un problema esporádico; pues, el asociado, en ese caso, recibe una ayuda sin haber hecho ningún tipo de contribución a un fondo mutual, mientras que cuando se habla de prevención, previsión, promoción etc., se trata de que el grupo asociado contribuya a formar esos fondos comunes para resolver su propia necesidad, en tanto allí, los afiliados serán aportantes ante la presencia de una determinada circunstancia que se encuentre prevista en la norma interna de la mutual, y no una ayuda como solidaridad, sino una ayuda de reciprocidad.

Problema 3: La estructura financiera de las mutuales

El mutualismo colombiano realiza unas operaciones financieras que, en la generalidad de los casos, culminan con el período económico, sin producir acumulados suficientes

que permitan crear proyectos nuevos de promoción, previsión o protección social. Es una situación estructural que deviene de una legislación limitada en estas materias. Las mutuales, en consecuencia, no cuentan con una capitalización suficiente: eso tiene un efecto en cuanto a las posibilidades de su crecimiento y subsistencia.

La legislación financiera para el cooperativismo

El cooperativismo colombiano, desde el año en que se dio vía a su existencia jurídica (con la promulgación de la Ley 134 de 1931), ha contado con normas que definen su participación en el concierto del sistema financiero. De la revisión de dicha normativa, se deduce que el Estado colombiano, desde los años treinta, a pesar de que reconoce la importancia de la fuerza cooperativa, la concibe como una herramienta a su servicio para introducir unas determinadas culturas financieras que contribuyan al desarrollo de particulares estrategias macroeconómicas o de ajuste económico.

En ningún momento se ha legislado pensando en dotar al propio cooperativismo de una herramienta financiera para su desarrollo y, por lo contrario, todos los actores han aceptado las tesis de la complementariedad macroeconómica. En ello ha radicado la dificultad para que el cooperativismo colombiano se constituya en actor protagónico de la economía: al no tener claro que la normatividad financiera que le atañe debe contribuir al fortalecimiento del propio sector y no para competir con el sistema financiero tradicional. Esa percepción hizo que se ingresara en la órbita de las reglas del juego financiero capitalista, tratando de emularle y aceptando una operación financiera secundaria y consumista. Pero, su vez, ha sido la razón por la cual el Estado ha decidido jugar las cartas del intervencionismo.

En tal sentido, tomando en cuenta las condiciones de pérdida de prerrogativas y beneficios en los últimos cuatro lustros, se ve la necesidad urgente de configurar un instrumento de financiamiento del sector, así como establecer normativas que brinden posibilidades de acceso al mercado financiero, de una manera ordenada y en condiciones de

igualdad a las oportunidades que se ofrecen desde la norma financiera a otras instituciones no cooperativas. En consecuencia, se consideran las siguientes propuestas favorables al desenvolvimiento del cooperativismo con actividad financiera en Colombia.

Propuesta 1: Banco Cooperativo y Central de Financiamiento

En Colombia no se autorizan operaciones financieras bajo la modalidad de banca cooperativa, mientras que si existen extensas normas que las definen y establecen para sociedades comerciales. Una consigna del sector cooperativo y solidario de Colombia es rescatar la posibilidad jurídica para establecer y permitir la figura de banca cooperativa.

Ahora bien, en la coyuntura, debe exigirse la inclusión y precisión normativa de la figura de organismo cooperativo de segundo grado de carácter financiero, respetando la definición del artículo 39 de la Ley 454; esto es, introducir claras normas que precisen el papel de este tipo de instituciones, como banca de fomento o banca de segundo piso, lo que ha de permitir establecer un mecanismo de largo plazo para producir intercooperaciones y avanzar hacia la conformación de redes financieras con apoyos verticales. Así mismo, debe dejarse establecido que dichas instituciones pueden administrar los fondos de liquidez de las entidades del sector y complementariamente prestar servicios administrativos o de apoyo logístico, de intermediación financiera y consultoría en gestión.

Propuesta 2: Recepción, captación y administración de recursos del Estado

Así como muchas instituciones financieras del país son receptoras de los excesos de liquidez de las entidades del sector público (entes territoriales o descentralizados) también lo deberían ser las entidades cooperativas autorizadas para el ejercicio de la actividad financiera, mucho más si se tiene en cuenta que ellas tienen un radio de acción y unas operaciones en lugares en donde ninguna otra institución financiera lo realiza. Una reforma al estatuto financiero implica dejar claramente establecido –en materia de recepción de recur-

del Estado- el principio de igualdad y oportunidad para todas aquellas entidades que cumplen los requisitos de ley para operar servicios financieros.

Adicionalmente, el estatuto financiero debería contemplar la posibilidad de que las cooperativas fueran beneficiarias de recursos de financiamiento de diferentes órganos estatales de fomento (en desarrollo de la disposición constitucional) y ser recaudadoras de tributos y de diferentes cotizaciones contempladas en el régimen de seguridad social.

Propuesta 3: La actividad financiera con asociados

La captación de ahorros de asociados es un instrumento de recepción de recursos financieros para cumplir una función básica de la cooperativa: otorgar el servicio de crédito a los mismos. Por tanto, la definición clásica de actividad financiera no aplica a este tipo de cooperativas. Si ello es así, la normativa de la ley 454 de 1998, en materia de operaciones autorizadas a las cooperativas especializadas de ahorro y crédito y las secciones de ahorro y crédito de las multiactivas e integrales, habría que transformarla. En tal sentido, es necesario que el estatuto financiero colombiano precise el concepto de actividad financiera e introduzca los cambios pertinentes en la ley 454 de 1998.

Propuesta 4: Cuentas Corrientes

En Colombia, la captación a través de cuentas corrientes sólo se permite a los establecimientos bancarios. En consecuencia, como al cooperativismo le es vedada la posibilidad de contar con un establecimiento bancario, también le es vedada la operación de cuentas corrientes. Situación esta que se revierte en la amplitud de operaciones financieras de las empresas no cooperativas, ya que hacen de intermediación financiera con los recursos de ahorro de las cooperativas. Esto conlleva la necesidad de discutir la posibilidad de otorgar al cooperativismo con actividad financiera el acceso a la captación mediante cuentas corrientes y la expedición de cheques, ciñéndose a la normativa que sobre este particular contengan el Código de Comercio y el Estatuto Financiero.

Los anteriores aspectos constituyen la prioridad en materia de favorabilidad para el cooperativismo con actividad financiera, pero es indispensable tener en cuenta otras situaciones que se han debatido en los últimos años: permitir las actividades de corretaje a las entidades cooperativas, reconsiderar los términos de primas a los seguros de depósitos, permitir el pago de pensiones a los asociados, utilización compartida de redes de información y locales, manejo de remesas del exterior y operaciones de leasing.

Problemas de coyuntura

Desde los Ministerios, desde los órganos descentralizados del Gobierno Nacional y desde las Secretarías de algunas gobernaciones y municipios, se vienen produciendo normas que violentan los beneficios que las leyes otorgan al cooperativismo y la economía solidaria, eliminando las posibilidades de su actuar en materia de contrataciones o de ampliación de sus servicios financieros y sociales o de acceso a prerrogativas que sí se otorgan al sector privado lucrativo.

En general, se aprecia un panorama de ataque arrollador al cooperativismo colombiano, estableciendo condiciones o barreras que impiden el cumplimiento de la norma constitucional (de fomento y fortalecimiento) y las definiciones de la ley 79 de 1988 (en cuanto a que el acuerdo cooperativo permite intervenir cualquier actividad económica, social o cultural lícita).

En correspondencia a esta situación, hay un inventario de situaciones jurídicas por resolver a través de una reformulación de la legislación general o mediante acuerdos políticos para producir actos administrativos más favorables.

Situación 1: Barreras al ejercicio de la actividad financiera

La desconfianza gubernamental está centrada en las posibilidades de ampliación de las actividades financieras del cooperativismo. La ley 454 de 1998 estableció los mecanismos de autorización al cooperativismo para el ejercicio de esta actividad y durante los años siguientes las cooperativas adaptaron sus procesos, estructuras y normativas a es-

tas exigencias, para dar garantía a los colombianos sobre la transparencia y buen manejo de sus recursos. Este esfuerzo y este cumplimiento estricto de la norma, no han sido suficientes para las agencias del Estado, ya que la desconfianza en el sector es su postura fundamental. Las siguientes situaciones específicas dan cuenta de esta afirmación: barreras al pago de mesadas pensionales, prohibición de captar recursos de entidades estatales, difícil acceso a subsidios para créditos de vivienda, inigualitario sistema de primas de seguro de depósitos y prohibición expresa de realizar operaciones financieras entre cooperativas de ese sub-sector.

Situación 2: Barreras al ejercicio de la libre asociación y la autonomía

La más peligrosa de las situaciones en materia de relaciones durante estos años es la tendencia gubernamental a restringir la existencia de cooperativas que intervengan en ciertas áreas de la vida económica. El Estatuto Financiero, por ejemplo, no permite la creación de bancos cooperativos y ha introducido en su articulado el concepto de que las cooperativas financieras tienen el carácter de establecimientos de crédito. Las normas sobre trabajo asociado restringen sus operaciones y en opinión de ciertos legisladores y ejecutivos del gobierno nacional deberíamos estar agradecidos porque aún no se ha producido la prohibición expresa de la existencia jurídica de esta expresión del cooperativismo mundial. El Ministerio de Defensa restringe las autorizaciones para que las pre-cooperativas puedan desarrollar el objeto social a través del servicio de vigilancia y seguridad privada. La Superintendencia de la Economía Solidaria, en sus circulares básicas, introduce restricciones que violan todo ordenamiento legal en cuanto al derecho de libre asociación. Simultáneamente, se producen normas que violan la autonomía, tales como la inversión obligatoria de excedentes en educación formal.

Situación 3: Barreras al ejercicio de la contratación

La satanización de la fórmula de organización económica cooperativa, y la utilización de los errores cometidos por muchas de ellas, contribuyendo a un posicionamiento de ciertas

argumentaciones políticas, han incentivado la formación de normas específicas que limitan la contratación.

Oficinas jurídicas de diversos entes territoriales o de sus secretarías impiden la contratación directa con entidades de economía solidaria, con base en el contenido –increíblemente mal redactado- del artículo 10 de la Ley 1150 de 2007, norma que introduce “medidas para la eficiencia y transparencia en la ley 80 de 1993”. Ante las consecuencias de una interpretación incorrecta de la norma, le está siendo vedada la contratación directa a las cooperativas y se está trasladando dicha contratación a empresas de otro carácter.

En otro sentido, diferentes entidades estatales están restringiendo de manera expresa el derecho de contratación de las cooperativas de trabajo asociado, especialmente del sector salud, a través de reglamentaciones en sus procesos internos. Estas limitaciones configuran situaciones de violación del propio derecho de asociación pero también de la libertad de empresa, ya que obliga a las transformaciones o a la disolución por vía de incapacidad de cumplir el objeto social.

Situación 4: Barreras al ejercicio de la gestión, por parte de la Superintendencia de Economía Solidaria (SES)

Finalmente, las relaciones con el Estado se han visto también tremendamente deterioradas por la tendencia normativista e intervencionista de sus órganos de control. En alguna oportunidad he sostenido que en los últimos ochenta años sólo en dos ocasiones se ha observado tal profundidad en la intromisión del Estado en la gestión de las cooperativas (durante el período de la Dictadura del General Gustavo Rojas Pinilla y durante los años de ejercicio del poder del Presidente Álvaro Uribe Vélez).

AUTOCONTROL Y AUTOGESTIÓN EN LAS COOPERATIVAS. EL MODELO DE AUDITORIA EN EL COOPERATIVISMO ALEMÁN

Benjamín Ramírez Baracaldo

1. Marco de referencia sociopolítico y geográfico La trayectoria de Alemania y su protagonismo en la conformación de la Europa actual

Alemania es una república federal, compuesta por 16 Estados Federados, llamados Länder, un gobierno de democracia parlamentaria basado en un sistema político bien estructurado con partidos estables y una oposición bastante activa. Alemania tiene actualmente una población de cerca de 82 millones de habitantes en una superficie de 357.000Km².

La historia del pueblo germano se remonta hacia muchos años atrás. Primero fueron reinos autónomos que pasaron por varias guerras, unos contra los otros, de lo cual aún quedan vestigios hasta, que con el tiempo, se fueron uniendo hasta formar lo que se llamó el imperio alemán. Otto von Bismarck fue el arquitecto de esta hazaña. Von Bismarck (1815-1898) fue, entre 1862 y 1890, Ministro Presidente del Estado Prusiano, con sede en Berlín. Pero, al mismo tiempo, fue el primer Canciller del Imperio Alemán (1871-1890), de cuya creación se considera artífice principal. Desde entonces la historia de Alemania ha pasado por varios episodios definitivos, unos de guerra y otros de paz. Fue vencida en la Primera Guerra mundial y en la segunda perdió una gran porción de su territorio, y heredó de esas guerras grandes deudas por pagos obligados de reparación y, además de las enormes pérdidas humanas y materiales, heredó también el lastre de

las atrocidades del gobierno del nacional socialismo liderado por Hitler, llamado la época del “tercer Reich”.

En 1949 fue objeto de división en dos partes, Alemania Occidental “República Federal de Alemania (RFA)” bajo el mando de los Aliados y Alemania Oriental “República Democrática Alemana (RDA)” bajo el poder de la Unión Soviética. Después de cuarenta años de vivir en sistemas opuestos, en 1989 se derrumba la Unión Soviética, cae el muro que separaba las dos Alemanias, termina la guerra fría y, en 1990, se produce la reunificación formal y material. Desde entonces comienza una nueva era para lo que se denomina la “República Federal de Alemania” o simplemente Alemania.

La reunificación requirió de muchos cambios para facilitar la convivencia entre los dos pueblos, aún no lograda del todo. Pero hay que entender que la separación significó una tragedia para los mismos, que los sistemas políticos imperantes impregnaron en los ciudadanos de lado y lado una visión distinta del mundo y que, en la reunificación intervienen dos generaciones nuevas que nacieron bajo regímenes distintos. La reunificación se dio manteniendo la estructura del Estado basado en la democracia parlamentaria y el sistema económico basado en la Economía Social de Mercado.

Alemania ha jugado un papel importante en la conformación de la Europa actual. Participó en la creación de la Comunidad Económica y en la conformación de la hoy denominada “Unión Europea”, conformándose en uno de los pilares principales de la economía europea y de la estabilidad política y monetaria de la Unión, hoy conformada por 27 países.

La Unión Europea se constituye en una estructura superior (gobierno de Bruselas) con poder de decisión y gobernabilidad en algunos aspectos de la política y la economía que rige para los países miembros. Con la creación de la Unión Europea se han borrado prácticamente las fronteras, manteniéndose sólo las geográficas y las del idioma. Para la Unión se adoptaron parámetros generales de la Economía Social de Mercado y se unificaron políticas sobre el sistema de mercado libre, el sistema financiero, el sistema de aduanas, el de impuestos, el de seguridad social, el de circulación libre de

las personas, controles fitosanitarios y controles de calidad de los bienes y servicios, entre otros. En el 2002 se introduce el Euro como moneda oficial que rige para la mayoría de los países de la comunidad y gracias a la libertad de movilidad, cualquier ciudadano de los países miembros, puede desplazarse por razones de trabajo, de estudio, de negocios u otras actividades por los países que conforman la Unión, sin necesidad de controles fronterizos. Las empresas pueden desplazarse o abrir sucursales y comercializar sus productos dentro de los países miembros de la Unión y en efecto las cooperativas del sector agropecuario, las agroindustriales y las de servicios han aprovechado esta oportunidad para ampliar sus mercados.

Alemania tiene aproximadamente 16 millones de inmigrantes. Es un país multicultural. Se encuentran costumbres distintas, idiomas diferentes, comidas exóticas, se practican religiones distintas, el 31 % de la población es católica y otro tanto, desde la Reforma de Lutero (1.521), es protestante, la religión musulmana (casi todos lo inmigrantes turcos, los de origen árabe y los provenientes de los países del Cáucaso la profesan) y la Judía hacen parte también de la cultura religiosa del país.

2. Caracterización de las cooperativas en Alemania

Antecedentes del Cooperativismo en Alemania

Las formas de cooperación en el territorio de habla alemana se debieron practicar desde épocas muy remotas. Los primeros pobladores provenían de distintos lugares y eran en su mayoría pueblos nómades. La palabra Genossenschaft, que se traduce al español como cooperativa, tuvo su origen en las actividades conjuntas en el sector rural: 'noz' significaba en alemán antiguo "ganado" y 'ginoz' "hacer algo conjuntamente". De ahí se formó el término Ginozaf (asociación para el mantenimiento y la explotación en conjunto de ganado), más tarde transformado en Genossenschaft. Las primeras formas de cooperación que se conocen eran la Sippe, que más se refería a trabajo conjunto en grupos familiares, pero posteriormente se conocen las Gildas, las

Hansas y las corporaciones artesanales, que eran formas de cooperación (Ramírez, 1985). Posteriormente, a mediados del siglo XIX, con la aparición del capitalismo industrial en Europa, se desencadenó el flagelo de la explotación del hombre por el mismo hombre, en el cual los más indefensos eran los trabajadores de las fábricas, gran parte de ellos desplazados de los sectores rurales. Para hacer frente a tan tremendas injusticias y ante la escasez de bienes de primera necesidad, especialmente comida y vestuario, y también de crédito, se comenzaron a formar asociaciones de cooperación en algunos países de Europa y también en Alemania.

Dos personajes, que vivieron en la misma época, figuran como promotores iniciales de las formas cooperativas en Alemania y los países de habla alemana: Hermann Schulze-Delitzsch y Friedrich Wilhelm Raiffeisen, el primero lo hizo en los sectores urbanos y el segundo en las zonas rurales. (Ramírez, 1985).

Schulze-Delitzsch (1.808-1.883) de profesión jurista, fue juez, político, activo dentro de la logia masónica, pero principalmente se considera como uno de los fundadores y promotores del cooperativismo en las clases media y pobre de las ciudades. Promovió varias cooperativas de artesanos en Berlín y en 1864 fundó el primer banco cooperativo, por así llamarlo, pero en la forma de sociedad en comandita en razón a que no existía todavía una ley cooperativa. Por tal, su preocupación fue la de crear una ley especial para cooperativas; redactó, de su propia iniciativa, la primera ley en 1.867, que solo era vigente para el Estado Prusiano y los Estados del Norte y posteriormente, impulsó la creación de una ley general que fue aprobada el 1 de diciembre de 1.889 y puesta en vigencia en octubre del mismo año, cuando él ya había muerto. Su idea de la fundación del Banco, posteriormente los bancos populares, era la necesidad de otorgar crédito a las demás cooperativas formadas en los sectores populares urbanos. Schulze-Delitzsch introdujo en la administración de las cooperativas los tres principios, aún vigentes, de la ayuda propia, la administración propia (autogestión) y la responsabilidad propia.

Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1.818-1.888) era empleado público, fue alcalde en varias localidades, la más impactante la de Weyerbusch, por la miseria en que vivían sus habitantes, un pueblo de la región de Renania Palatinado. Fue un convencido y practicante del credo protestante y hombre de gran sensibilidad social, es considerado el promotor y fundador de las cooperativas de los sectores rurales, (agropecuarias) pero también el fundador de las cajas de ahorro para el sector rural, posteriormente llamados bancos Raiffeisen.

Se podría decir que el cooperativismo en Alemania se desarrolló bajo las dos tendencias de sus fundadores, una para el sector urbano y la otra para el sector rural, pero sobre los mismos fundamentos filosóficos. Los dos sectores se fueron desarrollando paralelamente en forma independiente, pero con el tiempo se fueron fusionando, en la medida en que el espacio entre lo urbano y lo rural fue desapareciendo y cuando el mismo movimiento cooperativo vio la necesidad de integrarse en organismos de segundo grado, más fuertes, y de prestarse servicios mutuos entre las cooperativas urbanas y las rurales, sin hacerse competencia.

La cooperativa como unidad jurídica y económica

La definición de cooperativa cubre dos aspectos: como ente jurídico, definida por la ley vigente, es una asociación de personas con objetivos específicos y organización propia. Y desde el aspecto económico, la unidad empresarial autogestionada por sus propios dueños con recursos y capital propios, destinada a crear bienes y servicios para satisfacer necesidades de sus socios. (Zerche, 1998). Dentro de este concepto, se crearon las cooperativas de primer grado en varios sectores de la economía: ahorro y crédito, producción, consumo, vivienda, agroindustria, comercialización, salud, electricidad y otros. Según los datos más recientes (31 de diciembre, 2.009) existe un total de 5.318 cooperativas, incluyendo los bancos, que afilian a 17.8 millones de personas en todo el territorio alemán (DGRV, 2.010).

La legislación vigente data de 1.889. Esta ley ha sido modificada varias veces, entre las principales, está la de 1.934 que hizo obligatoria la afiliación de las cooperativas a una

federación de auditoría y por tal hizo también, desde entonces, obligatoria la auditoría, y la de 1.974, una de las mayores reformas, importante porque autoriza a las cooperativas a introducir en sus estatutos que para el sistema de votación en las asambleas, algunos asociados puedan tener hasta tres votos, dependiendo de sus aportes a capital, y autoriza a las cooperativas de ahorro y crédito a hacer operaciones con no socios, siempre que esto se estipule en los estatutos y se rija por reglamentaciones especiales. La reforma más reciente data del 18 de agosto de 2.006. (DGRV, 2.006). Las cooperativas en Alemania son consideradas empresas que funcionan en un mercado libre y, como tales, están sujetas a igual tratamiento que las demás empresas en cuanto al cumplimiento de las normas legales, supervisión estatal y pago de impuestos. El grado de identidad entre los asociados, está dado por el grado de solidaridad entre ellos y no obedece al concepto que tenemos en Latinoamérica de la igualdad entre asociados y usuarios de la cooperativa, en razón a que las cooperativas son abiertas y para hacerle frente a la competencia tienen que operar necesariamente con no asociados.

Principios administrativos

Schulze-Delitzsch propuso tres principios para la administración de las cooperativas:

El principio de la administración propia, podría traducirse como autogestión, según lo cual, la administración de una cooperativa tiene su origen solo en la asamblea general (instancia legislativa) que elige dentro de sus miembros un consejo directivo (instancia ejecutiva) y el consejo de vigilancia (instancia judicial) (Zerche, Schmale –Blome (1.998): Einführung in die Genossenschaftslehre, Oldenbourg Verlag München, pag 12 ss). De aquí se desprende igual el principio democrático que define que, independientemente de su capital, cada asociado tiene derecho a un solo voto dentro de la asamblea general (modificado en 1.974). La última reforma (2.006) determina que la creación de una cooperativa se puede hacer con un mínimo de tres asociados y, en este caso, permite también que el consejo de dirección y el de vigilancia estén representados, cada uno, por una sola persona.

El principio de la responsabilidad propia: se refiere a la responsabilidad que debe asumir la cooperativa frente a terceros. La cooperativa actúa y responde como un todo, y no los asociados individualmente, frente a las obligaciones adquiridas en su funcionamiento económico.

El principio de ayuda propia o autoayuda se refiere a que la cooperativa tiene como objetivo fundamental la promoción de los asociados. Se supone entonces que el interés que los identifica es un bien común y todos tienen el deber de contribuir con sus operaciones y sus recursos, estipulados en los estatutos, a la consecución de ese objetivo. La autoayuda contribuye también a la independencia de la cooperativa, en cuanto a que el éxito de una cooperativa depende del esfuerzo propio de los asociados y no de ayudas o subvenciones externas, vengan del Estado o de otras instituciones. Hay que aclarar que esta autoayuda involucra a las organizaciones de segundo y tercer grado, de las cuales, desde luego, se espera que ellas sean solidarias con sus cooperativas asociadas (Zerche, 1998).

Generalidades y especificidades del desarrollo del cooperativismo en Alemania

El cooperativismo tiene elementos comunes que lo identifican como un movimiento o como un sector de la economía, o como una institución que hace parte de las sociedades en que se desarrolla y que, por tal, le otorga un distintivo a nivel universal. Sin embargo, hay que asumir que, en cada sociedad y en cada país, existen elementos que, de alguna manera, condicionan su desarrollo. El orden económico vigente, las reglamentaciones legales, por ejemplo, influyen en la creación y fomento de las organizaciones cooperativas.

Pero más allá aparecen otros elementos que, por lo general, no los consideramos como relevantes. La mentalidad económica de los individuos está influenciada por motivaciones culturales, religiosas, raciales, políticas, sociales, ancestrales y desde luego las distintas percepciones sobre la finalidad del hombre frente a los objetivos económicos. Cada pueblo tiene una mentalidad económica distinta y eso influye en la construcción de la cooperación, en la práctica de la so-

lidad y en la conducción de las empresas cooperativas. Los eventos internacionales tienen la finalidad de mostrar modelos, de intercambiar ideas, pero distinto es querer tras-pasar esos modelos a otras sociedades. La realidad exige que, si se toman modelos, hay que adaptarlos cuidadosamente a las realidades de los comportamientos económicos nacionales y locales de cada sociedad pero mejor sería crear sus propios modelos.

El cooperativismo en Alemania se ha desarrollado gracias a varios factores coherentes y resultantes de la mentalidad económica de sus ciudadanos. El factor de seguridad económica y social es muy importante en la vida de los alemanes. La meta de las inversiones, de los ingresos y de los retornos se visualizan a largo plazo y, en esa medida, planifican su trabajo, sus ingresos y toman las precauciones necesarias acudiendo a los seguros que cubran riesgos eventuales. En esa medida son ahorrativos, disciplinados y ordenados. Pero más allá de esto, las cooperativas han progresado porque los asociados tienen un alto grado de confianza en las instituciones cooperativas y éstas en sus asociados. Eso se retribuye en el serio cumplimiento de las responsabilidades respectivas. Por otra parte, se ha desarrollado en los asociados un alto grado de identidad con sus cooperativas y, como consecuencia de ello, se desarrolla también un alto grado de solidaridad entre los asociados. Esta solidaridad lamentablemente tiende a disminuir cuando crece el tamaño de las organizaciones.

Las Cooperativas financieras

La denominación de Cooperativas Financieras se ha acuñado en las legislaciones del cooperativismo latinoamericano (Colombia ley 454 de 1.998), pero quizá no sea este el término más adecuado. La única diferencia con las tradicionales cooperativas de ahorro y crédito es que las cooperativas financieras pueden realizar operaciones con terceros, es decir, captar recursos y ofrecer servicios de crédito a no asociados. Podrían llamarse bancos, pero los banqueros se oponen a que surjan entidades con este nombre. El cooperativismo ha sido y sigue siendo un sector excluido social y económicamente en sociedades de permanentes desigual-

dades y se tiene la idea que el cooperativismo no posee la capacidad de manejar los recursos financieros a través de un banco. Tal vez encuentran una justificación válida en el descalabro que sufrieron, al menos en Colombia, los bancos, las centrales cooperativas y las grandes cooperativas de ahorro y crédito en la crisis de los años 90.

La actividad financiera no es exclusiva de un tipo de empresa, la tarea financiera de una empresa se aplica a la consecución de recursos de orden externo, pero también al manejo y disposición de los recursos financieros provenientes de la misma empresa, por ejemplo, el cambio de disposiciones dentro del balance.

Pero suponiendo que no hay otra forma de definirlos, y que no existe, legalmente la probabilidad de crear bancos, las cooperativas financieras son las que tienen por actividad principal crear el bien “dinero” y venderlo a quienes solicitan crédito. En ese mercado de oferta y demanda del bien “dinero”, aparece una enorme diferencia entre los intereses que se pagan por el dinero recibido y los intereses que se cobran por el dinero prestado, dependiendo del plazo y de los montos, y ésta es una de las formas más fáciles de crear el bien económico es la que se ocupa de procurar el recurso dinero y, al mismo tiempo, la forma de utilizarlo. Pero así, la actividad financiera, de este tipo de cooperativas es muy limitada. Los asociados y clientes necesitan además otro tipo de servicios, los que prestan los bancos o corporaciones, máxime cuando los asociados y clientes de las cooperativas financieras, corresponden a los de bajos ingresos, que no alcanzan para tener una cuenta bancaria.

El subsistema financiero cooperativo en Alemania está formado por los Bancos Populares, creados por Schulze-Delitzsch, los Bancos Raiffeisen, creados por Raiffeisen, los bancos fusionados (Popular-Raiffeisen), los Bancos Sparda (originario de los empleados de los ferrocarriles nacionales), los bancos de funcionarios públicos, Bancos de empleados de empresas, Bancos de profesionales (ramo de la medicina), las cooperativas con sección de ahorro y crédito, las cajas de ahorro y crédito y los bancos formados por las coope-

rativas de otros sectores (WGZ-BANK). Además, pertenecen al sistema las Centrales regionales de Bancos, los fondos de garantías y el Banco Central Cooperativo (BZ AG), con sede en Berlín (Banco Cúspide del sector financiero cooperativo), el Banco Cooperativo Hipotecario, la famosa Bausparkasse Schwäbisch (caja de ahorros para la construcción, la Caja de ahorro y crédito mas grande para el sector de la construcción de toda Europa y las cooperativas de Seguros.

Para finales de 2.009 había 1.156 bancos cooperativos, entre ellos 480 bancos populares, 409 bancos Raiffeisen y 167 fusionados, más las cooperativas de ahorro y crédito con sección de consumo con operaciones sobre los 690 mil millones de Euros, que atienden a 30 millones de clientes (no asociados) y a cerca de 16.4 millones de asociados (Zahlen und Fakten 2.010). Es el mayor sistema financiero cooperativo de Europa con 13.571 sedes entre principales y filiales. Los bancos cooperativos realizan casi todas las operaciones bancarias de los bancos comerciales y de los bancos universales y tienen que estar sujetos a las leyes sobre bancos, sobre el sistema de crédito y demás disposiciones que tengan que ver con el crédito y las políticas sobre el sistema monetario.

La fusión de los bancos Populares con los bancos Raiffeisen, comenzó a partir de 1.972 con la creación del organismo de representación cúspide: la Deutsche Genossenschafts-und Raiffeisen Verband (DGRV). Esta Federación Cooperativa Raiffeisen, tiene su sede en Bonn y está investida de representación legal y política hacia fuera, y hacia dentro asume la dirección del cooperativismo a nivel federal.

La Integración Cooperativa

Las cooperativas se agrupan por líneas de actividad en organismos de segundo grado, a nivel regional o de Estado Federado, según la actividad en federaciones o en centrales, y éstas, a su vez, en organismos de tercer grado a nivel federal. De los organismos de segundo y tercer grado, unos tienen primordialmente objetivos económicos, por ejemplo las Centrales y los Fondos Financieros, y otros desarrollan actividades sociales y de representación política. Facilidades

para la integración se mencionan ya en la reforma de la ley cooperativa de 1.929.

La integración se fundamenta en dos principios: el principio de solidaridad y el principio de subsidiariedad. La solidaridad se da en la medida que los asociados hacen consciente su grado de pertenencia a la cooperativa y entonces están igualmente conscientes de que su vinculación y pertenencia a una cooperativa se hace para obtener ventajas, pero en las mismas condiciones que los demás asociados, y no sólo para sí, sino también para contribuir a crear las condiciones que den lugar a lograr ventajas para todos. En otras palabras, el asociado va a la cooperativa no solo a recibir sino también está dispuesto a dar. Tenemos que hacer presente aquí que la solidaridad se da entre iguales, para diferenciarla de la así llamada solidaridad caritativa, en la cual unos dan y otros reciben, sin reciprocidad.

El principio de subsidiariedad se fundamenta en la libertad que tienen los individuos para tomar decisiones, por ejemplo sobre el uso de sus propios bienes, con relación a satisfacer sus necesidades, pero asumiendo por ello su propia responsabilidad sobre tales decisiones. La subsidiariedad se da cuando esa facultad de tomar decisiones y asumir responsabilidades sobrepasa su capacidad y su ámbito individual, y hay que delegarla, o mejor tiene que asumirla una entidad superior competente, por ejemplo el Estado, o en el caso del cooperativismo, la cooperativa en primer lugar, y en segundo, y los organismos de segundo y tercer grado.

Dentro de este contexto se crearon las Federaciones de Auditoria, que es una forma de integración, obligatoria a todas las cooperativas, y que funcionan en forma independiente en su estructura organizativa, pero están integradas al organismo cúspide a nivel federal la DGRV y están sujetas a las políticas y normas que rigen para el cooperativismo en todo el país, así como a la coordinación de las tareas de Auditoria de parte de la DGRV .

La ley obliga como requisito para su creación a las cooperativas (Art 54 ley de Cooperativas) su afiliación a una Federación de Auditoria. La función fundamental de las Fede-

raciones de Auditoría es el control del funcionamiento de las organizaciones cooperativas y la verificación del grado de cumplimiento del objetivo de fomentar económica y socialmente a sus asociados.

3. Las cooperativas dentro de la economía de mercado

La historia de la economía nos muestra que en todos los tiempos, la actividad económica ha sido salvadora de los pueblos pero al mismo tiempo el arma más poderosa para esclavizar al ser humano. El problema de si la economía está al servicio del hombre o si, por el contrario, el hombre está subordinado a los fines económicos, ha sido tema de discusión permanente. Toda actividad económica es realizada o dirigida por el hombre y ella es, al mismo tiempo, necesaria para la supervivencia de la especie humana. Como lo que se busca es confrontar el fin del hombre con el fin de la economía, aparecen los dilemas si en toda actividad económica se tiene en cuenta la dignidad del hombre y los valores éticos y morales o si, por el contrario, la actividad económica lleva a buscar solo una utilidad individual, ignorando los medios para conseguirla.

Aparecen entonces los modelos económicos y socio-políticos que buscan fundamentar las diferentes tendencias económicas. Cada país o bloque de países asume una concepción económica, y para desarrollar su política económica construye formal y materialmente un orden económico con características propias. El orden económico equivale a lo que anteriormente se denominaba sistema económico dentro del cual se encajaban, los también denominados sistemas capitalista o de economía de mercado libre y socialista de Estado, o de economía central planificada, que desapareció con el derrumbe de la Unión Soviética y la caída del muro de Berlín. Alemania occidental desarrolló un orden económico con impronta propia que lo denominó Economía Social de

20. Se entiende por externalidades en las cooperativas aquellos costos o beneficios que no reflejan un precio. Estos costos o beneficios que no reflejan un precio. Estos costos o beneficios los paga la organización cooperativa o los afectados por sus acciones. De manera que si ha de existir un precio reflejará sólo los costes marginales privados, pero no el costo marginal social.

Mercado, y Alemania oriental quedó inmersa durante 40 años en la economía de planificación central, que imperaba en los países bajo el dominio de la URSS.

Las cooperativas en Alemania se formaron a partir de 1.860 y formalmente a partir de ley de 1.889. Resistieron la Primera y Segunda Guerras Mundiales. Después de la división, las cooperativas siguieron vigentes en los dos sistemas opuestos, aunque las cooperativas en Alemania Oriental, tuvieron que acomodarse al sistema de socialismo de Estado, pero ellas desempeñaron un rol importante en la economía, especialmente en los sectores agropecuario, agroindustrial y de vivienda, desde luego con ciertas restricciones en cuanto a la práctica de la libertad y la democracia. En 1.990, cuando se formalizó la reunificación, se reconoce la Economía Social de Mercado como el orden vigente para ambas partes y las cooperativas de Alemania oriental que no se disolvieron entran otra vez a formar parte de este orden económico.

La Economía Social de Mercado representa un orden económico que reconoce expresamente la libertad individual y su consiguiente responsabilidad y la igualdad de oportunidades para todos. (Hasse y Schneider, 2008). Para tal, consagra la supremacía del Estado de derecho y democrático y el respeto por la dignidad de la persona. Reconoce la propiedad privada, pero le asigna obligaciones, la competencia, el mercado libre y la libre formación de precios, la libre circulación del trabajo, del capital y de los servicios, pero además crea las condiciones para un Estado Social dando los parámetros para un orden laboral compatible con el orden económico y crea una seguridad social integral para sus habitantes teniendo como base el principio de equidad social. Dentro del sistema económico, el orden económico es un subsistema que está fuertemente condicionado por otros subsistemas: cultural, social, político, legal que marchan en forma interdependiente sin darle a ninguno una prelación sobre los otros. En términos generales se puede resumir que la Economía Social de Mercado es un sistema que trata de equilibrar lo económico con lo social. Su visión humanista tiene sus raíces en la Doctrina Social de la Iglesia y en la Ética Protestante.

La idea de conformar un sistema económico con estas características nació muy poco tiempo después de la Segunda Guerra Mundial, pero los teóricos del concepto ya la venían madurando desde mucho tiempo antes. Alfred Müller-Armack (1.901-1.978), se dedicó por mucho tiempo a investigar y observar los diferentes estilos económicos, inspirado en Max Weber y otros humanistas, fue el precursor del concepto y quien acuñó el término de Economía Social de Mercado. Walter Eucken (1.891-1.950) se preguntó: ¿Cómo puede darse a la moderna Economía industrializada un ordenamiento funcional y humanamente digno? Eucken diseñó el modelo y lo fundamentó. Para él la libertad del hombre se ve amenazada por dos frentes, por el poder del Estado y por el poder económico privado. El poder económico no puede resolverse con la concentración del poder económico en manos del Estado, porque implica la posibilidad de limitación de la libertad individual. La libertad del individuo debe preservarse en ambas direcciones, en su relación con los demás ciudadanos y en su relación con el Estado, lo que implica al mismo tiempo libertad con responsabilidad. Wilhelm Röpke (1.899-1.966), convencido del sistema, apoyó intensamente a Erhard en la puesta en marcha del sistema. Para Röpke los fundamentos que enmarcan a la Economía Social de Mercado son: el Estado de Derecho, las costumbres, la moral y un sólido ordenamiento monetario. Se debía agregar, además, una política económica, social y fiscal que avance más allá del mercado y equipare intereses, proteja a los más débiles y limite el poder, fije las reglas de juego y la supervisión de su cumplimiento.

Colaboraron además otros economistas científicos de la escuela de Freiburg, como Hensel, Paul y Miksch, Leonhard.

Ludwig Wilhelm Erhard (1.897-1.977), Ministro Federal de Economía del gobierno del Canciller Adenauer – elegido miembro del parlamento y posteriormente Canciller de la República Federal (1965). Fue el artífice de poner en marcha el modelo de la Economía Social de Mercado que produjo el milagro económico alemán.

Popularizó el término de Economía Social de Mercado y lo defendió vehemente de los ataques acérrimos de los polí-

ticos, de los patronos y de la misma clase obrera, hasta que tuvo que renunciar a su cargo de Canciller (1966). Su meta fue “alcanzar el bienestar para todos en una sociedad libre; sin embargo, su visión de una “sociedad formada” en la cual se pudieran superar los intereses particulares de los grupos a través de la acción conjunta y cooperativa bajo la presión de la competencia, quedó como una utopía. Después de su muerte fue declarado el padre del milagro alemán. (1.977)

En relación con el cooperativismo podemos sacar tres conclusiones; la primera y como lo constatamos por la existencia de cooperativas en todos los regimenes, el cooperativismo busca adaptarse a la situaciones nacionales y locales, sin tener que renunciar drásticamente a sus principios, la segunda que existen muchas similitudes entre los postulados de la economía social de mercado y los del cooperativismo: el respeto a la dignidad del hombre, la libertad individual, la democracia participativa, la libre competencia y el equilibrio entre lo económico y lo social a través de las empresas cooperativas, afinidad que le ha permitido al cooperativismo alcanzar un desarrollo exitoso y la tercera que en la medida que se van modernizando las sociedades, los órdenes económicos tienen que ofrecer nuevas respuestas e ir haciendo cambios y reformas para atender las nuevas realidades. También el cooperativismo.

4. El autocontrol en las cooperativas en Alemania

La creación de las Federaciones de Auditoría

Desde la creación de las primeras cooperativas por Schulze-Delitzsch y Raiffeisen, se vio como una necesidad que las cooperativas tuvieran algún tipo de control. Las cooperativas alemanas en sus comienzos, también como en muchos otros países, tuvieron que recurrir a directivos y gerentes que hicieran su tarea en forma voluntaria y gratuita. El principio de tareas ad-honorem hizo parte del cooperativismo al menos en los primeros años. No se podía exigir responsabilidad a los voluntarios y tampoco se les podía pedir que hicieran su trabajo con el debido orden y con los documentos necesarios de respaldo. Los resultados de la gestión, desde luego, no

respondían a lo que se esperaba de las cooperativas, y los afiliados se sintieron cada vez más inconformes. Se dieron cuenta que así las cooperativas no podrían funcionar, entonces se idearon centros de consulta, adonde podían acudir las cooperativas para recibir algún tipo de asesoría jurídica, contable y económica. Pero seguían con el problema del control, y entonces nació la idea de que esos centros podrían también cumplir funciones de auditoría, hasta que optaron por crear las federaciones de auditoría. En un principio la afiliación a tales federaciones era de carácter voluntario y así quedó estipulado en la ley de 1.889. Sucedió que, por ahorrar costos, no todas las cooperativas atendían esa necesidad, y las federaciones, también por ahorrar costos, no tenían gente capacitada para ejercer bien este trabajo. Entonces en la reforma de 1.934 hicieron obligatoria la afiliación para todas las cooperativas, y a su vez se obligó a las federaciones a contratar personal mejor calificado.

Actualmente existen Federaciones de Auditoría especializada en las distintas ramas de la actividad económica en las que se desempeñan las cooperativas, y las más importantes, desde luego, son las Federaciones de Auditoría Especializada que se ocupan de los bancos y de las cooperativas con sección de ahorro y crédito, por la complejidad de las operaciones y el alto grado de responsabilidad y porque además por encima de ellas está la Superintendencia Bancaria a quien le deben rendir informes periódicos y en caso necesario formular alertas.

No todas las Federaciones de Auditoría se constituyen por la ley cooperativa, pero también pueden constituirse como asociaciones, que normalmente que se rigen por otras leyes, pero que de alguna manera se tocan con la ley cooperativa. Las Federaciones de Auditoría están estructuradas en su organización de arriba hacia abajo, contrario a las federaciones naturales del cooperativismo. Ellas abren federaciones regionales, si el número de cooperativas de esa zona lo amerita. Aunque las Federaciones de Auditoría son independientes en su organización y en el desarrollo de sus tareas, forman parte de la estructura del cooperativismo a nivel federal y regio-

nal y están integradas estrechamente a las federaciones y centrales cooperativas de nivel regional y forman parte de la DGRV, organismo máximo de integración del cooperativismo alemán. La DGRV tiene escuelas y centros de capacitación y formación a nivel federal y regional que se encargan de la formación y capacitación de los auditores para cooperativas, así como también de la capacitación de directivos, de empleados y asociados de las cooperativas. La DGRV, trabaja conjuntamente en estas tareas de formación de auditores de alto nivel con universidades e institutos de Cooperativismo, además que apoya las investigaciones en el campo de la cooperación que desarrollan dichas universidades.

Tenemos que hacer énfasis en la solución que el mismo cooperativismo le dio a la necesidad de control. Nació de su propia iniciativa y no esperó a que el Estado asumiera esta función. Hay que darle importancia a una virtud que aparece aquí en las relaciones del Estado con sus ciudadanos: la confianza mutua, como base para la formación del capital social, del que habla Fukuyama, en su libro “Confianza”. El Estado delegó esta función al mismo cooperativismo y éste la asumió como un reto y por las mínimas situaciones de quiebra o de malversaciones que se han presentado en el cooperativismo en muchos años, se puede asumir que el autotcontrol ha sido efectivo.

También es menester agregar que relacionados con el control aparecen otros términos como supervisión, vigilancia, inspección, revisoría, fiscalización (Ramírez, 2001). En razón a que el Estado tiene la obligación de proteger a sus ciudadanos y sus bienes, también tiene la obligación de supervisar, vigilar y controlar a las organizaciones y sociedades que operan dentro de su territorio, para proteger a las personas y sus bienes que tienen alguna vinculación con ellas, entre éstas a las entidades cooperativas. En Colombia la tarea de supervisión de las Entidades de Economía Solidaria se denomina Inspección y Vigilancia, y la ejerce el Estado a través de una Superintendencia, un Departamento u otro organismo, pero nunca ha delegado esta tarea al cooperativismo mismo, ni éste tampoco ha reclamado el control, a pesar que se ha visto

por todos los lados que el Estado es insuficiente para controlar debidamente a las cooperativas sean financieras o de otro tipo.

La Supervisión es una función propia del Estado para controlar las cooperativas, pero puede delegarla. Según esto podemos mencionar varias formas o modelos: La Supervisión Principal es la que practica directamente el Estado a través de algunos de sus organismos, caso Colombia. La Supervisión Auxiliar es la que realiza el Estado delegando el trabajo de auditoría en algún organismo de las propias cooperativas, pero manteniendo el organismo estatal la responsabilidad final, es el caso del sistema de supervisión de las cooperativas de *Desjardins* en El Quebec / Canadá, y el modelo independiente de autocontrol, o sea el asumido por el mismo cooperativismo y que no es delegado ni compartido con el Estado, aquí se trata de del modelo alemán de auditoría a las cooperativas (Ramírez, 2001). En algunos países latinoamericanos se han creado firmas independientes de Auditoría o de Supervisión, avaladas por el organismo estatal correspondiente. Estas tienen el inconveniente que son costosas para las cooperativas individualmente, y de otra parte no obedecen a un criterio general sobre el control para el cooperativismo, sino que cada firma lo hace a su manera.

Asumimos, de acuerdo con el tema propuesto, que una supervisión y un control sobre las empresas cooperativas o solidarias y sobre el sistema cooperativo son absolutamente necesarios. Sin embargo, habría que discutir las ventajas y desventajas que ofrece cada modelo de supervisión, adaptado a cada país y cual sería el más adecuado, el más efectivo y quizá el menos costoso y aquí tienen la palabra los organismos de segundo y tercer grado de las cooperativas en conjunto con los organismos estatales de control.

La práctica de la auditoría en las cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito en Alemania, o mejor los bancos cooperativos, tienen una estructura organizativa distinta a nuestras cooperativas (Ramírez, 2001). Las asambleas generales eligen de sus miembros un Consejo de Vigilancia (de uno a tres miembros, según el tamaño de la cooperativa). Si los estatutos no dicen lo contrario, los Consejos

de Vigilancia nombran un Consejo Directivo, compuesto por dos personas (no necesariamente asociados) que hacen las veces de gerentes, uno se encarga de los asuntos administrativos y el otro de los asuntos bancarios. Cualquier decisión tienen que tomarla de común acuerdo (administración bajo cuatro ojos) y en caso necesario interviene un miembro del Consejo de Vigilancia. Los gerentes figuran entonces como funcionarios de la cooperativa y permanecen en sus cargos hasta que se pensionen o en algunos casos hasta ser removidos, por alguna causa grave, por el Consejo de Vigilancia.

Las Federaciones de Auditoría, ofrecen a su vez, servicios de consulta y asesoría en los campos jurídico, administrativo, de impuestos y otros según el tipo de cooperativas.

La auditoría se hace regularmente cada año, o a pedido del Consejo de Vigilancia, en cualquier momento que sea necesario. Las cooperativas pequeñas tienen un tratamiento especial en cuanto al tiempo de visitas de auditoría. Un equipo de auditores hace la auditoría material in situ, a la cabeza de él está un auditor profesional o varios según el campo que se supervise y el resto lo conforman auditores auxiliares. La auditoría es una tarea totalmente independiente y el trabajo autónomo, pero su contraparte para consultas y coordinación del trabajo es el Consejo de Vigilancia. El desarrollo de la auditoría en una cooperativa obedece a un plan previo y en él pueden enfatizar en algunos aspectos relevantes o en algunas áreas que consideren de control más riguroso, pero en general la auditoría hace una radiografía total de la empresa. Los auditores en ningún caso, deben tener relación de parentesco con los directivos de la cooperativa. El primer informe de los resultados de la auditoría lo recibe el Consejo de Vigilancia.

Los costos de la Auditoría, entran dentro de las cuotas periódicas de afiliación a las Federaciones y eventualmente un suplemento por cada auditoría realizada. De esta forma los auditores son funcionarios permanentes de las federaciones.

Auditoría a la gestión de las cooperativas (bancos) de ahorro y crédito

La auditoría que se realiza a las cooperativas por principio, es general y comprende todos los aspectos legales,

contables, económicos, sociales, y dentro de este marco cubre especialmente la gestión de la empresa. Pero también se pueden solicitar auditorías parciales por parte de la cooperativa o las que obedecen a una decisión de la propia federación de auditoría.

También por principio, el fin último de una auditoría en las cooperativas es verificar el cumplimiento de la cooperativa con las expectativas de sus asociados, en razón a que toda cooperativa es creada por personas con el objetivo de recibir beneficios ellas mismas, en primer lugar. Pero más allá, la Auditoría tiene la misión de generar confianza en los asociados y clientes, en el conjunto de la economía, en la Sociedad y en últimas cumplir fielmente con el encargo otorgado por el Estado.

Cada auditoría obedece a un plan previo que presenta la Federación a la cooperativa, indicando la fecha, el tiempo aproximado de duración y los nombres del equipo de auditoría y señalando a la persona que va a actuar como jefe de equipo.

Con la modernización de los sistemas de información, la mayoría de las cooperativas, y por supuesto más los bancos, trabajan con centros de información externos que hacen las operaciones en forma independiente para varias cooperativas y otras empresas (*outsourcing*), por ejemplo el pago de la nómina, la contabilidad, el otorgamiento de créditos, y en esta forma el acceso a la información que requieren los auditores es más rápido, puntual y oportuno. Las mismas federaciones por orden de las cooperativas pueden tener acceso directo a tales informaciones y en cualquier momento que lo requieran.

La auditoría a los bancos es muy compleja y altamente especializada. Intervienen aquí además de la legislación cooperativa otras leyes como la ley sobre crédito, el BGB (Bürgerliches Gesetzbuch-Código Civil), el HGB (Handelsgesetzbuch-Código de Comercio) y muchas disposiciones y directrices del banco central alemán, del banco central de la Unión Europea, de la Superintendencia Bancaria, de los bancos cooperativos, de los acuerdos de Basilea y de las po-

líticas del Estado y los de la Unión Europea sobre política crediticia y monetaria y de las políticas de las mismas federaciones cooperativas etc.

Con relación a la auditoria específica sobre la gestión de las cooperativas tenemos primero que delimitar el ámbito de la gestión en razón a las tareas de sus gerentes, a su responsabilidad e investidura del cargo. La gestión normalmente se identifica con administración, y en este caso es la tarea de coordinar los recursos materiales, financieros y humanos para cumplir con el principio básico del cooperativismo de promover a los asociados. Y para la administración a su vez se mencionan varias tareas que se armonizan como tareas de gestión que son la planificación, la organización, la dirección y el control. La dificultad que se presenta es que si nos atenemos a que estas tareas deben ser coordinadas por la gerencia, no tenemos los parámetros para medir su grado de eficiencia. Por eso aquí ya no se habla de auditoría sino más bien de evaluación, y si no tenemos rangos o indicadores serios, una evaluación de este tipo queda a merced de los criterios que el evaluador considere como adecuados.

En las cooperativas (Bancos) de ahorro y crédito, se supone que la gestión está en manos de los dos gerentes que gobiernan la cooperativa y que toman decisiones bajo el principio de *"unter vier Augen"* (bajo cuatro ojos). Esto significa un primer rango de control de uno sobre el otro. Ellos, en la mayoría de los casos, son nombrados por los Consejos de Vigilancia y aquí aparece un segundo rango de control, pues parte de la responsabilidad recae sobre esta instancia que los buscó, los nombró y digamos que están bajo su mando. Ahora, los informes de auditoría también tienen que ser conocidos por los asociados a través de las asambleas generales, discutidos y evaluados. Así que si los informes dan cuenta de malos manejos, o de cualquier otro tipo de errores, fallas o debilidades en el manejo de la cooperativa o de socios insatisfechos, se supone entonces que los gerentes no cumplieron en forma adecuada con su labor. Por la estructura de poder en las cooperativas en Latinoamérica, la responsabilidad de los gerentes se diluye, alegando que las decisio-

nes se toman en los Consejos de Administración y ellos, los gerentes, son apenas ejecutores de tales decisiones, aunque también se pueden presentar situaciones en que las decisiones fueron mal formuladas, mal entendidas o no aplicadas en el tiempo requerido. Los Consejos de Administración son elegidos por las asambleas y cuando entre los electores hay distintas tendencias o distintos intereses, los elegidos tienden a imponer dichos intereses en los consejos. Sobre todo cuando las discrepancias se dan entre los intereses de los ahorradores netos y los intereses de los deudores netos. Para los ahorradores netos es importante que la cooperativa les de mejores beneficios que la competencia, en tanto que los que solicitan préstamos buscarán condiciones más flexibles e intereses más bajos. Este fenómeno se presenta menos en las cooperativas alemanas, en la medida que ellas tienen que competir en el mercado y el otorgamiento de los créditos está regulado por la ley de crédito.

Aparecen otros conflictos cuando los gerentes hacen gastos excesivos en su propio provecho, los denominados gastos de agencia que afectan los Estados de Pérdidas y Ganancias, y a la larga afectan a los asociados

En las cooperativas alemanas, como hemos visto, los controles y las auditorias reducen considerablemente los riesgos de cualquier desvío de la gestión. En todo caso, un control riguroso y permanente sobre la gerencia requiere de la colaboración de las mismas personas que desempeñan la gerencia. Los gerentes se pueden sentir presionados o limitados en el desarrollo normal de sus funciones y pueden reaccionar en forma contraria. El control debe asumirse como una alternativa que trae beneficios para todos, y se debe dar en un plano de confianza mutua, entre controladores y controlados para que se minimicen los temores en el lado de los controlados. En las cooperativas colombianas, los Consejos de Administración son responsables de muchas decisiones y los consejeros no están preparados o no disponen de la información necesaria para tomar racionalmente decisiones importantes y por eso en últimas, tales decisiones son tomadas por los gerentes, o sugeridas

por éstos a los Consejos y entonces quién asume la responsabilidad?. Por más que existan reglamentos y manuales internos, se tropezará siempre con esta dualidad entre consejos y gerencia en la toma de decisiones. Además el control externo poco se ocupa de los consejos y las juntas de vigilancia en este campo son inoperantes. Tampoco podemos conocer de antemano qué gerentes son honestos y quiénes no.

La ética como comportamiento moral de las personas en sus actuaciones como directivos de las cooperativas, puede cambiar de un día al otro, influenciado por el ambiente de una sociedad convulsionada por la corrupción. Existen incluso manuales de cómo hacer fraudes en las empresas sin que nadie se dé cuenta. Algo que raya dentro de lo absurdo, pero que a veces sucede.

Se discute también si los gerentes, que al mismo tiempo son asociados, asumen un mayor compromiso con la cooperativa y en esa medida desempeñan mejor sus funciones; esto no está comprobado ni tampoco el caso contrario. Pero lo que sí ayuda positivamente es la capacitación permanente de los directivos.

La auditoria en todo caso es una forma de control justificado y mayormente cuando nace del mismo movimiento cooperativo. La auditoria dijo alguno, al menos sirve para comprobar que después de hacerla, la cooperativa sigue siendo cooperativa y no otra cosa.

Bibliografía

- DGRV (2010): *Zahlen und Fakten 2010*. Berlín
 DGRV (2006): *Cooperative Societies Act*. Berlín
 Hasse, R. und Schneider, H. (2008): *Diccionario de Economía Social de Mercado*. Buenos Aires. KAS
 Ramirez, B. (1985): *La Función de las Federaciones de Auditoria dentro del Cooperativismo - en la República Federal de Alemania*. Instituto de Cooperativismo Universidad Santo Tomas, Bogotá.
 Ramirez, B. (2001): *La Supervisión y el Control en las Cooperativas*. Editores Arfos, Bogotá.
 Zerche, Schmale, Blume-Dree (1998): *Einführung in die Genossenschaftslehre*. München. Oldenbourg Verlag.

VALORACIÓN DE LA LIBERACIÓN DE RECURSOS GENERADOS POR COOPERATIVAS EN COLOMBIA Y SU PRESENTACIÓN EN EL BALANCE SOCIAL¹³

Juan Fernando Álvarez Rodríguez

1. Introducción

En Colombia las cooperativas han defendido su importancia socioeconómica amparadas en el resultado potencial que tienen en el ámbito local sobre variables de pobreza, inclusión, empleo, acceso al crédito, salud y otros bienes y servicios que regularmente el Estado no provee de forma universal y el mercado lo hace pero excluyendo a muchas personas sin capacidad para pagar los costos asociados.

Bajo este esquema se han previsto una serie de beneficios tanto fiscales, como de acceso a ciertos mercados, financiación, capacitación técnica y de agilidad en los procesos de conformación y reporte.

Sin embargo, con el progresivo aumento de las capacidades gerenciales y las dimensiones financieras de las organizaciones en el tiempo, se ha venido generando una matriz de opinión según la cual las cooperativas deben necesariamente reportar su incidencia en el mejoramiento de las variables antes mencionadas. Esto dado que la ausencia de reportes genera un vacío cuantitativo para la orientación de la gestión, la planeación del desarrollo organizacional y su correspondencia con el mantenimiento de los beneficios a los que estas organizaciones acceden por cuenta de su especificidad.

¹³ Se agradecen los comentarios de las profesoras María Victoria Huertas y Mercedes Alba del Instituto de Economía Social y Cooperativismo. Este escrito ha sido arbitrado para el tercer congreso mundial de investigación de CIRIEC.

Diversas metodologías han sido propuestas para llenar este vacío. Más la aplicación de las mismas sigue siendo una tarea pendiente reclamada desde los organismos del Estado, las esferas gremiales, las organizaciones y muchos de sus asociados.

En este documento se busca dar cuenta del estado de la situación de los reportes de la incidencia cooperativa desde la valoración de los recursos liberados en estas organizaciones y su inclusión en los balances sociales.

2. Primeros registros de valoración de la incidencia cooperativa en Colombia

Desde la década de los ochenta del siglo pasado, la valoración de la incidencia cooperativa ha ganado un creciente interés por parte de los organismos del Estado que apoyan y regulan las diferentes cooperativas en el país.

La respuesta a tal interés produjo algunas iniciativas que buscaban valorar el 'impacto del accionar social' basado en documentos extraídos del sector de empresas de capital y particularmente de sus gremios (ANDI, 1980 y 1986). Estas iniciativas documentales hacían énfasis en la identificación de variables de tipo cuantitativo para registrar la gestión social de las empresas privadas principalmente frente a sus trabajadores y a la comunidad. Esto aproximaba más el enfoque al cumplimiento de la responsabilidad social de las empresas de capital, sobre todo en su ámbito social interno.

Como resultado de lo anterior se comenzó la documentación de muchas iniciativas organizacionales. Sin duda, este primer enfoque causó una tendencia en las cooperativas a identificar buenas prácticas, pero la divulgación y reconocimiento de las mismas estaba atada a condiciones de acceso a medios de prensa, de relaciones sociales y a una suerte de competencia por generar el mayor reconocimiento basados más en las alabanzas mediáticas que en un criterio unificado para valorar el esfuerzo de las organizaciones por alcanzar resultados sociales¹⁴.

¹⁴ Una exploración documental a la Revista Colombia Cooperativa nos dio cuenta de que normalmente sólo las organizaciones con mayores dimensiones financieras solían gozar de un reconocimiento documental por sus esfuerzos sociales.

El primer documento que se conoce sobre la materia del balance social aplicado a las cooperativas lo escribió el profesor Nestor Rodríguez, funcionario en ese entonces del DAN-SOCIAL en el año de 1988. Se trataba de una propuesta para medir el accionar social basado en la identificación contable de las necesidades satisfechas frente a las necesidades insatisfechas como pasivo social.

A partir de este documento, los esfuerzos documentales comenzaron a orientarse a la procura de valorar los activos y pasivos sociales y el resultante contable del accionar cooperativo. Y para la época se desarrollaron, cuando menos, cuatro esfuerzos sostenidos por buscar una metodología.

La primera de ellas fue desarrollada por una Fundación cooperativa denominada FUNDECOOP (1996). Esta propuesta buscaba identificar la acción social de las cooperativas y un método para reportarlas. Luego, la Asociación Colombiana de Cooperativas –ASCOOP- (1996) editó una cartilla para orientar la auditoría social de las cooperativas que hacía énfasis en la identificación del accionar social y su necesario reporte como modelo de presentación a los asociados. Por su parte el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria desarrolló varios documentos internos donde presentaba, con el aporte de sus profesionales, un esquema de valoración de la incidencia cooperativa basado en el concepto de generación de activos y pasivos sociales por parte de las cooperativas. Finalmente, la entidad Coopdesarrollo (1997) editó una cartilla sobre balance social basada en la doble identidad cooperativa e identificaba los ámbitos externos, a los trabajadores y a los asociados como grupos de interés diferenciados. Estos documentos generaron el primer eslabón de los estudios en balance social aplicado a las cooperativas.

Estos desarrollos, y los posteriores, tuvieron una notable influencia de los trabajos de la Alianza Cooperativa Internacional –ACI- y particularmente de los efectuados en la propuesta de balance social de la profesora de la Universidad de Deusto, Aitziber Mugarra. Hacia la primera década del siglo que corre, el énfasis por los indicadores generó una mayor

sofisticación de instrumentos y se desarrollaron varias propuestas desde la academia, los gremios, el Estado e incluso las mismas organizaciones.

Por ejemplo, ASCOOP (2004) publicó una cartilla que contenía la valoración del balance social basado en el cumplimiento de los principios cooperativos. Esta cartilla era una adaptación resumida de los indicadores propuestos por la ACI y propiciaba la aplicación de los mismos en la rendición de cuentas.

Por otra parte, el Dansocial (2005) por medio de sus publicaciones de cursos básicos y el desarrollo de un sistema de información del sector solidario (denominado SISS) comenzó a plantear el cálculo del patrimonio social como resultado de la diferencia entre activos sociales y pasivos sociales. Los activos sociales se entendían como la relación numérica de necesidades de los asociados; los pasivos sociales, como las necesidades aún insatisfechas que tienen las organizaciones con sus diferentes grupos de interés. Por tanto el patrimonio social representa, según este enfoque, el resultado del accionar en la satisfacción de una necesidad determinada.

Desde la academia el profesor Hernando Zabala (2008) planteó un modelo pensado para las particularidades de las cooperativas de la región de Antioquia. En dicho modelo, basado en un riguroso estudio y discusión con las organizaciones cooperativas de base, se busca adaptar las variables utilizadas por el modelo de la profesora vasca Aitziber Mugarra a las particularidades de las cooperativas antioqueñas, generar pautas para el registro e interpretación de las mismas y líneas para la toma de decisiones estratégicas. Este modelo consiguió la adhesión de algunas entidades y ha generado en el ámbito antioqueño una incipiente presentación de resultados en entidades.

De forma paralela, el profesor Darío Castillo comenzó a plantear, en conferencias y cursos, la construcción de un modelo de cálculo para valorar lo que denomina *transferencias solidarias*. Se basa en calcular el beneficio que reciben los asociados por pertenecer a las cooperativas frente a la alternativa que tendrían en el mercado con empresas de capital (principalmente orientadas a las cooperativas de crédito).

Sin embargo, la aplicación de estos instrumentos fue muy incipiente y con una baja comparabilidad, periodicidad y posibilidades de verificación real, dado que la mayoría de las organizaciones reportaban aquellos aspectos que les eran más favorables, pero solían dejar en el olvido su compromiso y transparencia comunicativa a la hora de plantear los aspectos negativos o no realizados de sus actividades sociales frente a períodos anteriores.

En una revisión de los informes o balances sociales de las 50 mayores cooperativas, según activos, que a 2008 publicó la Confederación de Cooperativas de Colombia en su página Web –Confecoop- (2008), y comparándolas con las mismas organizaciones a 2009, se verificó que si bien 13 entidades habían presentado documentos denominados informes o balances sociales, ninguna de ellas había reportado las mismas variables en el período de comparación y menos aún había seguido alguna metodología de las propuestas de forma integral¹⁵.

En palabras del profesor Zabala: el ejercicio del balance social es aceptado por las organizaciones cooperativas (en su muestra en Antioquia), pero termina siendo un ejercicio de última hora, de acopio de información dispersa y poco sistematizada (Zabala, 2008, 2).

¿Por qué ha sido tan incipiente y poco periódico el desarrollo de informes y balances sociales en las organizaciones cooperativas, existiendo metodologías para su presentación?

Cuatro hipótesis pueden plantearse. Y aún cuando no es el objeto del presente escrito, pueden servir para despejar las inquietudes y pasar a la documentación de qué prácticas y resultados son indispensables presentar por la lógica organizacional de las cooperativas.

Las hipótesis son:

Existe desconocimiento de las metodologías de balance social. Bajo esta primera línea hipotética se inscriben algunas organizaciones que refieren que el tema les es desconocido

¹⁵ Nos referimos al método empleado para valorar bien sea los principios o el patrimonio social. No nos referimos al uso de todos los indicadores presentados en tanto se supone que en la mayoría de organizaciones no cabría esperar la aplicación íntegra de los mismos.

debido a que las actualizaciones en materia de herramientas de gestión no se ha abordado, no han realizado mayores programas de capacitación sobre el tema y los miembros de los Consejos de Administración (o Consejos rectores) no saben si el mismo es de aplicabilidad en sus organizaciones.

Los indicadores desarrollados no responden a los cuantificables ni al accionar social. Bajo esta línea hipotética algunos directivos de las cooperativas refieren que las variables que conforman el balance social no son aplicables en sus organizaciones porque sus prácticas son muy distintas, su vocación empresarial privilegia la presentación de variables de tipo financiero y no de satisfacción social (eso correspondería según algunos al ámbito del cálculo personal), o porque 'no es posible cuantificar el bienestar'. Otras razones que se inscriben bajo esta hipótesis son que la organización no tiene tiempo para dedicarse a estos temas dado que existe una excesiva exigencia de reportes legales y en adición no existe un Plan Único de Cuentas de lo Social que requiera el esfuerzo por su presentación. En adición existe una constatación de confusión entre metodologías para medir la responsabilidad social y el balance social que no siempre enfatizan en el carácter cooperativo¹⁶.

No existe información para calcularlos. Bajo esta línea hipotética podría argumentarse que el cálculo del balance social es dispendioso porque no hay personal capacitado para desarrollar el cálculo de indicadores, no se cuenta con suficiente información, existe déficit de convenciones y en adición las memorias sociales (y no los balances) son tradicionalmente la fuente más utilizada para reportar.

No conviene reportarlo. Bajo esta línea hipotética podría argumentarse que el balance social es un instrumento de visibilización de productos bastante delicado de presentar cuando existen luchas de poder por intereses diferenciados. Desde un punto de vista más positivo, podría pensarse que hay temor por castigos o sanciones punitivas cuando algunas organizaciones no cumplen con todo lo que prometen. Inclu-

¹⁶ Este argumento en particular ha sido el esgrimido para sustentar que el balance social en las cooperativas ha de referirse primordialmente a la medición de la especificidad de las cooperativas: sus principios organizacionales.

so habrá quien alegue la necesidad de preservar los secretos empresariales. Quienes siguen esta línea presentan intencionalmente informes de responsabilidad social que visibilizan fundamentalmente las acciones dirigidas a la comunidad, pero tocan de forma casi anecdótica y como un inventario de actividades, las iniciativas que se realizan dirigidas a cumplir los principios cooperativos.

Sea cual sea el argumento que se esgrima, la ausencia de un cálculo del balance social trae consecuencias para la gestión organizacional. En efecto, la ausencia de información para la toma de decisiones y para la fidelización de los asociados conlleva, en mercados abiertos y de competencia, la posibilidad de que las organizaciones no optimicen su accionar. Por otra parte, conlleva a que orienten la gestión a objetivos netamente financieros y sobre todo que no sean capaces de conocer el por qué de su diferencia con las empresas de capital y su aporte diferenciado al bienestar general.

3. La valoración en el caso de cooperativas que ofrecen a los asociados el acceso a bienes y servicios por medio del consumo

Es de esperar que si las cooperativas tienen una incidencia en el ámbito local, lo demuestren. Si bien una mirada objetiva del aporte del sector cooperativo colombiano al desarrollo, da cuenta de que a partir de estas organizaciones millares de familia han procurado dotaciones y capacidades que les han permitido salir del círculo de la pobreza y en adición se han procurado mercados que generan empleo, se requiere una valoración cuantitativa que permita soportar la evidencia anterior. Esto frente a personas e instituciones incrédulas que manifiestan que las cooperativas son sólo instituciones beneficiarias de medidas que atentan contra el libre mercado y que regularmente demuestran con sus prácticas ser contrarias a lo que profesan¹⁷.

Qué valorar en las cooperativas, cómo valorarlo y cómo presentarlo pueden ser preguntas orientadoras que al contestarlas se podría contar con elementos precisos para desa-

¹⁷ Particularmente existe una matriz de opinión que acusa a las directivas de las cooperativas de seguir prácticas antidemocráticas, clientelares y de poca apertura.

rollar balances sociales. Cabe apuntar que antes de valorar se requiere identificar qué se ha de valorar y una vez realizada la valoración se requiere precisar un método de presentación de la misma. Se supondrá en adelante la valoración de beneficios y no de pérdidas. El segundo aspecto requeriría un tratamiento mucho más complejo que el tratado en estas líneas.

Inicialmente es importante precisar a qué tipo de cooperativas se ha de referir un estudio de balance social. En cooperativas de trabajo la generación de valor tiene una dimensión distinta a la generación de valor en cooperativas de otra índole. En las primeras interesa identificar a través de qué prácticas se mejora el bienestar de los trabajadores y ponderarlo en términos cuantitativos.

En las cooperativas de otra índole y donde interesa el acceso a servicios crediticios, de salud, de acceso en mejores condiciones a los mercados, etc, se requiere identificar cuáles iniciativas generan mayor satisfacción a los distintos grupos de interés (normalmente asociados, trabajadores y comunidad) permitiéndoles acceder en condiciones más favorables al consumo de bienes y servicios. Si este es el caso, la generación de valor viene dada principalmente por la liberación de recursos de los asociados.

Dicho en otras palabras, mientras que para las cooperativas de producción la agregación de valor para el asociado viene dada por la generación de más beneficios por ingresos mayores, mejores condiciones laborales y adquisición de los medios de producción; en las cooperativas que ofrecen a los asociados el acceso a bienes y servicios por medio del consumo, la agregación de valor viene dada por la liberación de recursos que generan mejores precios (y condiciones de acceso) con respecto al mercado. Estos recursos que deja de destinar el beneficiario al consumo de un bien o servicio (sea asociado, trabajador u otro), mejorará su capacidad para adquirir otros bienes y servicios adicionales o para fomentar el ahorro, la inversión u otra modalidad de utilización de los recursos.

4. Identificación de las formas y momentos de distribución de beneficios

Siguiendo a Ballesteros (1983), una cooperativa genera beneficios a través de tres vías: los precios¹⁸, los intereses (y otros costos) y los retornos. Igualmente, 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 (Álvarez, Molina, Martín y Hernández, 2010).

Es importante conocer cómo ha de hacerse la identificación para no generar equívocos frente al hecho de que el momento ex ante de la distribución puede venir dado por una decisión organizativa previa, al igual que ocurre en el momento ex post al cierre del ciclo contable. En efecto, la mayoría de las cooperativas cuentan, antes del cierre de sus operaciones, con recursos que fueron asignados en períodos anteriores. En adición a esto, antes del cierre del ejercicio realizan operaciones con sus asociados en los que por la vía de precios por debajo del mercado distribuye parte de sus beneficios y luego, al momento del cierre del ejercicio, obtienen beneficios (o no, en el caso de pérdidas) producto de la generación de excedentes. En el momento ex post sólo ha de mostrarse cómo se han distribuido parte de los excedentes (de la porción no entregada a los asociados) en fondos y partidas para promover el bienestar con miras al ejercicio siguiente¹⁹.

Si quisiéramos identificar los beneficios para un período determinado se tendría que identificar las vías de generación y por otra parte no descuidar los diferentes momentos en los que los beneficios se realizan. Esto da dos pautas para

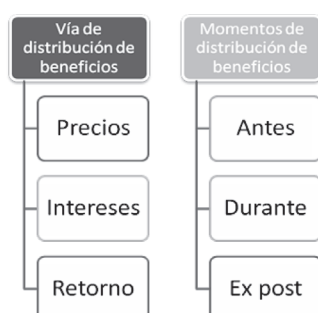
18 Los precios fijados para las operaciones pueden ser por debajo del mercado, iguales o por encima. En cooperativas abocadas a generar beneficios máximos para sus asociados, si los precios son a la baja quizá se busque entregar beneficios por medio del consumo, si los precios son iguales quizá la cooperativa tenga como estrategia dar condiciones de acceso más favorables (por ejemplo otorgando financiación, oportunidad y rapidez en el acceso) y si los precios son al alza quizá se procuren obtener fondos para el financiamiento de una causa especial (la diferencia entre precio de mercado y precio cooperativo en este caso generaría una donación). En el caso de cooperativas que no están abocadas a generar el máximo beneficio a sus asociados, la razón de ofrecer un servicio a precios por encima, por debajo o igual al mercado tiene fundamento en la expectativa de obtención de máximos ingresos como ocurre en las empresas de capital.

19 En el caso de que la empresa genere pérdidas contables ha de mostrarse las estrategias y el esfuerzo a seguir para compensar las pérdidas.

la identificación. En la figura 1 se muestran los elementos a identificar para conocer los beneficios que perciben los distintos grupos de interés.

Estos elementos hacen parte de la lógica económica de las cooperativas y configuran el cómo se reparten los beneficios.

Figura 1. Elementos a identificar para conocer los beneficios en cooperativas



Fuente: elaboración propia con base en Bañeres (1993) y Álvarez, et al (2010)

Por la vía de los precios cabe señalar que estos pueden seguir las orientaciones del mercado o establecerse mediante la autodeterminación de un precio que guarda relación con un objetivo organizacional con sus grupos de interés.

Si los precios están por debajo de los precios de mercado habrá por cada unidad consumida un aumento en el excedente del consumidor. Si los precios son iguales a los del mercado, y existe un valor añadido no monetario (como acceso inmediato, financiación u otros) habrá una externalidad positiva para el beneficiario (que deberá calcularse). Lo mismo ocurre en el caso de precios al alza que buscan financiar causas.

Por la vía de los retornos el momento de distribución de beneficios viene dado en el momento del proceso de cierre del ejercicio económico, antes del cierre del ejercicio (esto suele darse en cooperativas que antes del período de cierre devuelven el mayor valor cobrado), o luego del cierre del ejercicio (en un solo momento o en varios momentos si así se determina).

Por la vía de los intereses las cuantías pueden ser determinadas siguiendo estrategias de competencia frente a otras entidades del mercado o buscando generar una discrimina-

ción de cuantías en las diferentes líneas de crédito con el fin de propiciar una u otra destinación. Claro está, puede haber una combinación entre las anteriores estrategias.

¿Podrían integrarse estos elementos en el cálculo del balance social? Atendiendo al principio de información y como estrategia de dotación de elementos para la toma de decisiones en organizaciones democráticas, hemos de decir sí. El cómo hacerlo es una pregunta más compleja.

En las siguientes líneas se desarrollará brevemente una propuesta al respecto basada en el estudio de la lógica económica de las cooperativas que plantean autores como Ballesteros (1983), Bialoskorsky (2006), Sajardo (1999), Álvarez (2008), Tsakalotos (2003), Hirschman (1983) y Morales (1996). La metodología propuesta proviene de la valoración social de proyectos y las decisiones sociales y los referentes utilizados han sido Londero (1998), Mendieta (1999), Castro y Mokate (2003) y Villar (2005).

La propuesta busca generar un marco metodológico para tender puentes entre las propuestas de balance social que enfatizan en el cumplimiento de la identidad cooperativa y las propuestas que enfatizan en el reporte de las iniciativas sociales como marco de responsabilidad social.

5. La estructura de un balance social que incluya la liberación de recursos en organizaciones cooperativas

Si bien se considera que las propuestas de balance social basadas en la identidad cooperativa, incluyen buena parte de los elementos que desarrollan las cooperativas, el cálculo del valor agregado por grupo de interés puede no siempre incluir la valoración de los recursos liberados para los asociados. Se considera que en el campo de las cooperativas tratadas, esta área es una de las más atendidas por las organizaciones como estrategia de generación de bienestar.

Cabría enlazar los reportes sociales que se realizan bajo otras metodologías, con los del balance social basado en la identidad cooperativa. De manera que la metodología resultante, pueda contribuir a que el asociado conozca con precisión qué hace su empresa, cómo lo hace y cuáles po-

drían ser las consecuencias de no tomar en cuenta la lógica empresarial a la hora de tomar decisiones de distribución de beneficios.

Para ello, es fundamental que el asociado conozca cuáles son los beneficios cuando realiza transacciones con la empresa. No basta con identificar los resultados contables, sino cómo a través de estos la organización realiza unas acciones sociales de las que el asociado se beneficia en la medida que realiza más transacciones con su empresa.

Si la identificación de beneficios se hiciera en un momento t, previo a la Asamblea General, el balance social debería contemplar:

Los excedentes obtenidos y cómo ellos fueron conseguidos basados en la identidad cooperativa.

Los recursos liberados (cuantificados en unidades monetarias) para los grupos de interés por su accionar con la empresa.

La valoración de las externalidades generadas por los programas sociales que las cooperativas realizan sin una compensación económica.

Para el primer y segundo caso las valoraciones se pueden realizar con unidades monetarias. Pero en el tercer caso la valoración se hace más compleja y tendría que ampararse en algún criterio de cálculo (sea estandarizando unidades monetarias o no monetarias).

La agregación de los tres puntos anteriores dará como resultado una estructura que resulta de la identidad cooperativa de la siguiente forma (ver figura 2):

Figura 2. Elementos que hacen parte del balance social



Fuente: elaboración propia

La estructuración de un balance social que contemple los beneficios contables, los recursos liberados y las externalidades que genera la organización por la realización de sus actividades sociales, se calcularía en el período t y se presentaría como resultado al inicio del siguiente período.

Beneficios contables

Los beneficios contables se calculan en unidades monetarias siguiendo el formato de cuentas establecidas para las organizaciones cooperativas según el ámbito de aplicación. Su presentación necesariamente debe contemplar la imbricación de estos resultados atendiendo a la identidad cooperativa. De forma que la relación entre balance general y estado de ganancias y pérdidas, con sus correspondientes indicadores financieros, responden a estrategias empresariales que se basan en la identidad cooperativa. Esta es una veta que requiere mayor sistematización desde las ciencias contables y fiscales.

Recursos liberados

Así mismo, los recursos liberados también se calculan en unidades monetarias apelando para ello a la cuantificación del excedente del consumidor en cada servicio o bien ofrecido por la organización a los diferentes grupos de interés. En este caso, habrá que calcular cuál es la diferencia entre los precios cooperativos y los precios de mercado explicando que hay detrás de cada resultado y cuál era el objetivo organizacional buscado.

Tomemos como ejemplo el caso de una cooperativa de crédito. El cálculo puede complicarse dados los diferenciales en montos crediticios, en sus condiciones y en la aplicación de beneficios. Por ello el cálculo unitario basado en la ponderación estadística puede ser más útil y tendría la ventaja de que permitiría a cualquier asociado sentirse parte de los números.

El siguiente cuadro refleja cómo podría calcularse y presentarse la información de recursos liberados en el caso de una cooperativa de créditos.

Cuadro 1. Recursos liberados en la cooperativa de créditos ABC

MODALIDAD CREDITICIA	MONTO DESEMBOLSADO EN PROMEDIO PONDERADO POR PERSONA	SOLICITUDES APROBADAS (NÚMERO DE BENEFICIARIOS)	COSTO DEL CRÉDITO COOPERATIVO (INTERESES) POR PERSONA	COSTO PROMEDIO DE LOS INTERESES EN EL MERCADO	RECURSOS LIBERADOS POR PERSONA	RECURSOS LIBERADOS TOTALES
ESPECIAL	13.000.000	299	1.761.183	2.778.417	1.017.235	304.153.200
AUTOMÁTICO	4.000.000	680	543.494	857.409	313.915	213.462.000
ADQUISICIÓN INMUEBLE	76.000.000	9	10.563.733	10.700.333	136.600	1.229.400
COMPRA DE VEHÍCULO	22.000.000	15	3.034.560	4.787.280	1.752.720	26.290.800
OTROS	3.000.000	159	428.981	676.755	247.774	39.396.000
RECURSOS LIBERADOS EN CRÉDITOS						584.531.400

Fuente: elaboración propia con base en Álvarez (2011)

Una lectura desprevénida al cuadro 1 dejaría como interrogante ¿Dónde están registrados los recursos liberados en crédito? Realmente en ningún lugar. Los informes contables y financieros no dan cuenta de estos recursos, aunque en la práctica los asociados si se han beneficiado de los mismos.

Por otra parte, en la estimación de costos del crédito suele compararse el valor desembolsado por intereses. Sin embargo, la cuantía de los costos del crédito pueden incrementarse dependiendo de los costos bancarios adicionales a los intereses (como cobro por estudio del crédito, manejo de cuentas, sanciones por mora, entre otros). Si existen costos adicionales deben cargarse a una u otra opción (sea cooperativa o de mercado).

Cabe apuntar que en el caso del cálculo de costos promedios en el mercado, pueden tomarse en cuenta el referente de las 10 principales entidades financieras del país o alternatively buscar un rango de entidades que contemplen el costo del crédito desde la entidad que ofrece menores tasas de interés hasta las que contemplan mayores tasas de interés. Incluso podría contemplarse la inclusión de variables de riesgo por tomar créditos en una u otra institución. Esto constituye una veta de investigación en la que, mediante estrategias de prining, se han procurado desarrollar criterios objetivos para la asignación de precios.

De forma complementaria sería útil desagregar la información en términos de beneficios por cada 100 unidades monetarias solicitadas (o 1.000 o 1.000.000 dependiendo del poder adquisitivo en cada país), para que el lector pueda realizar un cálculo aproximado de sus beneficios con

respecto a las alternativas de mercado. En el cuadro 2 se muestra el cálculo de los beneficios por cada usuario que en este caso solicita un crédito por una unidad monetaria dada (un millón de pesos).

Cuadro 2. Recursos liberados por cada millón de pesos solicitados en cada modalidad de crédito en la Cooperativa ABC

MODALIDAD DE CRÉDITO	MONTO DESEMBOLSADO	COSTO DEL CRÉDITO EN LA COOPERATIVA (INTERESES) POR PERSONA	COSTO PROMEDIO DE LOS INTERESES EN EL MERCADO	RECURSOS LIBERADOS POR PERSONA
ESPECIAL	\$ 1.000.000	\$ 166.000	\$ 202.300	\$ 36.300
AUTOMÁTICO	\$ 1.000.000	\$ 120.000	\$ 202.300	\$ 82.300
ADQUISICIÓN INMUEBLE	\$ 1.000.000	\$ 122.000	\$ 136.100	\$ 14.100
COMPRA DE VEHÍCULO	\$ 1.000.000	\$ 166.300	\$ 202.300	\$ 36.000
OTROS	\$ 1.000.000	\$ 103.900	\$ 225.000	\$ 121.100

Fuente: elaboración propia con base en Álvarez (2011)

Adicionalmente, 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.

El cuadro 3 muestra cómo podría calcularse y presentarse la información de recursos liberados.

Cuadro 3. Recursos liberados por los asociados en el área de convenios y turismo de la Cooperativa ABC

	SOLICITUDES APROBADAS (NÚMERO DE BENEFICIARIOS)	COSTO PROMEDIO DEL SERVICIO EN LA COOPERATIVA POR ASOCIADO	COSTO PROMEDIO DEL SERVICIO EN EL MERCADO POR PERSONA	RECURSOS LIBERADOS POR BENEFICIARIO	RECURSOS LIBERADOS TOTALES
Medicina Prepagada	460	129.673	312.730	183.057	84.206.220
Valeras de consumo	592	21.200	22.500	1.300	769.600
Póliza Vehículo	1.400	200.000	380.000	180.000	252.000.000
Recreación	283	104.800	167.000	62.200	17.602.600
Turismo	63	375.500	590.000	214.500	13.513.500
RECURSOS LIBERADOS					368.091.920

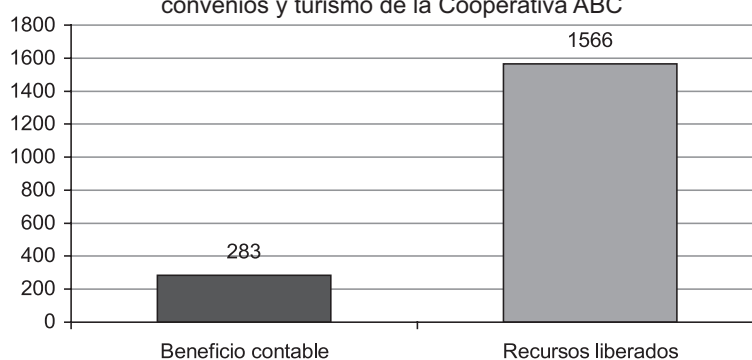
Fuente: elaboración propia en base a Álvarez (2011)

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 y debe tener necesariamente la explicación de cómo los principios permean los resultados finales.

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. En el cuadro 4 se muestra la relación para el caso de la cooperativa de crédito considerada.

Cuadro 4. Recursos liberados por los asociados en el área de convenios y turismo de la Cooperativa ABC



Fuente: elaboración propia con base en Álvarez (2011)

Como se ha visto, tanto la presentación de resultados contables, como de liberación de recursos y estimación de externalidades, son producto de la aplicación de estrategias empresariales basadas en la identidad cooperativa. Por ello, los principios muestran tanto las estrategias de cumplimiento, como los resultados.

Valoración de externalidades

Las externalidades que producen las cooperativas deben ser calculadas²⁰ y mostradas. Si hay externalidades positivas, habrá que visibilizarlo como agregado propio de la diferencia cooperativa. Si hay externalidades negativas, tendrán que ser internalizadas como resultado de la responsabilidad social de la organización.

El problema radica en cómo calcular las externalidades. En el caso de que sean positivas, habrá grupos de interés que se beneficien de ello. ¿Conocen estos actores que no están pagando por algunos beneficios?, ¿Los actores que reciben estos beneficios son los esperados en las estrategias de la organización? En el caso de que las externalidades sean negativas ¿Conoce la organización el impacto de sus acciones?, ¿Quién y cómo compensar a los grupos de interés por el daño que se está haciendo?

Las anteriores interrogantes son cuestionamientos que dan pie a un esfuerzo organizacional para medir el impacto de su quehacer. El problema de las externalidades tiene que ver con la dificultad para asociarles una valoración de mercado. La primera vía para valorar es identificar. De manera que 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 (Castro y Mokate, 2003). 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.

Por ejemplo, a la cooperativa de crédito reseñada, bien podría identificarse qué actividades realiza, para quién lo realiza y el costo asociado (Cuadro 5).

20. Se entiende por externalidades en las cooperativas querlos costos o beneficios que no reglejan un precio. Estos costos o beneficios los paga la organización cooperativa o los afectados por sus acciones. De manera que si ha de existir un precio reflejará sólo los costes marginales privados, pero no el costo marginal social.

Cuadro 5. Identificación del costo por beneficiario en cada actividad de bienestar desarrollada por la Cooperativa ABC

PROGRAMA	ACTIVIDAD	INVERSIÓN	BENEFICIARIOS	COBERTURA	COSTO POR PERSONA
CULTURAL	Celebración día de la mujer	1.811.000	75 MUJERES	3%	24.147
	Celebración día de la madre y del padre	3.180.000	120 PERSONAS	5%	26.500
	COSTO TOTAL	4.991.000			
PROGRAMA	ACTIVIDAD	INVERSIÓN	BENEFICIARIOS	COBERTURA	COSTO POR PERSONA
EDUCATIVO	Capacitación Funcionarios	3.651.000	15 FUNCIONARIOS	80%	243.400
	Capacitación delegados	2.617.000	6 DELEGADOS	30%	436.167
	Encuentro Cooperativo III	4.673.000	47 PERSONAS BENEFICIADAS	15%	99.426
	Emprendimiento y productividad juvenil	2.441.000	20 ASOCIADOS CAPACITADOS	6%	122.050
	Jornada Familiar Cooperativa	6.900.000	80 personas	20%	86.250
	COSTO TOTAL	20.282.000			

Fuente: elaboración propia con base en Álvarez (2011)

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.

Al igual que en los anteriores casos, su presentación necesariamente debe contemplar cuál es la coherencia que tienen la presencia de externalidades bajo la identidad cooperativa y el objeto social de la organización específica.

6. Agregación en el balance social de beneficios contables, recursos liberados y externalidades

Si el balance social es el resultante de la presentación de los beneficios contables, los recursos liberados y la valoración de externalidades como resultado de la aplicación de la identidad cooperativa, es natural que éstos atiendan a un proceso de ejecución de un Plan de Acción. La cooperativa es cooperativa siempre y cuando responda a su lógica organizacional. La asociación de los resultados a la identidad organizacional da cuenta del esfuerzo de la empresa por hacer una actividad socioeconómica coherente con su identidad.

Como las unidades de cálculo entre los beneficios conta-

bles, los recursos liberados y la valoración de externalidades pueden no ser equivalentes, no conviene hacer una simple suma de estos tres elementos para configurar el resultado global. Más bien presentarlos de forma separada pero estructurada por la identidad organizacional que debe ser el hilo conductor de los Planes de Acciones de las organizaciones.

De manera que en definitiva el balance social mostraría el cumplimiento de los planes organizacionales a través de un enfoque que toma en cuenta los diferentes tipos de resultados que se dan en una organización.

7. Apuntes finales

Es necesario valorar la integridad de los bienes y servicios cooperativos generados en el día a día de las organizaciones. Para valorar se requiere inicialmente identificar y buscar un parámetro de medición que pueda ser actualizado periódicamente. Para ello habría que conocer cuáles son las vías de beneficios a los diferentes grupos de interés y en qué momento se realizan.

La no valoración de los diferentes resultados de la organización oculta la diferencia cooperativa y equipara una minúscula parte del resultado organizacional a empresas de capital. El resultado tiende a generar un excesivo énfasis en los resultados financieros y no mostrar cómo éstos se aplican en la generación de bienestar colectivo.

En el caso colombiano, valdría la pena realizar un esfuerzo documental riguroso para procurar presentar balances sociales más allá de los informes sociales que terminan siendo materiales de divulgación de poca trascendencia para demostrar la incidencia de las organizaciones. Para ello, cada organización debe revisar su estructura, su lógica, y engranar los planes operativos a la consecución de resultados. A largo plazo, los balances sociales tenderán a ser mecanismos para la toma de decisiones, orientación de los planes organizacionales, benchmarking empresarial y defensa gremial de las especificidades de las cooperativas en el mercado.

Bibliografía

- ÁLVAREZ, J. (2009): Elementos para el análisis económico de la cooperativa multiactiva. En Racionalidad, cooperación y desarrollo: elementos desde la multiactividad cooperativa, Álvarez, Juan (comp.). Dansocial-Cootradian, Bogotá.
- ÁLVAREZ, J. (2011). Balance social 2010, Cooperativa de Profesionales Sanitas, Bogotá.
- ÁLVAREZ, J.; MOLINA, V.; HERNÁNDEZ, F. y MARTÍN, V. (2009): A propósito

- de la necesaria valoración de bienes y servicios no mercadeables en las cooperativas, En Revista Cooperativismo y Desarrollo No. 95.
- ANDI (1980): El Balance Social, proyecto para Colombia. Revista ANDI Nro. 50, pp. 53-60.
- ANDI, O.I.T., Cámara Junior de Colombia - Capítulo de Antioquia. (1986): Manual de Balance Social. Medellín, 105 p.
- ANDRADE, B., HERNÁNDEZ Y., CASTAÑEDA, M. (1996): Método para medir la acción social en empresas de economía solidaria. FUNDECOOP, Santa Fé de Bogotá.
- ASCOOP (1996): Auditoria Social en las Cooperativas. Ascoop, Santafé de Bogotá.
- ASCOOP (2004): Cómo medir el cumplimiento de la gestión social en las cooperativas y entidades de economía solidaria: El Balance Social. Ascoop, Bogotá.
- BALLESTEROS, E. (1983): Teoría económica de las cooperativas, Alianza Universidad, Madrid. W
- BIALOSKORSKY, S. (2006): Aspectos económicos das cooperativas, Mandamentos editora, Belo Horizonte.
- CASTRO R. y MOKATE, K. (2003): Evaluación económica y social de proyectos de inversión, Ediciones Uniandes - Alfaomega, Bogotá D.C.
- CONFECOOP (2008): Las 50 cooperativas más grandes por nivel de activos, Archivos estadísticos de CONFECOOP. Mimeo.
- DANSOCIAL (2005): Curso básico de economía solidaria, imprenta nacional, Bogotá.
- HIRSCHMAN, A. (1983): El principio de transformación y conservación de la energía social, Banco Interamericano de Desarrollo, En Revista Desarrollo de Base Vol. 7, # 2.
- LONDERO, E. (1998): Beneficios y beneficiarios, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- MENDIETA, J. (1999): Manual de valoración económica de bienes no mercadeables. Cuadernos del cede 1999-10, Universidad de los Andes, Bogotá.
- MORALES, A. (1996): Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas, Ciriec-España, Valencia.
- RODRÍGUEZ, N. (1988). Propuesta de balance social. Mimeo. DANCOOP, Bogotá.
- SAJARDO, A. (1999): Fundamentación económica del tercer sector. En La economía del Nonprofit: libre expresión de la sociedad civil. Vittadini, G. et ál. Ediciones Encuentro, Madrid, pp. 82-150.
- SAMINO, R. y PÉREZ, E. (2009): Medición de la orientación al mercado en las organizaciones privadas no lucrativas. Cuadernos 109, Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
- TSAKALOTOS, E. (2003): Homo Economicus and the Reconstruction of Political Economy: Six Theses on the Role of Values in Economics, En Cambridge journal of economics, ISSN 0309-166X, N°. 6.
- VILLAR, A. (2005): Decisiones sociales, McGraw-Hill, Madrid.
- ZABALA, H. (2008). Construcción de un modelo de balance social para el cooperativismo de una región latinoamericana: el caso de Antioquia (Colombia). Ponencia en el The Third Sector and Sustainable Social Change: New Frontiers for Research". Disponible en <http://www.istr.org/conferences/barcelona/cd/pdf/abstracts/Salazar.Hernando.pdf>

CAPÍTULO 3: LA INNOVACIÓN COMO APRENDIZAJE

*...la relación entre investigación organizacional e innovación, no puede dejarse
librada a lo imprevisto, confiando en que ésta se produzca cuando las
lógicas y ritmos de la investigación, los deseos de los actores
y de quienes tomen decisiones coincidan...*

LA GESTIÓN MULTICULTURAL COMO INSTRUMENTO PARA POTENCIAR LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL

*Juan de Dios JIMÉNEZ,
Valentín MOLINA MORENO
y Rafael LÓPEZ A.*

LA CONTRIBUCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN A LAS INNOVACIONES: EL CASO DE LAS ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA

Mirta VUOTTO

GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EN LAS ORGANIZACIONES CON BASE EN COMPETENCIAS Y LA QUINTA DISCIPLINA

*Sergio TOBÓN TOBÓN,
Ariel César NÚÑEZ ROJAS,
Clara Eugenia GUZMÁN CALDERÓN*

La gestión multicultural como instrumento para potenciar la globalización de la economía social

Juan De Dios Jiménez Aguilera
Valentín Molina Moreno
Rafael López Arredondo

1. Introducción

La conciencia y la gestión multicultural, o su equivalente anglosajón “*multicultural management*”, se están convirtiendo en conceptos que están adquiriendo gran importancia entre las cada vez más globalizadas organizaciones del siglo XXI, inmersas en la llamada sociedad de la información. Conceptos como éste u otros como el de liderazgo multicultural, basado en el estudio del perfil del líder en un contexto multicultural y multidisciplinar, son los que están definiendo los perfiles más buscados para seleccionar las personas que formarán parte y estarán al frente de esas grandes organizaciones y de sus operaciones en ambientes internacionales, donde la multiculturalidad se hace más patente.

Estos conceptos han alcanzado tal grado de implantación gracias al impulso de la globalización y a la mayor importancia que adquieren las personas en los modelos organizativos, dado el desarrollo tecnológico en el campo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, las TIC, enmarcándose en los conceptos de nueva economía y la sociedad de la información. Factores como la movilidad laboral ha propiciado que las organizaciones puedan contar con personal de diversas nacionalidades, haciéndose más multiculturales, así como llevar a cabo actuaciones en un mundo cada vez más global. En los últimos años se está observando un cambio sustancial en cuanto a la heterogeneidad de las personas que integran los equipos organizacionales, lo cual

responde a la situación vivida dentro de los propios países, así como en la internacionalización de las operaciones, por lo que es imprescindible adaptarse para afrontar la gestión y el liderazgo de dichos grupos dada esta nueva situación.

Se ha incrementado enormemente el número de operaciones internacionales y la diversidad en las mismas, lo que pone de manifiesto la necesidad de recibir una adecuada formación previa sobre las diferentes culturas con las que se interactuará elevando, de esta forma, la capacidad de empatía, puesto que es imprescindible este tipo de adaptación para que la operación y la permanencia en dicho ambiente tengan los efectos deseados, entendiendo así las reacciones a nuestros actos. No necesariamente hablamos de compartir valores, sino intereses que fomenten esa cooperación, lo cual no supone la solución a los problemas, pero sí los facilita considerablemente.

En este trabajo se intentará abordar esa realidad a través del caso concreto de la organización, que no supone una excepción a lo que se comentaba con anterioridad, donde poder tomar conciencia de que se adquiere una ventaja real a través de la gestión multicultural en entornos globalizados y que ser pioneros en ésta puede otorgar un beneficio obtenido por dicha implementación en el ámbito internacional. Profundizaremos en este concepto a través de la mejor comprensión del fenómeno de la gestión multicultural y atendiendo, entre otros factores, a su origen encontraremos como dicho modelo no es incompatible con la jerarquía y puede aportar numerosas ventajas, como por ejemplo a la hora de resolver crisis y conflictos, así como mejorar el perfil del líder o el concepto de innovación en las ideas que se planteen.

2. Razones que justifican el estudio de la gestión multicultural en todo tipo de organizaciones en el siglo XXI

Podemos comparar lo que ocurre en las organizaciones con lo que está ocurriendo en la sociedad del país a la que pertenece, donde en la actualidad la multiculturalidad es un hecho, tanto por sus integrantes como por los ambientes donde se actúan.

Si bien es cierto que existen organizaciones donde esa heterogeneidad no se encuentra tan definida, se puede asegurar que es cuestión de tiempo que ese proceso ocurra con el tiempo debido a varios motivos. Uno de ellos es la intensa búsqueda del incremento en la competitividad de las mismas y otra la necesidad de encontrar personas cualificadas para cubrir ciertas de sus vacantes pues el mercado laboral también está viviendo un proceso de globalización [SOLBERG, C. A. (1991)] muy importante, acelerado en ocasiones por el efecto de la legislación en casos como por ejemplo el de la Unión Europea.

Además debemos tener en cuenta los grandes movimientos migratorios que se están produciendo en las últimas décadas, y como las organizaciones cada vez mantienen más operaciones por todo el mundo, lo que conlleva el traslado según las necesidades existentes de su personal más cualificado entre unos proyectos y otros. Esto es lo que ocurre en las organizaciones de economía social, donde el número de operaciones internacionales se ha incrementado de forma muy notoria, así como la rotación entre sus responsables.

Está claro que los grandes desafíos, como pueden ser los conflictos, nos ponen a prueba como sociedades diversas. La multiculturalidad supone aceptar las diferencias de las distintas culturas, por lo que se opone a cualquier proceso de asimilación, donde una de ellas es absorbida por otra. Un ejemplo del reflejo de este fenómeno en la política podemos encontrarlo en la filosofía de la Unión Europea, cuyo lema es “Unir en la diversidad”.

La dinámica económica y la influencia tecnológica han incrementado la velocidad de cambio en las relaciones de poder dentro de los sectores [GARCÍA ECHEVARRÍA, S. (2002.b)]. Dichas evoluciones sectoriales desencadenan la movilidad laboral, la emergencia de nuevas profesiones y la necesidad de un dominio tecnológico y del conocimiento. Demandas que, frecuentemente, estarán satisfechas por mano de obra procedente de otros países, ya sea por su cualificación o por su costo. El caso de la “exportación” de personal sanitario de España a Gran Bretaña, o la “importación”

de personal informático procedente de la India por parte de Alemania son ilustraciones muy recientes del fenómeno. En América del Sur, esta realidad también se presenta por la emigración de trabajadores peruanos hacia Chile. De este modo, en el entorno competitivo, la cuestión de la multiculturalidad también tiene su lugar.

Con este trabajo se pretende comprobar la operatividad del modelo de gestión multicultural en la organización como forma de afrontar este proceso globalizador con el fin de poder enriquecerse, en el futuro, a la hora de participar, por ejemplo, en actuaciones internacionales promovidas por organismos en los cuales colaboran diversos países, donde unos no pueden imponerse sobre otros, sino que debe imponerse la cooperación entre ellos por su integridad, seguridad y beneficio mutuo, lo cual provoca que estén obligados a entenderse, siendo su responsabilidad hacerlo de la forma más consolidada y duradera posible.

Su urgente necesidad atiende a que se trata de un efecto del proceso globalizador en el que se ve envuelta la sociedad mundial, acelerado por el impulso de la sociedad de la información. De ahí la importancia del estudio de la gestión multicultural, por sus ventajas y efectos positivos derivados de mejorar ese entendimiento y colaboración, así como porque es un proceso sin retorno con influencia a escala mundial y que requiere de cierta adaptación por parte de las organizaciones.

Por tanto, a modo de conclusión, podríamos resumir estas razones contestando a las siguientes preguntas:

¿Por qué es importante entender y aprender acerca de otras culturas?

Para evitar errores importantes cuando se está en países diferentes al nuestro, pues si se trata de culturas colectivistas un problema con uno de los miembros de la comunidad puede provocar un efecto muy negativo con todos los miembros de la misma. Hay que entender que aspectos como los modales y las costumbres, la vestimenta, la religión, la alimentación, etc., varían ampliamente de país en país, por lo que ya

no es válido encasillarlos por áreas geográficas y hablar genéricamente de asiáticos, latinoamericanos o cualquier otra designación geográfica que desconozca las particularidades de cada nación.

¿Por qué su estudio?

Las razones que justifican el estudio de la gestión multicultural en todo tipo de organizaciones en el siglo XXI están fundamentalmente relacionadas con la globalización, que tiene como consecuencia que las organizaciones sean más multiculturales y operen en entornos internacionales. Además lleva implícita una preocupación creciente por la persona y su perfil. De ahí la exigencia en la búsqueda de liderazgo que, en situaciones de incertidumbre, sea capaz de modificar los comportamientos, adaptándose a circunstancias cambiantes.

¿Por qué ahora?

Porque la globalización y la generalización de las operaciones internacionales se han venido desarrollando en los últimos 20 años, poniendo de manifiesto esta necesidad de integración cultural en las que se hace necesario un consenso internacional y una búsqueda en la conjunción de intereses. No hay dos conflictos iguales debido a las diferencias culturales, lo que convierte el factor humano y social en un aspecto muy importante a tener en cuenta, cobrando más relevancia el papel de las personas.

3. El origen organizacional de la gestión multicultural y la portabilidad operativa del modelo al contexto de la economía social

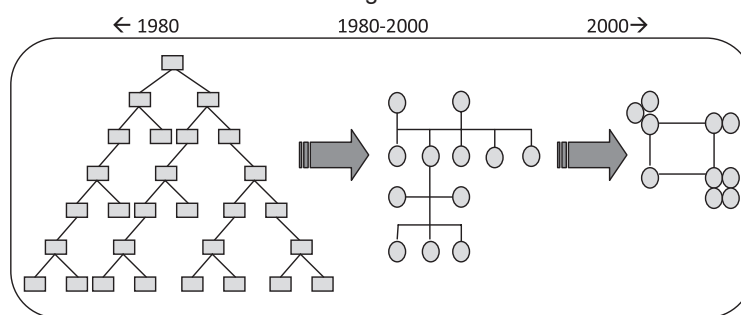
Como se decía en el primer apartado, la multiculturalidad es un fenómeno que está presente en la realidad de España y de sus organizaciones, aunque en este caso no esté tan arraigado como en otros países que pasaron hace años por esa etapa, como puede ser el caso de Gran Bretaña, Estados Unidos o Alemania, y donde la gestión multicultural está completamente arraigada en sus organizaciones.

No se trata en ningún caso de un efecto temporal, sino que está regido claramente por un contexto de cambio y

transformaciones sociales, económicas y tecnológicas sin carácter coyuntural, sino de permanencia. La globalización ha propiciado este efecto emergente de multiculturalidad en las organizaciones gracias al fenómeno migratorio, al aumento de las relaciones internacionales y a la incorporación de personas de todo el mundo en organizaciones que hasta entonces tenían un marcado carácter nacional, entre ellas las de economía social, consolidando de esta forma este tipo de gestión que responde a esas nuevas necesidades que han aparecido.

La pregunta que nos formulamos a continuación es si la gestión multicultural responde no sólo a los factores sociales de los que hablábamos anteriormente, sino que también surge como respuesta a un cambio que se ha venido produciendo en la mentalidad que las organizaciones tienen hacia su propia gestión, en su cultura, y si esa mentalidad puede extrapolarse al caso de organizaciones de economía social en operaciones que requieren un ámbito internacional. Para responder a esto necesitaremos fijarnos en sus sistemas organizativos. Lo que pretendemos hacer patente es que se ha ido viviendo un proceso de transformación en cuanto a la organización, lo cual afecta directamente al modelo de gestión.

Gráfico 1. Cambios en la organización de las instituciones



Fuente: Elaboración propia.

En un primer momento, hasta los años 80, podíamos observar una estructura tradicional, claramente jerarquizada, lo cual implicaba altos costes y un flujo lento en la información sobre los objetivos, junto con una cultura muy definida y mar-

cada por el líder de la organización. Este es el modelo organizacional que mejor podemos identificar tradicionalmente en organizaciones muy numerosas y donde la cadena de mando se hace esencial para su funcionamiento. Se trata de una organización rígida donde puedan existir aspectos negativos como los flujos lentos de información y el aumento del coste.

Se pasa entonces entre los años 1980 y finales del 2000 a una estructura matricial donde se mantenían los altos costes y la definición de la cultura de la organización que imprime su fundador pero con relaciones algo más complejas.

En la actualidad, según el modelo hacia donde tiende el diseño futuro de las organizaciones, se apuesta por una organización estructurada en red, más veloz y flexible atendiendo a la demanda de nuestro tiempo donde las respuestas rápidas son claves para ganar competitividad, y donde la cultura de la persona gana importancia frente a la de la organización porque se integra en ella. Cobra más importancia el trabajo o el cumplimiento de objetivos que la jerarquía, que no está tan definida. Cada persona es responsable de sus funciones y de la globalidad del trabajo.

Es aquí donde podríamos enmarcar las operaciones internacionales conjuntas, donde se hace más importante la cooperación, siendo cada equipo responsable de sus actuaciones, ya que la jerarquía se guarda dentro de las estructuras internas [CHANDLER, A. (1991)] y no pueden imponerse entre ellos. La estructura en red permite esa cooperación y dar una rápida respuesta a las situaciones que lo requieran, favoreciendo la gestión multicultural entre dichos grupos.

Se observa la preocupación por la dinámica de profundo cambio que rompe las estructuras tradicionales que han caracterizado lo local, fundamentalmente las culturas nacionales, que se empiezan a abrir paulatinamente hacia la globalización [GARCIA ECHEVARRIA, S. (1996)].

Este difícil proceso de transformación de las organizaciones [ALBACH, H. (1997)] radica en el gran cambio que es, sin duda, el cambio institucional de las mismas. Y ello está estrechamente ligado al debate entre lo global frente a lo local, ya que en la actualidad no hay ninguna actuación local en el

ámbito de la organización si no existe previamente la capacidad de las personas para tener una visión global. De ésta se derivan los criterios locales tanto para la fijación de objetivos concretos, como para la asignación eficiente de los recursos, como también, y fundamentalmente, se genera la integración de las personas en un «proyecto común».

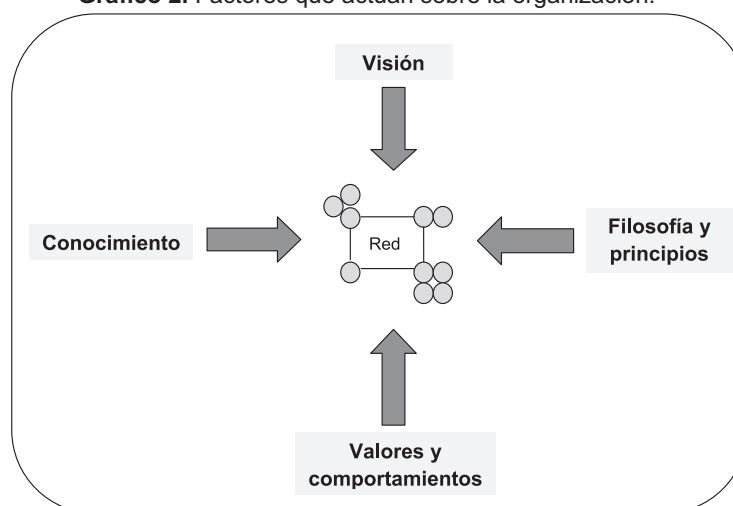
Dado el incremento de la importancia que adquiere la figura de las personas que conforman un equipo a la hora de definir su gestión, y por tanto sus rasgos propios y los arraigados por su cultura, la gestión multicultural ha alcanzado tal importancia en estos últimos años con los nuevos modelos de gestión. Personas de diferentes culturas, idiomas, filosofías y pensamientos que operan en proyectos comunes pueden ayudar a abordar puntos de vista para resolver crisis y conflictos que de otra forma nunca llegarían a tratarse en una organización, apostando por diferentes valores para conformar una cultura global con fines conjuntos.

El conocimiento de que disponen las personas implicadas y las redes a las que están vinculadas hace que dispongan de mecanismos para compartir sus conocimientos globalmente como grupo social, enriqueciendo de esta forma su propia persona. El futuro de las organizaciones está en las formas organizativas de gestión que no establezcan ni pongan barreras para que las personas compartan sus conocimientos. La comunicación no es un problema de técnicas, sino que es un problema de compartir valores y hacer partícipes a los demás de nuestros conocimientos. Si resolvemos estas dimensiones de las personas, las técnicas de comunicación son herramientas que deben utilizarse como vehículo para poder realizarla.

Es por este motivo por lo que en la gestión multicultural nos encontramos ante una nueva forma de entender las relaciones humanas, más que ante un cambio de cultura [LÜBBE, H. (1996)]. Por consiguiente, el reto actual en ambientes internacionales de cooperación se sitúa en el diseño de nuevas formas de organización en las instituciones para cubrir sus necesidades a través de las aportaciones de las personas que intervienen contribuyendo con sus potenciales

y de la consideración más activa por parte de la organización del conocimiento del que éstas disponen. El conocimiento y la persona, su coordinación, exigen de un comportamiento ético [UTZ, A. F. (1998)], que se integra en el sistema de valores que define la cultura de esa organización. Lo anterior, también impone nuevas demandas en la formación que se deberán impartir en las escuelas desde los primeros niveles educativos.

Gráfico 2. Factores que actúan sobre la organización.



Fuente: Elaboración propia.

A la hora de estudiar esta estructura en red para saber de dónde adquiere sus características particulares y saber si podemos aplicarla al contexto de las operaciones internacionales debemos fijarnos en la propia institución en sí. Dichas redes se basan por partida doble en la visión y los conocimientos que le imprime a la organización las personas que forman parte de ella. Éstos vendrán marcados por los principios de la corporación, es decir, principios de dirección y organización que regirán las relaciones entre las personas, fomentando la coordinación en la actividad de las mismas. Afectan así a la visión y a los conocimientos que se aportan, pero también tienen una influencia directa sobre la organiza-

ción, pues se seleccionará un personal con perfiles acordes a dichos principios.

Esta inclinación por valores que implica al mismo tiempo el impulso de iniciar un control estratégico, un cálculo económico como soporte del análisis para el posicionamiento estratégico en el futuro [ANSOFF, I. y McDONNELL, E. (1990)], lleva implícita una preocupación creciente por la persona. De ahí la exigencia en la búsqueda de liderazgo, esto es, de personas que en la incertidumbre sean capaces de modificar los comportamientos, adaptándose a las circunstancias cambiantes. Es también cuando surge la influencia de la gestión del cambio cultural [THOM, N. (2000)] y la necesidad de definir sistemas de valores: la filosofía de la organización, lo que modifica sustancialmente la manera de medir los resultados obtenidos.

Los principios corporativos se establecen según dicha filosofía, que recoge todo el sistema de los valores que tienen que ser compartidos, para que, a continuación, pueda hacerse lo mismo con los conocimientos y las habilidades. Con ello se consiguen eliminar las barreras de comunicación y desconfianza.

La clave fundamental que provoca ese sistema de valores es el modelo de gestión que se manifiesta en principios corporativos [NESTLE (1997)], y que luego refleja su realidad en el conocimiento y en la orientación del mismo para que las personas puedan compartirlos, soportándola en una red organizativa del conocimiento.

La visión y las normas de gobierno [CADBURY, A. (1996)], que son las que van a definir el diseño del modelo de gestión, son, a su vez, la expresión de una cultura [PÜMPIN, C. y GARCIA ECHEVARRIA, S. (1998)], de una forma de entender y hacer tanto la integración de los valores éticos, como de los valores culturales, que son los que van a dar el contenido real a esas normas que tiene que asumir el gobierno de las organizaciones. A esta integración de valores y gestión se dedica esta contribución, al objeto de definir el modelo de gestión en la multiculturalidad de las organizaciones.

Por tanto, la estructura en red es compatible con la jerarquía pues lo que se pretende es implantar la filosofía de cooperación y para ello es importante conocer otras culturas a la hora de colaborar o negociar con ellas. Dar importancia a

la persona, a su cultura, su filosofía y lo que ésta puede aportar a la organización, no está reñido con que se mantenga y respete la escala de mando.

El punto de partida lo encontramos en que las organizaciones requieren personas preparadas. No es suficiente con el rango, la persona individualmente necesita formación. Por tanto, es destacable el origen organizacional de la gestión multicultural, en la medida en la que la figura de las personas como sujetos individuales han ido cobrando mayor importancia en la organización, y la portabilidad operativa del modelo al contexto de la globalización de la economía social, pues aunque podemos identificar su estructura como más jerárquica y tradicional no es incompatible que se tengan en cuenta los perfiles personales a la hora de organizar los equipos para las operaciones internacionales según las necesidades existentes. Existe una búsqueda de personas preparadas en cualquier tipo de organización. Conocer otras culturas nos puede ayudar a conocernos a nosotros mismos y a mejorar nuestra utilidad, esa es la filosofía de la gestión multicultural.

4. El liderazgo multicultural como aliado y principio básico en el modelo organizacional: La importancia del líder en entornos globalizados

Al hablar de gestión multicultural lo hacemos también intrínsecamente del concepto de liderazgo multicultural, que consiste en el perfil de líder de toda persona que encabeza una organización en un contexto multicultural y multidisciplinar. Y esto solamente se produce, como se menciona en el apartado anterior, si la persona es el referente sobre el cual se diseñan las estrategias [MOCKLER, R. J. (1999)] que tienen que ser compartidas, y se desarrollan los procesos de dirección y de organización que respondan a esa exigencia de coordinación [MONTES, E. (2000)].

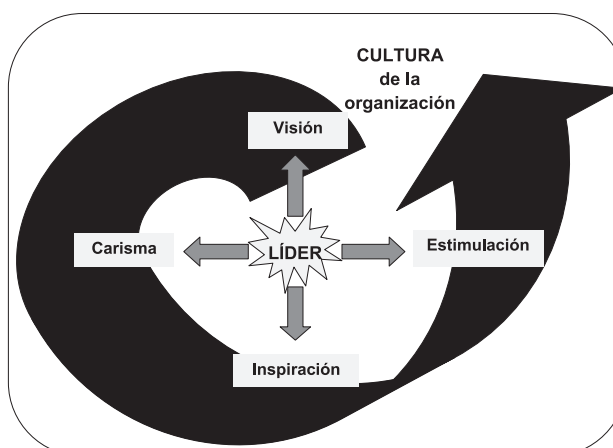
Según BROWN, J. F. (2007), decano de la escuela internacional de negocios francesa, “el mundo está constantemente cambiando, por lo que se necesitan líderes más ágiles, que sepan anticipar dicho cambio. Pero dos de las cosas más importantes son saber comunicar y escuchar. El éxito requiere de un cambio en el modo de pensar, es decir, un buen líder

debe ser capaz de sacar provecho y ver las oportunidades de los obstáculos percibidos por las diferencias culturales”.

La comunicación, saber trabajar en equipo y mantener un equilibrio entre la vida profesional y la personal, entre otras, son algunas de las principales cualidades y aptitudes que el personal directivo necesita para tener éxito dirigiendo sus operaciones a lo largo de la geografía mundial. Otras cualidades fundamentales para asegurar el éxito del líder global son la amplitud de miras, integridad, humildad, visión de presente y futuro, optimismo, un uso apropiado de la autoridad y comprensión de los objetivos personales de las personas que conforman su equipo.

El equipo directivo de una organización requiere una serie de características que cobran aún mayor importancia para permitir el cambio de la cultura hacia esta nueva situación. También en contextos rígidos son muy importantes, más si cabe porque como hemos comentado anteriormente se caracteriza por una estructura jerarquizada donde la figura del líder cobra mucha más relevancia, teniendo en cuenta que en la actualidad en operaciones internacionales cuentan con un equipo de naturaleza global. Las características o dimensiones para conseguir este liderazgo multicultural son las que se refieren a continuación y son aplicables tanto al contexto de la economía social como a cualquier tipo de organización.

Gráfico 3. Dimensiones del líder que conforman la cultura de la organización



Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, el equipo directivo para liderar requiere de una capacidad de crear visión de futuro para establecer un proyecto común y compartido por todos los que conforman la organización, por lo que todos deben verse representados e involucrados en el mismo.

En segundo lugar, es necesario que el equipo disponga de cierto carisma a la hora de dirigir para conseguir, de esta manera, liderar. Los miembros de la organización deben creer, tanto como ellos, en la visión de futuro que están presentando, deben hacer ver viable el proyecto si se acompaña con el esfuerzo de todos, tomando el posicionamiento futuro como referente.

En tercer lugar, un aspecto importante es la estimulación intelectual, es decir, la capacidad de simplificar lo complejo en cuanto a los objetivos marcados y a la asignación de recursos necesarios para su consecución, haciendo ver la viabilidad de los proyectos gracias al trabajo de toda la organización, consiguiendo así la implicación y participación de todas las esferas de la misma. “El pensamiento estratégico requiere una gran capacidad para poder conducir a las personas a un posicionamiento de futuro” [GARCÍA ECHEVARRÍA, S. (2002.b)].

Por último, la inspiración y consideración de cada individuo, consistente en la dimensión de valor que posee la persona, gracias a compartir sus conocimientos dentro del grupo u organización, que está liderando. Por lo tanto, uno de los grandes temas pendientes es el que concierne al contexto de la dimensión social en los sistemas de gestión multiculturales. “El éxito o fracaso de todo proceso de gestión no radica en el diseño del modelo, sino en las personas que lo diseñan, lo implementan y lo dirigen permanentemente: los directivos” [GARCÍA ECHEVARRÍA, S. (2002.b)]. Cambiar una cultura [THOM, N. (2000)] significa gestionar un cambio en el que se trata de modificar la preferencia jerarquizada de los valores.

Además, la figura del líder requiere contar con ciertas competencias que, junto a lo anterior, configuran la cultura de la organización, como el dominio específico de ciertos contextos técnicos, la capacidad de visión intercultural y global que

contenga los recursos de los que dispone, la capacidad de coordinación e integración para mejorar la contribución que se espera de las personas implicadas, la capacidad humana y social que permita crear un ambiente de confianza en torno a su figura para que se comparta información y se adopten los valores de la organización, así como capacidad de adaptación para saber actuar en la resolución de conflictos.

Es fundamental la gestión de los recursos disponibles para conseguir los objetivos de la forma más eficaz y eficiente posible mediante soluciones multidisciplinarias, así como la gestión de conocimientos y de los recursos humanos para conformar el proyecto común, siempre con una visión global de la actuación y no localista. Los líderes de las organizaciones gestionan los procesos de cambio cultural integrando los valores éticos dentro de un entramado sociológico-organizativo, en el que se busca la mejor forma de integrar personas, con potencialidades individuales, para resolver las necesidades del grupo, o de la organización en concreto [UTZ, A. F. (1998)].

A través del liderazgo se puede impulsar el cambio cultural mediante herramientas como el diálogo, que busca dar una respuesta al gran debate actual, que es la creciente necesidad de que las organizaciones se legitimen permanentemente ante la sociedad al objeto de que los valores de transparencia, integridad y eficiencia queden asumidos, y por lo tanto integrados, en el contexto de una mejor manera de cubrir las necesidades [GARCIA ECHEVARRIA, S. (2002.a)].

5. Conclusiones sobre la portabilidad del modelo de Gestión Multicultural en las operaciones globales de economía social

La comunicación intercultural tiene mucha importancia a la hora de gestionar equipos multiculturales en la era de la globalización, por lo que en cualquier tipo de organización es vital conocer las diferencias comunicativas en el espacio de trabajo más sobresaliente que existen entre culturas europeas; latinoamericanas, asiáticas y la norteamericana. Su importancia reside en que también conviene conocer las es-

trategias comunicativas para que entre ellas se puedan mejorar las habilidades comunicativas [BRETT, J. J., BEHFAR, K. y KERN, M. C. (2006)] a la hora de mantener operaciones en común. Es un hecho que las organizaciones son cada vez más multiculturales y globales, a la vez que también lo son las operaciones que llevan a cabo. Este es el caso de las de economía social, que deben cooperar y colaborar, entre ellas, cada vez más en programas internacionales.

Los equipos multiculturales y la diversidad proporcionan a la organización de un aumento de la creatividad, fomentando la investigación, el desarrollo y la innovación [GASSMANN, O. (2003)] de nuevas soluciones para resolver crisis y conflictos que puedan presentarse. Las grandes innovaciones del momento actual son precisamente los nuevos diseños de gestión de las organizaciones, que dan más importancia a las personas y a lo que éstas pueden aportar a las mismas, ya que existen contextos donde la jerarquía puede no llegar a favorecer la cooperación ni a dar la rapidez de respuesta conjunta necesaria en entornos de incertidumbre. Su rápida evolución plantea retos desconocidos y de su respuesta va a depender el éxito, o fracaso, de las instituciones en entornos internacionales. Este impulso innovador proviene de los procesos de la globalización de las actividades [GARCIA ECHEVARRIA, S. (1996)] en un creciente número de organizaciones, entre las que debemos incluir las de economía social, donde esta formación también debe tener cabida entre sus responsables desde su incorporación al sistema.

Las diferencias culturales deben verse como nuevas oportunidades puesto que, al realizar operaciones internacionales, se está llevando a cabo una aportación intercultural que enriquece a los diferentes equipos, tanto para adoptar y arraigar los aspectos más positivos como para rechazar los negativos y valorar aún más la propia cultura.

La importancia del liderazgo multicultural se hace más patente en estos casos, ya que se debe hacer frente a un equipo compuesto por personas de diferentes nacionalidades, con diferentes filosofías, idiomas y culturas. Este hecho obliga al líder a estar preparado para tratar los distintos pro-

blemas de forma que se pueda aprovechar esa coyuntura, manteniendo su posición y su imagen de líder entre todos los miembros de la organización para que no se produzca ningún tipo de conflicto. Estos factores pueden tenerse en cuenta en el contexto de cualquier tipo de organización en entornos internacionales, puesto que tampoco resulta incompatible con la estructura jerarquizada que siguen muchas organizaciones. Conocer otras culturas nos puede ayudar a conocernos a nosotros mismos y a mejorar nuestra utilidad. Esa es la filosofía de la gestión multicultural.

El liderazgo multicultural es un principio básico en el modelo organizacional, lo cual realza la importancia del líder en entornos globalizados, ya que el éxito o fracaso de todo proceso de gestión no radica en el diseño del modelo, sino en las personas que lo diseñan, lo implementan y lo dirigen permanentemente. Es necesaria la formación de los altos mandos en gestión y liderazgo multicultural para así mejorar su aportación a la organización y que sus actuaciones sean más eficaces y eficientes dada esta nueva situación. En este aspecto, de acuerdo al tipo de misión, quizás será más importante mejorar la formación de los efectivos del ámbito logístico que los de índole operativo o de conducción de las fuerzas de combate. El líder, como encargado de marcar las pautas y mostrar el camino, en el análisis y el desarrollo de la misión debe estudiar y hacer que se estudien las líneas de acción, los impactos, los criterios de influencia y las normas de actuación sobre el entorno humano. Deberá saber crear visión y transmitirla a su equipo mediante su carisma y ser igualmente capaz de dotar de una cultura a la organización o al equipo.

¿Y cómo podemos llevar a cabo estas ideas? A través de la empatía, la capacidad de comprender en base el conocimiento del otro, es decir, ponerse en su lugar, lo que debe suponer la principal herramienta a emplear. Podemos poner de ejemplo una partida de ajedrez, donde no se puede jugar a ciegas, sino que se requiere una estrategia utilizando los conocimientos del contrincante. La formación en teoría cultural eleva la capacidad de empatía y ésta ha de apoyarse en ella

una vez que se ha asimilado. Esto requiere que el individuo y la organización sean más flexibles para enfrentarse a entornos variables.

Y todo ello se puede aplicar en la resolución de conflictos, donde se debe considerar y valorar la situación o estado final deseado a conseguir. Es necesario comprender el ambiente, los socios y la cultura de las organizaciones que intervienen.

Pero, ¿a quienes hay que formar? Debido a la dificultad que supone planificar e intervenir en este tipo de entornos, y que avanzamos hacia organizaciones abiertas en red, el entrenamiento es una cuestión a tener en cuenta para todos los organismos que intervienen en operaciones internacionales.

¿Y qué supone no aplicarla? Implica acrecentar una característica que define este tipo de actuaciones: su larga duración y su impacto en el aspecto socioeconómico. Por tanto, también es necesario que al realizar este tipo de planificaciones se delimite la duración. La mayor permanencia en la zona implica mayor coste, limitación para actuar en otras intervenciones que también lo requieran, mayor desgaste de los recursos, pérdida de credibilidad ante la opinión pública y la sociedad. Por ello se debe ser más eficiente y este tipo de gestión puede suponer una herramienta para conseguirlo.

La importancia de la necesidad de preparación específica es un aspecto que no admite comparación entre culturas puesto que hay que tener conciencia de que las diferencias existen y que se perciben en ambos sentidos. Es necesario dar dicha formación para tener un enfoque integral (de la misma manera que las empresas preparan a sus empleados socialmente para trabajar en entornos internacionales [BARLETT, C. A. y GHOSHAL, S. (1991)]). Para ello hay que introducirse en su mentalidad para saber cómo influir en ellos, conocer los distintos significados para un mismo gesto, para los símbolos, los hábitos, etc.

Por tanto las herramientas a utilizar pasan tanto por la formación como el aprendizaje continuo y tutorizado, con lo que se consigue una fuente a quien acudir si posteriormente surgen dudas y es necesario un apoyo teórico-técnico. Con ello se consigue saber cómo nos presentamos ante la población

y qué transmitimos cuando interactuamos. Otra herramienta consiste en compartir intereses comunes (económicos, políticos, sociales, etc.), siempre y cuando no sean ilegítimos según la normativa internacional y de derechos humanos, puesto que resulta más sencillo que compartir principios y valores (debido a las diferencias culturales), resultando igualmente efectivo, la historia lo demuestra.

Es un hecho la toma de conciencia internacional que se está produciendo en torno al tema que estamos abordando. Lo refleja, por ejemplo, el hecho de la puesta en marcha de proyectos como el experimento multinacional 6 (MNE-6) en el ámbito militar, que pretende incorporar la conciencia intercultural en las operaciones militares a nivel estratégico, operacional y táctico, con lo que se pretende evitar posibles situaciones de estrés que puedan darse en los efectivos por no conocer la nueva cultura que les rodea, y para saber desenvolverse en ambientes extraños.

Con ello se pretende transformar transmitiendo lo mejor de nosotros, lo cual no soluciona los conflictos, pero los facilita. Un ejemplo de ello es el programa Cervantes de clases del idioma español que llevan a cabo las fuerzas armadas españolas con gran éxito, con lo que la intervención en la zona supone un auténtico intercambio cultural.

En el caso español, existe relativo prestigio por su actuación e integración en operaciones internacionales. Esto se debe a la cultura colectivista de los países latinos, que los convierte en afines a estas implicaciones.

A la hora de analizar las fuentes de información, debemos tener en cuenta que desde los años 80 las empresas españolas consideran el entorno cultural y humano que van a encontrar en los países donde interactúan. El problema surge a la hora de obtener la información, ya que las rotaciones de los empleados se llevan a cabo cada 4 ó 6 meses. Podría suponer una solución la creación de bases de datos que, hasta ahora, son inexistentes, que contengan protocolos cambiantes y actualizados (normas básicas de comportamiento a seguir, glosario de términos, etc.). Para ello, sería necesario destinar más recursos a este tipo de iniciativas, puesto que

se hace patente su necesidad al no poder aprender sobre la marcha, sino que se requiere una preparación para así entender las reacciones sobre lo que hacemos.

Como conclusión podemos afirmar que la aportación intercultural busca adoptar y arraigar los aspectos más positivos entre las culturas de cada país que interactúan, así como rechazar los negativos, permitiéndonos así valorar aún más la propia cultura en ciertos aspectos. La buena gestión de ese entorno multicultural será clave en el buen fin de las operaciones que se lleven a cabo, con lo que la formación en estos aspectos se convierte en un activo fundamental, así como el papel del líder, teniendo en cuenta que conectar con lo diferente es encontrarse con uno mismo.

Bibliografía

- ALBACH, H. (1997): «Proceso de transformación y aprendizaje de la empresa», RIDE, Madrid, páginas 1-19.
- ANSOFF, I. y McDONNELL, E. (1990): *Implanting strategic management*. Prentice Hall. Nueva York.
- BARLETT, C. A. y GHOSHAL, S. (1991): *La empresa sin fronteras. La solución transnacional*. McGraw Hill. Madrid.
- BRETT, J. J., BEHFAR, K. y KERN, M. C. (2006): «Cómo gestionar equipos multiculturales», en *Harvard Business Review* (Vol. 84, Nº 11), Harvard Business Publishing, New York, páginas 86-95.
- BROWN, J. F. (2007): *The Global Business Leader: Practical Advice for Success in Transcultural Marketplace*, New York.
- CADBURY, A. (1996): «Tendencias en el gobierno de las empresas», en *Globalización y gobierno de empresas, Situación*, Madrid, páginas 57-69.
- CHANDLER, A. (1991): *Strategy and structure*. Ed. M.I.T. Press. Ma.
- GARCIA ECHEVARRIA, S. (2002.a): «La nueva tendencia del personal en los modernos diseños organizativos de la empresa: la integración de la ética y de la economía» en *La responsabilidad social del empresario*, ASE, Madrid, páginas 465-487.
- GARCÍA ECHEVARRÍA, S. (2002.b): «Modelos de Gestión de la Empresa Multinacional», en *Información Comercial Española. Revista de Economía* (Número 799), Secretaría de Estado de Comercio, Madrid, páginas 55-69.
- GARCIA ECHEVARRIA, S. (1996): «La globalización de la economía como motor de cambio económico-social y empresarial», en *Globalización y gobierno de empresas, Situación*, Madrid, páginas 5-21.
- GASSMANN, O. (2003): «Multicultural Teams: Increasing Creativity and Innovation by Diversity», en *Creativity and Innovation Management* (Vol. 10), Blackwell Publishing Ltd, Oxford, páginas 88-95.
- LÜBBE, H. (1996): «Globalisierung. Zur Theorie der zivilisatorischen Evolution», en *Globalisierung und Wettbewerb*, 2.^a edición, Berna, Haupt Verlag, páginas 39-65.

- MOCKLER, R. J. (1999): Multinational strategic alliances. John Wiley and Sons, Ltd. Chichester (England).
- MONTES, E. (2000): Contribución de la universidad a la innovación empresarial, Alcalá de Henares.
- NESTLE (1997): The Basic Nestlé Management and Leadership Principles.
- PÜMPIN, C. y GARCIA ECHEVARRIA, S. (1998): Cultura Empresarial, Madrid.
- SOLBERG, C. A. (1991): "Respuesta al reto de la globalización. Sugerencia de un esquema para el análisis y toma de decisiones". Información comercial española (Número 692), páginas 9-24.
- THOM, N. (2000): Management del cambio. Elementos básicos para un change management integrado y diferenciado, Madrid.
- UTZ, A. F. (1998): Ética económica, Madrid.

La contribución de la investigación a las innovaciones: el caso de las organizaciones de economía solidaria

Mirta Vuotto

1. Introducción

Basándose en diversas experiencias organizacionales de economía solidaria, el texto propone relacionar los conceptos investigación e innovaciones con la finalidad de poner de relieve la riqueza y complejidad propia de su interrelación y visualizar el estrecho vínculo que ambos conceptos mantienen.

Al hacer referencia a una realidad organizacional específica, es necesario precisar que toda organización es un proceso de acciones y decisiones, proceso permanente, nunca concluido, que permite alcanzar objetivos que individualmente serían difíciles de lograr. La idea de proceso remite al tiempo como dimensión fundamental y posibilita conectar a la organización con un sujeto que organiza su acción actuando. Este proceso, a su vez como fenómeno dinámico y objeto de investigación, puede ser estudiado para dar cuenta de la transformación deliberada tanto en personas, como en grupos e instituciones.

La innovación se encuentra en el centro de las manifestaciones mencionadas: la organizacional. Concebida como proceso cambiante, la intervención en las organizaciones, por la que se persigue la transformación deliberada (y la investigación, fundamental o aplicada que da cuenta de esas realidades), permite el uso de los conocimientos adquiridos y potencialmente, la mejora de un proceso sobre la base de nuevos conocimientos. Simultáneamente, la transformación requiere de innovaciones cuando se intenta alcanzar mejo-

res resultados, de allí que la transformación deliberada en organizaciones debe contener continuas innovaciones a fin de ajustarse a contextos cambiantes y también mejorar la calidad de lo que los individuos y las organizaciones hacen.

Desde esta perspectiva, se presenta en el texto una referencia conceptual relativa a la innovación, para indicar luego las formas posibles de vinculación con la investigación social y destacar los aportes que de esta se derivan, a la luz de distintas experiencias en organizaciones de la economía solidaria.

2. Acerca de la innovación social

Mientras que el concepto de innovación proviene del campo de la tecnología y de la técnica, el de innovación social se vincula con el vocabulario sociológico a partir de los aportes de Max Weber (1977, 1981) y Joseph Schumpeter (1978) quienes, de distinto modo, consideran que la innovación social permitiría a una colectividad pasar del contexto social de las necesidades al universo de las aspiraciones sociales (Chombart de Lauwe, 1968, 1969; Langlois, 1982).

Otros autores contribuyeron a enriquecer la noción de innovación social al considerar que la misma prosigue una finalidad social apoyándose en los valores y aspiraciones que comporta una acción. Desde esta perspectiva, su resultado constituye un proceso de creación de sentido nuevo, basado en creencias y una concepción “del bien, o del mejor ser social conducido por los actores” (Assogba, 2007, 2010).

Existe consenso respecto a que la innovación social supone una aplicación novedosa de ciertas ideas, incluso si estas no necesariamente son originales, tratándose frecuentemente de una adaptación o de una combinación innovadora de estas ideas o de su aplicación a nuevos dominios. Al poner el acento sobre los sistemas, la innovación social constituye un medio para realizar cambios sistémicos dirigidos a la sociedad, orientándose especialmente a atacar las causas subyacentes de los problemas sociales más que simplemente a atenuar los síntomas.

Aunque algunos autores al considerar la innovación descartan los cambios adaptativos cuyos efectos se limitan a un territorio o a un contexto preciso (Mulgan, 2007), otros insis-

ten en el carácter subjetivo de la distinción entre innovaciones perturbadoras y sistémicas y de aquellas que presentan efectos acumulativos o limitados en un contexto dado (Phills, 2008). Por otra parte, incluso los autores que sostienen una interpretación sobre los cambios radicales o de alcance sistémico, ilustran frecuentemente sus objetivos con ejemplos que desde distintos puntos de vista pueden resultar graduales o de alcance limitado.

Al inscribirse en la teoría de la acción, la noción de innovación se vincula con un sistema de acción que refiere a las modalidades organizacionales y la estabilidad de los elementos de dicho sistema, a la función relacionada con las necesidades que deben cubrirse para que el sistema de acción pueda existir y mantenerse y finalmente a los procesos relativos a las actividades, los cambios y la evolución del sistema. A nivel metodológico, la innovación social puede también considerarse en términos de un sistema de acción que requiere la contribución de los subsistemas económico, político, social y cultural (Rocher, 1976).

Los temas y conceptos vinculados con la innovación social han existido mucho antes de que los autores contemporáneos hicieran referencia a ellos. Benjamin Franklin, por ejemplo, refería a la innovación social tanto en términos de pequeñas modificaciones en la organización de las comunidades para ayudar a resolver problemas diarios (Mumford, 2002), como en función de la obra de numerosos reformadores radicales del Siglo XIX, como Robert Owen, quienes promovieron a partir de experiencias concretas en el plano productivo innovaciones relevantes en el campo social. Aunque los sociólogos clásicos enfocaron su atención en procesos amplios de cambio social, las teorías específicas sobre la innovación social llegaron a ser prominentes en el Siglo XX.

A partir de la producción teórica sobre el tema se pueden distinguir dos perspectivas:

- La que vincula la innovación social con los distintos enfoques que analizan ese concepto, y
- Aquella que toma en cuenta los actores sociales que participan en la innovación y considera las modalidades que adopta dicha participación.

En la primera perspectiva se pueden diferenciar los siguientes ámbitos:

- El de las ciencias de gestión, cuyo interés consiste entre otros en mejorar el capital social que permitiría un mejor funcionamiento de las organizaciones en la economía, dedicando atención particular a los efectos positivos sobre la organización del sector con fines no lucrativos (Damanpour, 1991). En esa óptica se puede distinguir el efecto de los "determinantes" y los "moderadores" de la innovación organizacional y verificar la pertinencia de varias teorías para la comprensión de la innovación organizacional actual.
- El ámbito que procede de un enfoque bidisciplinario que examina las complejas relaciones entre el éxito comercial y el progreso social y contextual (Albornoz, 1993, Porter, 1982, 1987, Adair, 1993)
- El que muestra el rol de la innovación social en la creación intelectual y social, (Mumford, 2002) y la define como la generación e implementación de nuevas ideas sobre cómo las personas deben organizar las actividades humanas o las interacciones sociales para satisfacer una o más metas comunes.
- El concerniente a la innovación social en el desarrollo territorial, ámbito en que se señala la problemática de las estrategias de desarrollo local en el contexto de las ciudades con la dispersión de las competencias en los distintos sectores (social, cultural hábitat, comercial), la política de desarrollo urbano y local, la falta de integración de las diversas escalas espaciales y especialmente el desequilibrio en cuanto a las necesidades de los grupos social y económicamente marginalizados en la sociedad urbana (Jacquier 1991, Moulaert et al. 2003, Fontan et al. 2003, 2004). Se establece además una vinculación importante entre la satisfacción de las necesidades y la innovación en las relaciones sociales de gobernanza y se indica en particular la necesidad de incrementar la integración sociopolítica de los individuos y el acceso a los

recursos necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas, incluida la participación en la toma de decisiones políticas en el seno de estructuras a menudo alienantes y opresivas.

- El relativo a la gobernanza política y la gestión pública, en que se cuestionan las relaciones entre gobierno y gobernanza y se plantean interrogantes sobre la hipótesis de una posible reinención de las relaciones entre el Estado y la sociedad civil (Bernier 2002, Charid y Daniels 1997, Union européenne 2009).

En la segunda perspectiva, que toma en cuenta a los actores que participan en la innovación social (redes informales, empresas, organismos públicos, etc.) y las modalidades de participación, se destacan distintas concepciones:

- Las nociones amplias en las que se incluyen los conceptos de innovación comercial o económica haciendo referencia a las nuevas ideas que funcionan, a los cambios aportados a los hábitos, a la circulación de recursos y de poder o incluso a las creencias en el seno de un sistema social (Mulgan 2007, Westley 2008, Scott 2007).
- Las definiciones que se articulan en torno de una visión más estrecha, apoyada en la distinción entre las innovaciones económicas y sociales, estas últimas como patrimonio de quienes actúan e intervienen en las comunidades con objetivos que difieren de los propios de las empresas y de los gobiernos. En este caso las innovaciones son en su mayor parte concebidas y ejecutadas por medio de organismos cuya vocación es ante todo social (Mulgan 2007, Hämäläinen y Heiskala 2007, Union européenne, 2009)
- Aquéllas que reconocen el carácter social de las innovaciones cuando estas derivan de los esfuerzos realizados por los organismos comunitarios en concertación con empresas (o gobiernos) tratando de encontrar nuevas maneras de responder a las necesidades emergentes. En este caso se estima que las innovaciones provienen a la vez del sector comunitario, comercial y gubernamental.

- Por último las que distinguen entre las innovaciones que suponen ventajas, especialmente privadas y las que entrañan ventajas colectivas -públicas o sociales-. El interés primordial no radica en saber quiénes participan en los procesos de innovación sino en sus resultados. Las innovaciones desde esta óptica, benefician a la sociedad en su conjunto, más que a algunos individuos (Phills 2008, Mulgan op.cit)

Las referencias anteriores pueden sugerir múltiples formas de vinculación entre innovaciones e investigación social y permiten destacar la contribución de la investigación a las innovaciones sociales en el caso de las organizaciones de economía solidaria, como herramienta para fortalecer la identidad organizacional, aumentar la visibilidad de la organización y favorecer el logro de finalidades colectivas y/o individuales.

3. El vínculo entre la investigación y las innovaciones en organizaciones de la economía solidaria

La investigación y el diseño de innovaciones

Entre los distintos tipos de investigación vinculada directamente a la innovación organizacional se encuentra en primer término la que se realiza para diseñar innovaciones.

Esta investigación generalmente se pregunta por las características del contexto en el que se quiere introducir una determinada innovación. Incluye en la mayor parte de los casos preguntas relativas al diagnóstico de la situación que la innovación pretende superar, e indaga sobre sus causas. Frecuentemente realiza sondeos de opinión entre los actores que pueden estar involucrados en la innovación para formular juicios sobre la viabilidad de lo que se propondrá. El nivel de los instrumentos o técnicas que se aplican en este campo es variable, aunque en general los mismos están concebidos a partir de lo que ya está predefinido, o de aquello que es necesario definir de la innovación en cuestión.

Para ilustrar este tipo de investigación puede mencionarse el caso de una cooperativa argentina especializada en la elaboración, fraccionamiento y comercialización de vinos: la

Cooperativa La Riojana CL²¹, fundada en 1940, que cuenta con 496 asociados que representan alrededor del 80% de los pequeños y medianos productores de la provincia de la Rioja. La cooperativa produce más de 50.000 Tn. de uvas en una superficie de 4.120 has. cultivadas con vid, y elabora 40 millones de litros de vino de primera calidad mediante la utilización de técnicas tradicionales y la más avanzada tecnología. Su actividad impacta notablemente en la economía de la zona, constituyéndose en una fuente de trabajo permanente para 320 empleados y durante la cosecha, para 1300 personas. Involucra con su actividad aproximadamente a 2000 familias.

En el año 1998 La Riojana inició un proceso de mejoramiento continuo de la calidad que concluyó en 2001 con la certificación de las normas ISO 9000/94 y en marzo de 2004 con la re-certificación de la norma a su versión 2000, introduciendo nuevas herramientas de gestión destinadas a mejorar la eficiencia de la organización y considerando los procesos interrelacionados que en ella se desarrollaban. Además de esa norma, La Riojana trabaja conforme a otros estándares de calidad que fijan parámetros para organizar la actividad, optimizar la utilización de recursos, tecnologías y todos los materiales disponibles en la empresa y ofrecer los mejores productos del mercado a los clientes.

A comienzos del proceso de modernización y búsqueda de revalorización y diversificación de sus productos en el mercado, uno de los varietales típicos de la región, el Torrontés Riojano, concentró gran parte de sus esfuerzos de mejora e innovación. Por ello, en 1995, obtuvo un financiamiento del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR)²², para llevar a cabo un proyecto de identificación y selección de levaduras para la elaboración de este vino y para la incorporación y mejora de tecnología de elaboración, conservación y envasado, preservando sus características ecotípicas (Griguol et al. 2008). La selección de la levadura ecotípica del Torrontés Riojano sentó precedentes en el campo de la Biotecnología Enológica

21 Véase la Riojana en <http://www.lariojana.com.ar/>

22. El FONTAR administra recursos de distinto origen, tanto públicos como privados y financia proyectos de innovación a través de distintos instrumentos, que se implementan por medio de Convocatorias Públicas o Ventanilla Permanente.

de Argentina, ya que fue la primera levadura seleccionada del país, cuya aplicación permite mantener intactas las características propias de este cepaje y actualmente es usada en otros importantes países vitivinícolas del mundo.

Dado que el principal interés al promover la innovación consistió en impulsar un sistema sustentable en el tiempo y evitar el uso de sustancias de síntesis química, desde 1996 la cooperativa cuenta con fincas propias y de sus asociados que están certificadas como orgánicas y a la fecha totalizan 220 has.

Con motivo del programa iniciado y con la finalidad de controlar el problema de la maleza, ante la opción de eliminarla mecánicamente con desmalezadoras, sin utilizar herbicidas, surgió en 2004 la idea de ensayar con ovejas para cortarla. La experiencia comenzó con 100 ovejas criollas y luego se realizó una cruce con una raza Manchego. Utilizando ovejas como “cortadoras de césped”, se logró eliminar la maleza y producir vid y olivos, a los que se sumó la producción de cordero y la posibilidad de fertilizar naturalmente las plantaciones. La finca en que se concretó esta iniciativa innovadora, “Ciudadela II”, pertenece a la Cooperativa La Riojana y está ubicada en Tilimuqui, a 10 kilómetros al este de la ciudad de Chilecito. En una superficie de 700 hectáreas, la mayoría dedicadas a la vid, el plantel de ovejas permite obtener alrededor de 2.200 corderos al año faenándose para consumo local cerca de 30 corderos semanales.

El descubrimiento de innovaciones resultantes de la preocupación inicial, permitió aprovechar integralmente la pastura que existe debajo del viñedo para la producción de corderos orgánicos, resolver el problema de la maleza y mantener limpios los parrales. Por su parte, la producción orgánica posibilitó el crecimiento de la cooperativa y la incorporación de personal dedicado exclusivamente al tema de las ovejas, incluyendo un veterinario, a cargo de los aspectos sanitarios. Así surgió un complemento importante relativo a la producción de corderos, que actualmente se comercializan, y prevaleció el interés en que progresivamente los asociados de la cooperativa se puedan integrar al proyecto, criando

sus animales en sus propios viñedos. Se pretende que los asociados y el pequeño productor de la región, conviertan su finca en sustentable y en una mejor alternativa.

En 2006, La Riojana certificó las normas del Comercio Justo, alternativa basada en la búsqueda de un equilibrio entre la igualdad, los precios justos, el comercio directo y la administración ambiental mediante prácticas sustentables. Esa certificación permitió que los vinos comprados en especial por el Reino Unido, lograran un precio equitativo y la cooperativa accediese a recursos económicos adicionales.

Junto con la venta al Reino Unido canalizada por la distribuidora The Cooperative, los clientes de más de 450 tiendas Sam's Club de los Estados Unidos, incorporaron en el sector de vinos al riojano Solombra Reserva produciendo 639 mil botellas equivalentes a un volumen de negocio que superó los 2 millones de dólares²³. La utilización de los recursos provenientes de la prima del Comercio Justo posibilitó hacer frente a las necesidades expresadas por los productores y decidir sobre la forma de emplear dichos recursos. En función de tal apreciación la cooperativa resolvió aplicarlos a la realización de dos proyectos en la localidad de Tilimuqui, en pleno corazón productivo del Valle del Famatina donde habitan alrededor de 400 personas. Casi la mitad de la población de Tilimuqui es menor de 14 años, con presencia de madres jóvenes y familias numerosas.

En esa ocasión, los recursos de la prima del Comercio Justo, permitieron impulsar dos proyectos: el primero fue la provisión de agua potable ya que el 30% de la población no tenía acceso a ella y el suministro existente era sumamente irregular. Basándose en la donación de un terreno realizada por un habitante de la localidad se construyó en 2008 el depósito que permitió llevar el agua a la totalidad de las familias.

El segundo proyecto consistió en la creación y equipamiento de una escuela agrotécnica, invirtiendo dos millones de dólares, provenientes de la prima del Comercio Justo. En

²³ Del precio de 8 USD de venta del vino, 2 USD integran un fondo o prima que anualmente se entrega a la cooperativa. Los precios del vino del Comercio Justo van desde 7 a 20 USD en los productos de venta masiva y este valor se incrementa a 150 USD en los de venta selectiva.

el plano educativo, la cooperativa cedió el colegio a la Universidad Nacional de Chilecito para su conducción institucional. Se trata de un colegio de doble jornada que depende de la Universidad Nacional de Chilecito, los estudios tienen una duración de seis años y los egresados obtienen el título de Técnico Agrónomo.

La resultante de estas iniciativas permite subrayar el efecto multiplicador de la innovación producida a partir de una investigación que originalmente se propuso la modernización, revalorización y diversificación de los productos de la cooperativa, aunque su resultado se tradujo en acciones de estímulo al desarrollo productivo, económico y social de la región donde actúa.

La investigación y la intervención organizacional

El segundo tipo de investigación relacionada con la innovación es similar al anterior, aunque se vincula de manera específica con la intervención organizacional directa. En el campo de lo que habitualmente se considera como investigación aplicada, directamente ligada a la innovación organizacional, se inscribe un conjunto significativo de investigaciones relativas a la gestión de las organizaciones. Ellas refieren a la estructura, la estrategia, las actividades o procesos esenciales, el sistema de gobernanza y de gestión (que incluye los sistemas de control y de poder) y la cultura. Cuando su objeto se orienta a la transformación de la cultura organizacional los tres tipos más frecuentes de intervención organizacional son el Desarrollo Organizacional de orientación culturalista (Schein, 1991; Poupart, 1991), el orientado a los cambios radicales (Doyon y Firsirotu, 1991) y las estrategias de tipo calidad total.

Se trata de investigaciones realizadas o contratadas por quienes se encuentran directamente involucrados en el quehacer organizacional. Pueden vincularse con el diseño de políticas, o con un interés por el financiamiento de proyectos innovadores, o bien con la prueba de innovaciones en la gestión de una organización, o la incorporación de innovaciones en un área específica o en un grupo de trabajo.

Aunque este tipo de investigación vinculada a la intervención organizacional presenta varias modalidades, intere-

sa destacar entre ellas a la investigación-acción, alternativa que permite estudiar la transformación deliberada de la realidad y sugerir distinto tipo de innovaciones.

En esta modalidad, el rigor metodológico y los criterios de validez y de confiabilidad se aplican en un contexto investigativo poco controlado, más abierto y flexible. Habitualmente el inicio de la intervención está dado por un estudio exploratorio, no de relación de hipótesis causales, que trata de esclarecer las posibilidades de innovar en el terreno de lo que se quiere transformar.

Esta alternativa representa una ruptura con la concepción tradicional del trabajo científico y sus relaciones con la sociedad, ya que asocia voluntariamente la investigación y la acción, y define en especial sus relaciones recíprocas de un modo distinto que en términos funcionales o de utilidad.

Se distingue así de la investigación aplicada que tiene como objetivo proporcionar a los actores, desde una posición de conocimiento, referencias para elaborar sus políticas, establecer evaluaciones o diagnósticos y hacer predicciones. Contrariamente a las concepciones positivistas de la ciencia por las cuales el conocimiento es un objeto en sí mismo, los conocimientos derivados en una perspectiva de investigación-acción son inseparables de las condiciones en que esta emerge y que le dan sentido.

La epistemología y la ética de esta investigación corresponde también a una concepción de la acción social (una praxis) imbricada en un proceso de elaboración de conocimientos que asocia investigadores, actores y usuarios potenciales, que anudan entre sí relaciones que les permiten descubrir conjuntamente nuevas verdades que son significativas, tanto para ellos como para otros (Dubost, Lévy, 2002).

En términos más generales, la investigación-acción implica un proceso que combina diversos tipos de actividades que se suceden en el tiempo y que interactúan, implicando cada vez diferentes categorías de personas, pero que sólo tienen sentido cada una en relación con las demás. Es la antítesis de la concepción tradicional de la investigación científica, vista como una serie finita de actividades basadas en

una división del trabajo establecida (entre investigadores y actores, pero también dentro de cada categoría, de acuerdo con el nivel jerárquico de cada uno) tendiendo a la administración de una prueba, que comporta “resultados”, transmitidos de acuerdo a los cánones formales de la comunicación científica. A diferencia de un enfoque positivista que considera los hechos sociales como objetos exteriores de estudio, el principio de investigación-acción solo puede verificarse en las prácticas efectivas y en las interacciones reales.

En esta línea, entre la categoría de investigaciones que dan lugar a prácticas innovadoras, se puede hacer referencia a dos casos:

El primero, proviene del resultado de procesos de investigación-acción que condujeron a la creación de la primera incubadora tecnológica de cooperativas populares, creada en 1995 en el ámbito de la Coordinación de Investigación y Posgraduación de Ingeniería de la Universidad Federal de Río de Janeiro, con el apoyo de la Universidad, de la Fundación Banco de Brasil y de la Financiadora de Estudios y Proyectos del Ministerio de Ciencia y Tecnología del Brasil y que contó con el apoyo político de movimientos populares localizados en favelas de Río de Janeiro.

Como resultante del trabajo realizado por técnicos, docentes, investigadores y estudiantes vinculados con cooperativas de barrios marginales surgió en Brasil el primer programa de incubadora, con el objetivo de mejorar la valorización del trabajo y favorecer la inserción social de sectores históricamente relegados, fomentando la formación y desarrollo de emprendimientos populares. Sus principios de acción consistieron en transferir el conocimiento de la universidad de manera de contribuir al surgimiento y maduración de los emprendimientos y aprovechar las técnicas e iniciativas ya existentes en el ámbito popular y urbano. Las Cooperativas Populares, se basaron en los principios de gestión y distribución democrática y equitativa del proceso de trabajo y las iniciativas promovidas fueron acompañadas por una acción política de divulgación y cooperación con otros emprendimientos y su entorno social (Ghibaudi, 2009).

La iniciativa se extendió a 41 instituciones universitarias y dio lugar a la creación en 1999 de la "Rede Universitaria de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares" que mantiene como objetivo principal el desarrollo y la difusión de conocimientos sobre cooperativismo y autogestión, contribuyendo de esta forma al desarrollo de la economía solidaria.

El segundo caso, se relaciona con un Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar²⁴ ejecutado en la región del noroeste argentino por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)²⁵. El programa, interesado en identificar las principales problemáticas que afectan al sector de la agricultura familiar, realizó un diagnóstico participativo con diferentes organizaciones de economía social e instituciones involucradas en el desarrollo rural en la región. De dicho diagnóstico, surgió desde las propias organizaciones campesinas e indígenas, el interrogante acerca del lugar que ocupan en sus realidades los derechos y sistemas de derechos que rigen sus vidas cotidianas. La inquietud condujo a que el programa desarrollase herramientas para que las poblaciones pudiesen conocer, comprender y hacer valer sus derechos como ciudadanos, productores, contribuyentes y miembros de organizaciones y comunidades indígenas. La innovación, en este caso, se expresó en la iniciativa de formación de Agentes de Promoción Jurídica desarrollada de manera conjunta con las organizaciones participantes²⁶.

Más allá del conocimiento producido a partir del diagnóstico, se impulsó por distintas vías un conjunto de cambios orientados a facilitar el goce de los derechos fundamentales

24 La pequeña agricultura familiar constituye un sector social relevante en Argentina dado su gravitante rol en la seguridad alimentaria, en la absorción de mano de obra en la actividad agrícola y en la retención de la migración campo-ciudad, que es el principal aportante a la formación de cordones periurbanos de pobreza. La misma se desarrolla tanto en el sector rural como en áreas urbanas y periurbanas y cuyo destino es autoconsumo y venta al mercado, trueque o comercialización directa al consumidor.

25 El INTA es un organismo dependiente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, con autarquía operativa y financiera, cuyo propósito consiste en impulsar y fortalecer el desarrollo de la investigación y extensión agropecuarias de modo de favorecer con los beneficios de estas funciones la tecnificación y el mejoramiento de la empresa agraria y de la vida rural.

26 Entre dichas organizaciones se encuentra la Red Puna, integrada por 25 organizaciones aborígenes y campesinas de la Puna y Quebradas Jujueñas, que nuclea a más de 1200 familias de 70 comunidades rurales.

por parte de los pequeños productores, tomando en cuenta particularmente la amenaza para las comunidades andinas de los proyectos de exploración y explotación minera, con el consecuente riesgo para la salud de sus poblaciones y el avasallamiento que sufren en sus territorios. Así, el conocimiento producido a partir del diagnóstico permitió además generar canales de comunicación adecuados para que los propios actores expresaran su voz respecto a los vacíos jurídicos y normativos que afectan su vida cotidiana e impiden su desarrollo como ciudadanos de pleno derecho.

Los casos mencionados ilustran la manera en que las innovaciones que derivan de una perspectiva de investigación-acción encuentran un sentido que va más allá del mero conocimiento y permiten apreciar un modelo de co-construcción de conocimientos basado en la confianza y la voluntad de apertura al otro, cuya dinámica es el resultado de una tensión siempre renovada entre la producción de saberes de alcance general y la producción de conocimiento que tiene en cuenta la riqueza y complejidad de cada una de las situaciones particulares.

La investigación y la evaluación

El tercer tipo de investigación organizacional directamente ligada a la innovación es la evaluación. En este caso, conviene destacar que el desempeño organizacional se vincula con la capacidad de la organización para procurar que su misión, sus objetivos, sus programas y sus actividades se correspondan con las necesidades de sus miembros y de otras partes interesadas. A diferencia de los estudios sobre el sector privado o la administración pública, en que los clientes y beneficiarios se presentan como los principales actores desde el punto de vista de la evaluación del desempeño de la organización, por lo general en las evaluaciones realizadas en las organizaciones de economía solidaria, intervienen directa o indirectamente diversas partes interesadas cuya consideración es esencial con el fin de poder mantener su pertinencia.

La evaluación organizacional se inscribe generalmente en la metodología de los estudios de caso. Estos constituyen

una forma cualitativa de evaluar, aunque habitualmente utilizan datos cualitativos y cuantitativos. En esta perspectiva metodológica, se hace hincapié en “entender”, de modo tal que la evaluación trata de entender las capacidades existentes y la manera en que afectan el desempeño de la organización que se estudia. De acuerdo a la perspectiva de las instituciones que han utilizado y racionalizado el uso del estudio de caso en materia de evaluación, el mismo se define como un método de aprendizaje, que parte de un ejemplo complejo considerado como un todo en su contexto y se basa en la comprensión de conjunto de dicho ejemplo, a partir de una descripción y un análisis muy detallado.

El interés por el conocimiento de los resultados de la innovación en una perspectiva sincrónica, concernida en el proceso mismo de la innovación, puede ilustrarse a través del estudio de caso de la Cooperativa de Trabajo Payún Matrú²⁷, organización formada en el año 2005 por integrantes de dieciocho familias de la Reserva Provincial La Payunia y sus zonas de influencia, localizada en el Departamento Malargüe, al sur de Mendoza. La Reserva ocupa una región característica de la Patagonia árida, con limitaciones ambientales tales como bajas temperaturas, escasas precipitaciones, fuertes vientos, relieve accidentado, suelos pobres y arenosos. Allí se encuentra la población de guanacos en estado silvestre más importante de la región cuyana. Las características climáticas y fitogeográficas sumadas a una sobreexplotación de las pasturas y la falta de precipitaciones limitan el desarrollo de agricultura y ganadería tradicionales y determinan que la población local desarrolle una economía de subsistencia basada en la comercialización estacional de caprinos destinada a los acopiadores locales.

La investigación efectuada tuvo por objeto apreciar los resultados del manejo de poblaciones de guanacos en silvestría, tratando de conocer si las actividades realizadas por los miembros de la cooperativa podían estimular el crecimiento de la economía regional, al permitir el aprovechamiento sustentable del guanaco silvestre como complemento a las producciones tradicionales y favorecer la con-

servación de las poblaciones de guanacos de la reserva, recuperando el valor histórico cultural de una especie nativa y generando una fuente de empleo local para evitar la migración a las ciudades.

El estudio del caso consideró la actividad de manejo de guanacos silvestres y los resultados obtenidos luego de cuatro temporadas de esquila, analizando las decisiones adoptadas, en especial la resolución de no vender la fibra en bruto sino la de darle valor agregado a través del procesamiento artesanal, produciendo fibra descordada y cardada, hilos de diferente grosor y fieltro con el descarte de producción. Se focalizó además en los cambios que se produjeron en los miembros de la cooperativa al encarar el trabajo artesanal, utilizando máquinas manuales como cardadoras y ruecas y las transformaciones relativas a la condición social de pobladores de bajos recursos que viven en tierras fiscales al lograr un manejo de la especie realizado bajo estrictos protocolos de bienestar animal y contribuir al procesamiento artesanal de la fibra para generar valor agregado y empleo de mano de obra local.

Desde otra perspectiva de investigación, focalizada en los aprendizajes derivados del proceso de innovación, se pueden mencionar los estudios dirigidos a productores asociados a cooperativas agropecuarias con el objeto de caracterizar aspectos diferenciales en la percepción y conceptualización de los problemas vinculados a la sostenibilidad de los emprendimientos rurales (Massoni et al. 2002, Gargicevich, 2004).

Los estudios recurrieron a alternativas metodológicas tradicionales y participativas²⁸, evaluando además la visión de los profesionales que actúan en el terreno respecto a las ventajas, desventajas y aprendizajes de los procesos participativos de formación del conocimiento para la innovación. Se trató de reflexionar sobre la pertinencia del modelo difusionista de extensión en el actual entorno ya que los profesionales que participaron en la investigación poseían una formación agronómica formal, de base tradicional, aunque no contaban con experiencia sistemática en el desarrollo de

acciones participativas de resolución conjunta, no obstante pertenecer a instituciones que realizaban tareas de extensión.

Los estudios permitieron dar cuenta de la pertinencia del actual sistema de generación de conocimientos aplicado a la innovación agrícola y concluir sobre las diferencias en las definiciones del problema y en las soluciones propuestas según cada alternativa metodológica. Del mismo modo permitieron plantear la necesidad de cambios en el entorno profesional del desarrollo agrícola, identificando los aspectos limitantes y discutiendo los procesos necesarios para modificar la relación que mantenían profesionales y productores. La evaluación realizada, consideró a la innovación como una competencia social, que reconoce a los actores en la búsqueda activa de relaciones que les permiten aprender para cambiar sus prácticas. En síntesis, al actuar sobre la convergencia de intereses, la coalición de recursos y las redes de comunicación, se logró poner en evidencia la sinergia del trabajo de los actores para respaldar efectivamente el aprendizaje que sustenta la innovación (Salomon M. y Engel P. 1997).

Las modalidades de evaluación antes mencionadas, no constituyen tipos puros. Mientras que la evaluación desde una perspectiva sincrónica recupera algunos elementos del proceso de innovación, la sistematización también se interesa por conocer y, especialmente por comprender los resultados. De distinto modo la investigación posibilita conocer y comprender las causas de las transformaciones que se producen.

4. A modo de conclusión

Aunque en el campo de las investigaciones sobre la economía solidaria a todo investigador le interesa que sus trabajos produzcan transformaciones importantes en el quehacer organizacional, un verdadero investigador no hace depender su actividad de ese resultado.

En la práctica, además de respetar el compromiso fundamental con la búsqueda de la verdad, cuando el investigador

se dedica al campo de las organizaciones de la economía solidaria y quiere apreciar el impacto de los resultados de su trabajo sobre esa realidad, pretende encontrar una clara relación entre sus investigaciones y la innovación organizacional.

Esto sucede debido a la orientación ética de la investigación en organizaciones y el consiguiente compromiso del investigador con ellas. Dicho compromiso puede adoptar entonces formas diferentes: favorecer en los actores la utilización de conocimientos para poner en marcha eficazmente sus intenciones, fortalecer determinadas líneas de investigación, formar becarios o investigadores en esa misma dirección. También una de esas formas consiste en hacer llegar el conocimiento producido a quienes toman las decisiones de modo de promover su empleo adecuado.

El compromiso a menudo se manifiesta como una preocupación importante por influir en la realidad organizacional, coyuntural o estructural, aunque reconociendo y manejando de manera adecuada las enormes diferencias entre las lógicas y los tiempos de la investigación y de la práctica concreta de los actores involucrados en las organizaciones.

Es frecuente que entre las preocupaciones de los investigadores de nuestra comunidad académica se consideren problemáticas como la inercia organizacional o la rutinización, que sin duda atentan contra la innovación. De allí surge la intención de influir sobre ellas, lo que indica que la relación entre investigación organizacional e innovación, no puede dejarse librada a lo imprevisto, confiando en que ésta se produzca cuando las lógicas y los ritmos de la investigación, los deseos de los actores y de quienes toman decisiones coincidan. Es inherente a la ética del investigador buscar explícitamente esa coincidencia. Reconocerla implica además aceptar que el trabajo relativo a las organizaciones de la economía solidaria se basa en la investigación, pero va mucho más allá de ella. El investigador no es un espejo o intérprete de la realidad, sino que le corresponde divulgar, formar, traducir, convencer y responsabilizarse por las consecuencias de sus propuestas. Las herramientas y caminos para lograr estos objetivos son numerosos y muy variados. Aunque en el texto se han mencionado sólo algunos, es evidente que existen muchos otros que es conveniente explorar.

A modo de conclusión es necesario señalar la importancia y la necesidad de los compromisos que puedan asegurar el impacto de las verdades descubiertas. A esto se agrega una invitación dirigida a quienes toman las decisiones o se encuentran involucrados en la acción cotidiana, para que conozcan el trabajo que los investigadores realizan en el campo de la economía solidaria y dialoguen con ellos. Al convertirse en interesados receptores de los resultados de la investigación organizacional se espera que ésta inspire, favorezca y fundamente la innovación.

Así, el estímulo para la producción de nuevos puntos de vista y saberes teóricos y prácticos garantizará la capacidad para hacer emerger cuestiones útiles para la acción, valorizables desde el punto de vista de la investigación y capaces de producir hallazgos que permitan retroalimentar las innovaciones, no solo las que se investigan sino también otras que pretenden realizar transformaciones similares.

Bibliografía

- Adair J. (1993) El reto gerencial de la innovación. Ed. Legis, Colombia
- Albornoz, M. (1993) "Indicadores de innovación: las dificultades de un concepto en evolución". Revista CTS, n° 13, vol. 5, Noviembre.
- Assogba (2007). "Innovation sociale et communauté. Une relecture à partir des sociologues classiques", Alliance de recherche université-communauté/innovation sociale et développement des communautés (AURC- ISDC), Université du Québec en Outaouais (UQO), Série : Recherches, n° 5, mars.
- ____ (2010), "Théorie systémique de l'action sociale et innovation sociale", Cahiers de l'ARUC-ISDC, Série recherches, n° 31, Université du Québec en Outaouais.
- Bernier L., Bouchard M., Lévesque B. (2002) "Attending to the General Interest: New Mechanisms for Mediating between the Individual, Collective and General Interest in Québec". Annals of Public and Cooperative Economics vol 74 n 3
- Charid M., Daniels A. (dir) (1997) Nouveau management public et administration publique au Canada, Toronto, Institut d'administration publique du Canada
- Chombart de Lauwe P. (1969) Pour une sociologie des aspirations, Paris, Denoël.
- ____ "Dynamique des aspirations et changement des institutions", Cahiers Internationaux de sociologie, XLIV.
- Damanpour F. 1991. "Organizational innovation: a meta-analysis of effects of determinants and moderators", Academy of Management J. 34
- Doyon R. ; Firsirotu M. (1991) "Comparaison de deux paradigmes sur le changement organisationnel: le paradigme radical et le développement organisationnel", en Tessier R ;
- Tellier Y., Changement planifié et développement des organisations, Sillery, Presses de l'Université du Québec, tome 5.
- Dubost J.; Lévy A. (2002) "Recherche-action et intervention", en Vocabulaire de psychosociologie. Ed. Érès

- Fontan J-M; Klein J.L; Lévesque B, (2003) Reconversion économique et développement territorial, Quebec, Presses de l'Université du Québec
- Fontan J-M; Klein J.L; Tremblay D. (2004) "Innovation et société", Géographie, économie, société, vol 6 n 2.
- Gargicevich A. (2004) ¿Y si la innovación es un emergente sistémico? XII Jornadas Nacionales de Extensión Rural AADER – San Juan, Argentina, Septiembre
- Ghibaudi J. (2009) "Universidad y políticas de economía social en Brasil: el caso de la incubadora tecnológica de cooperativas populares". Documento del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Buenos Aires, Junio.
- Griguol R.; Macqueen J.; Michel V. (2008) Proyecto FONTAR, Incorporación y mejora de tecnología para preservar las características ecotípicas de los vinos, Buenos Aires
- Hämäläinen T., Heiskala R. (Ed.) (2007) Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance, Edward Elgar Publishing
- Jacquier C. (1991) Voyage dans dix quartiers européens en crise, Paris, L'Harmattan
- Langlois, S. (1982) "L'univers des aspirations des familles québécoises", Recherches sociographiques, XXIII, no 3
- Massoni, S.; Maroni, H.; Gargicevich A (2002) "Diagnóstico comunicacional sobre las percepciones diferenciales del problema de la sostenibilidad del sistema agrícola en Casilda". Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Rosario, Año 2002 Número II
- Moulaert F., Sekia F. (2003) "Territorial Innovation Models: A Critical Survey Regional Studies, Vol. 37.3, [en línea] http://users.skynet.be/frank.moulaert/frank/Territorial_Innovation_Models_2003.pdf
- Mulgan G. Ali, R., Halkett, R., & Sanders, B. (2007) "Social Innovation: What it Is, Why it Matters and How it Can Be Accelerated" Working Paper, Skoll Centre for Social Entrepreneurship, Saïd Business School, University of Oxford. The Young Foundation. [en línea] http://www.youngfoundation.org/files/images/03_07_What_it_is_SAID_.pdf
- Mumford M. (2002) "Social Innovation: Ten Cases from Benjamin Franklin" Creativity Research Journal, Volume 14, Issue 2 April
- Phills J., Deiglmeier K. Millar D. (2008) "Rediscovering Social Innovation" Stanford Social Innovation Review, automne, [en línea] http://www.ssireview.org/images/articles/2008FA_feature_phills_deiglmeier_miller.pdf
- Porter, M. (1982) Estrategia Competitiva, C.E.C.S.A, México.
- Porter, M. (1987) Ventaja Competitiva, C.E.C.S.A., México
- Poupart R; Hobbs B. (1991) "Culture et développement organisationnels: concepts théoriques et guide pratique", en Tessier R. et Tellier Y., op. cit., tome 4
- Rocher G. (1976). "Éléments pour une théorie psycho-sociologique des aspirations" (trad. de l'article "Toward a Psychosociological Theory of Aspirations", en Loubser, J. Ed., Explorations in General Theory in Social Sciences, New York, The Free Press.
- Salomon, M. ; Engel, P. (1997) Networking for innovation: a participatory actor oriented methodology, windows and tools. Amsterdam: KIT Press.
- Schein E. (1991) "Plaidoyer pour une conscience renouvelée de ce qu'est la culture organisationnelle", en Tessier R. ; Tellier Y. op. cit., tome 4.
- Schumpeter J. (1977) Teoría del Desarrollo Económico. Fondo de Cultura Económica. México
- Scott, R. (2007) "Institutions and social innovation" en: Hämäläinen, T.J., Heiska-

- la, R. (Eds.), Social Innovations, Institutional Change and Economic Performance. Edward Elgar, Cheltenham
- Union européenne (2009) "Tackling Social Exclusion through Social Innovation: Strategy Research Options", European Policy Brief, projet Katarsis de l'UE
- Weber, M. (1981) Histoire économique Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la sociologie, Paris, Gallimard.
- ____ (1977) Economía y sociedad, Fondo de Cultura Económica, México
- Westley F. (2008) "The Social Innovation Dynamic" [en línea] http://www.sig.uwaterloo.ca/documents/TheSocialInnovationDynamic_001.pdf

APUNTES FINALES

Juan Fernando Álvarez R.

Una lección aprendida en las anteriores notas es que, en la medida en que las sociedades van cambiando, también lo deben hacer sus instituciones. Estas, deben dar nuevas respuestas a las crecientes demandas de sus grupos de proximidad. Así, la gestión de organizaciones de economía social y solidaria requiere de una constante innovación. Cada lectura de las páginas anteriores configura una vía de innovación.

En este último apartado se reflexiona en torno a las temáticas tratadas basado en un análisis crítico de los aportes anteriores y abocado a la experiencia colombiana. Cabe apuntar que las opiniones que se expresan en adelante son responsabilidad exclusiva de quien escribe este apartado.

- Innovación en el ámbito político

Queda claro que las organizaciones de la economía social y solidaria son sostenibles, y generan desarrollo local, siempre que estén inmersas en sus comunidades bajo lógicas de proximidad. El ejercicio de la democracia *requiere un conjunto de valores de naturaleza política y de orientación de los ciudadanos* hacia una identidad propia. Por ello la necesidad de incluir la educación para el ejercicio de la política como espacio de redefinición de los territorios, de cohesión social y de construcción de confianza.

En efecto, en Colombia uno de los focos donde el accionar solidario tiene mayor incidencia en el mejoramiento de la

calidad de vida, es en aquellos territorios donde el mercado y el Estado no han hecho presencia y donde organizaciones de actores tienen problemáticas comunes.

La veta que se abre es la concerniente a innovar mediante la co-construcción de lo público no estatal. De lo público como concepción de preservación colectiva. No basta con auto - procurarse el acceso a bienes y servicios sino que, en lo sucesivo, se requerirá que las organizaciones en su construcción cívica se empoderen del direccionamiento de lo público, configuren instancias democráticas para garantizar la paz, la provisión de bienes estatales básicos, incluyan a colectivos excluidos, generen cohesión social y sobre todo garanticen su acceso a los mercados sin mayores obstáculos.

¿Cómo lograrlo? Procurando proximidad. Generando capital social (*la ausencia de capital social reduce la solidaridad*). Multiplicando el valor del capital simbólico del sector solidario hoy en el país. Una vía práctica es a partir de una educación vista como costo y no como gasto que procure el fortalecimiento de la participación, la racionalidad solidaria, el encuentro para reproducir solidaridades y como un motor de cambio de hábitos de consumo y producción.

Si la educación política es sumisa, galante con la realidad y escasa de autocrítica, la responsabilidad individual tenderá a diluirse entre un cúmulo de colectivos difíciles de identificar que se acusan los unos a los otros y que, detrás de su actuar cooperativo, esconden una situación irreconciliable entre sus intereses de economía privada y los del colectivo.

- Innovación en la gestión del factor humano

La apertura comercial y de mercados exige de las organizaciones una mayor agregación de valores añadidos diferenciadores y, por otro, mayor eficiencia en la prestación de servicios. Una vía para procurar lo anterior es mediante una gestión idónea del factor humano y una herramienta útil se da a partir de la identificación de competencias que, desde lo local, generen valor social y desde lo global tenga la capacidad de conocer el entorno, las prácticas y pueda tener diferenciadores para evitar la natural tendencia de la gran empresa

de escoger los espacios y colectivos que quiere tener como futuros clientes.

No debe olvidarse que, en lo local, el factor humano tiene conocimientos vernáculos propios de su idiosincrasia. ¿Cómo procurar que estos conocimientos generen valor social? La respuesta se construye a partir de la articulación de los intereses individuales de los asociados y trabajadores a los propósitos de sus organizaciones.

Cuando las organizaciones de economía social y solidaria son producto de una construcción social previa, difícilmente perderán su incidencia pues ya hacen parte del entramado institucional que identifica a los territorios y mantienen una visión compartida. Para ello deberán los asociados y trabajadores de las organizaciones *movilizarse y responsabilizarse en torno a los proyectos comunes*.

Si los conocimientos locales generan valor, la organización puede expandir su radio de acción y globalizar sus añadidos. Pero cuando la organización olvida su factor diferencial (el humano) deshumaniza sus servicios y su oferta deberá necesariamente seguir las tendencias que se impongan desde los mercados dominados por la gran empresa. En este caso adaptarse a las tendencias del mercado no sólo puede resultar muy costoso, sino además impropio.

La gestión humana por competencias brinda la posibilidad metodológica para conectar a los trabajadores y colaboradores de las empresas con los objetivos institucionales y su estrategia. Al respecto, cabe mencionar como algunos investigadores han estudiado el clientelismo que se genera en organizaciones de economía social y solidaria cuando los directivos en procura de obtener mayor poder individual en el área operativa de la organización, buscan que amigos, familiares y conocidos sean involucrados laborablemente. En este sentido, por medio de la gestión por competencias se logra identificar el desempeño laboral frente a los objetivos de la organización y no sólo frente a un interés particular, esto disminuye los conflictos derivados del clientelismo como política de inclusión laboral. Claro está que antes de utilizar un enfoque metodológico habrá que precisar qué competencias

corporativas genéricas y específicas se requieren para cada cargo de las organizaciones y entender que pese a que la doctrina es necesaria para todos, y se requiere como competencia en todos los cargos, aquellos trabajadores que incidan con mayor fuerza en la toma de decisiones deberán manejar una mayor complejidad de la misma.

Una vez implementadas estrategias de gestión por competencias debe avanzarse (e innovarse) hacia la gestión del conocimiento mediante el aprendizaje permanente y la co-producción del mismo.

- Innovación en el desarrollo de estrategias competitivas

Una lección clara es que cuánto más intervencionista sea el Estado más vulnerables terminan siendo las organizaciones a los vaivenes y presiones de los mercados. Las organizaciones de la economía social y solidaria deben, y pueden, competir basados en su naturaleza y en la flexibilidad que brinda una estructura de redes horizontales donde la información es abierta y no se usa para detentar poder. En estos contextos, las organizaciones solidarias pueden generar mercados propios pero deben tener libertad para hacerlo, autocontrol y directivos prestos a la búsqueda del bien común y la delegación.

Se innova cuando se puede competir con bienes y servicios que satisfagan de una forma más eficiente y eficaz la demanda de los asociados, pero más aún cuando éstos participan en la gestión de estos bienes y servicios, el factor humano es continuamente consultado y la información se convierte en una fuente permanente de competitividad y fidelización de los actores próximos. El balance social es una buena herramienta para ello. En definitiva, se trata de soportar la sostenibilidad de las organizaciones en el desarrollo y reporte de acciones coherentes con las necesidades del entorno.

Con respecto a la articulación de las organizaciones solidarias en el mercado da cuenta de que la tendencia europea es eliminar las restricciones comerciales y abrir las puertas para que las entidades compitan abiertamente en los mercados. En la Unión Europea, cualquier organización solidaria puede

realizar operaciones en cualquier otro país, abrir sucursales y expandir sus mercados. Por ello la gestión multicultural es una herramienta para orientar las estrategias de empoderamiento comunitaria y, a la vez, generar colaboraciones entre organizaciones solidarias para mejorar la incidencia del accionar mutuo en los diferentes territorios.

En este sentido, si bien la apertura no ha tenido buena acogida en los países del área Andina, las tendencias internacionales (incluyendo las del Mercosur) dan cuenta de la necesidad de prever y adelantar acciones para fortalecer a las organizaciones y evitar las pérdidas de un excesivo localismo en un mundo cada vez más integrado sin necesidad de eliminar al otro. En este sentido la experiencia alemana de integración entre dos tipos de sistemas cooperativos es aleccionadora y nos da elementos para unirnos en la diversidad.

- Innovación en la visibilización de la incidencia

Se citaba en el texto que Hirschman argumenta que *la búsqueda de la justicia, de la identidad, del amor y de la salvación debe ser considerada en el cálculo de ganancias y pérdidas*. Tal afirmación calza con exactitud en el ideario de las organizaciones de economía social y solidaria. Si estas organizaciones han de hacer algo de forma diferenciada sin duda deben demostrarlo y el primer paso es identificar qué hacen, cómo lo hacen, por qué lo hacen y qué esfuerzos destina la organización, y sus asociados en definitiva, por la satisfacción de una necesidad concreta.

Se trata de alinear las demandas individuales a las demandas sociales. De expresar no sólo los beneficios tangibles de una acción económica, sino también los beneficios no tangibles y los costos sociales generados. Se trata de visibilizar con información abierta cómo la organización se responsabiliza por cada acción que desarrolla y por qué las acciones que acometen siguen, o no, una estrategia de identidad organizacional.

En este ámbito se presentaron dos herramientas que contribuyen a poner en la agenda del sector temas que si bien ya han sido tocados los resultados concretos desdi-

cen la eficacia de las acciones. En primer lugar, se mostró la importancia de medir la incidencia de las organizaciones desde el punto de vista macroeconómico a través de la generación de cuentas nacionales propias y la identificación de las transferencias sociales realizadas. En segundo lugar, se mostró la importancia de identificar de forma unitaria (beneficiario a beneficiario) los bienes y servicios que otorgan las organizaciones solidarias a sus grupos de interés y la necesidad de incluirlos en sus balances sociales anuales.

Con respecto al primer tema no puede pedirse el reconocimiento institucional de una realidad si antes no ha sido medida y conceptualizada. Quizá la economía solidaria se ha construido bajo una noción sectorial que en la práctica no existe. Existen expresiones de economía social y solidaria, pero estas no tienen un hilo conductor que les identifique en la diversidad. De manera que el concepto aglutinador está todavía en fragua y por lo tanto la base de la medición es aún un tema en construcción.

Mientras lo anterior no se defina será cada vez más común encontrar lecturas conflictivas sobre cuál ha de ser el rol de la economía social y solidaria en la sociedad y cómo deben ser tratadas las organizaciones en consecuencia. Cada agente tendrá su lectura basado en sus intereses. Así no es de extrañar que exista descoordinación estatal frente al tema en tanto cada agencia leerá con distintos focos la realidad de las organizaciones e interpretará, a su conveniencia, cuáles han de ser las medidas idóneas para procurar su fomento y fortalecimiento. Entre tanto, los gremios seguirán buscando mantener los beneficios conseguidos y su rol, como agentes de innovación, tenderá a diluirse entre el *lobby* propio de la resistencia.

El segundo tema también es espinoso. Medirse y mostrarse de forma periódica, verificable por terceros y bajo pautas estandarizadas ligadas a la identidad cooperativa, tiende a largo plazo a generar procesos de gestión que rompen con las formas tradicionales, más atadas a los designios de líderes que a los productos de un entramado institucional con objetivos, beneficios y beneficiarios claramente identificados.

Quizá esto sea la causa de la falta de esfuerzos por generar balances sociales cada vez mejores, medir el agregado unitario y hacer benchmarking con otras organizaciones solidarias. Si adicionamos que muchas organizaciones solidarias se identifican, entre sí, como competidores, el resultado es el miedo a la evaluación y a la sofisticación de instrumentos para conocerse.

Por otra parte, es menester que los criterios de exposición del éxito de organizaciones de economía social y solidaria cambien. Se mostraba la invalidez de admitir que los criterios de facturación y beneficio final sean los únicos que se utilicen para evaluar el emprendedurismo social. En efecto, la mayoría de páginas web de las organizaciones gremiales en el mundo están llenas de ranking por activos, patrimonio e ingresos y no reportan alternativamente el posicionamiento de las entidades más grandes con respecto al mejoramiento de la calidad de sus asociados, sino que suponen que los criterios financieros reflejan la incidencia en la satisfacción de sus asociados. El balance social puede contribuir a ello en tanto pueda demostrar la incidencia de la organización en el mejoramiento de la calidad de vida de un porcentaje de sus asociados.

- Innovación en el ámbito legal

Líneas arriba se referenciaba que a mayor intervención del Estado menores espacios para la innovación organizacional. También se referenciaba cómo la ausencia de criterios comunes generaba en entidades públicas dispersión interpretativa. En el estudio sobre estos aspectos se establecen fundamentos analíticos para soportar que en Colombia la profusidad normativa no genera articulación y terminan dictándose normas que van en contravía de los postulados constitucionales y carentes de la naturaleza solidaria y del rol que deben desempeñar las organizaciones como miembros de un sector diferenciado. La ausencia de una norma abarcadora produce una excesiva intervención estatal para solventar problemas particulares de la gestión de las organizaciones, restricciones comerciales y en adición obsolescencia

regulativa para facilitar la coordinación de las organizaciones en los mercados, su integración y la posibilidad de generar grupos empresariales en ámbitos donde ni el Estado ni las empresas de capital llegan con eficiencia.

Las orientaciones al respecto abogan por la necesaria coordinación legislativa, de los instrumentos de promoción y supervisión basados en una normatividad flexible basada en la naturaleza de las empresas de economía social y solidaria, no intervencionista, que permita actuar a las organizaciones en aquellos ámbitos de la economía que lo considere (siempre y cuando no viole la naturaleza y la identidad solidaria) y donde la solidaridad sea entendida en su dimensión recíproca y no de caridad. Lo anterior sentaría unas bases firmes para propiciar la inversión social y la capitalización de las organizaciones, en especial de las de índole mutual.

- Innovación en la regulación interna

¿Quién mejor que las cooperativas para garantizar su idoneidad? Al parecer en Colombia la respuesta es el Estado. Mientras que en Colombia cumplimos 80 años de la expedición de la primera ley cooperativa y hoy nos encontramos en una escala de supervisión principal, en Alemania se cumplen 77 años de la obligatoriedad de las cooperativas a afiliarse a una federación de auditoría creada desde el mismo sector.

Es probable que las últimas crisis del sector cooperativo y la presencia de algunos de sus actores en organizaciones y gremios, haya repercutido en generar un clima de desconfianza por parte del Estado que se compensa con una intervención directa que recuerda a los modelos de planificación central donde el dictador benévolo regía los destinos de sus ciudadanos.

Para llegar a plantear un sistema de supervisión propio se requieren funcionarios especializados en los asuntos cooperativos. La supervisión debe enfatizar en las dimensiones financieras de las organizaciones y en las sociales. Un acento mayor en alguna de las dos puede generar la desnaturalización o la quiebra organizacional. Nuevamente el balance social aparece como una herramienta para identificar, en este caso, la eficiencia de las organizaciones en el cumplimiento de su objeto social.

Por otra parte, existen costos de agencia supremamente costosos en las entidades solidarias. Este aspecto está plenamente documentado por la literatura y en algunos de los artículos se toca tangencialmente. Mientras los directivos asociados tienen unos intereses (muchas veces disímiles entre sí e incluso no necesariamente imbricados a los intereses colectivos), los gerentes y sus equipos tienen otros. Los primeros querrán, en el mejor de los casos, propiciar la satisfacción de la mayor cantidad de necesidades posibles, los segundos quizá tengan estímulos para buscar el crecimiento infinito de las organizaciones de las cuales progresivamente terminan detentando tanto poder que pueden tomar decisiones contrarias al interés general sin que los asociados puedan hacer mucho.

En algunas organizaciones la innovación gerencial ha disminuido al máximo este costo. Por ejemplo, en algunas organizaciones se separa la función de Gerente de la de Representante Legal, en otras los gerentes no existen y las decisiones las toman los miembros del consejo, quienes están dedicados completamente a la gestión de la organización. En otros casos se crean órganos directivos que controlan distintas áreas de la organización y en otros la representación de los gerentes es sustituida por un Consejo de Administración que actúa en concordancia con los acuerdos de grupos de asociados que continuamente hacen Asambleas. Cada caso tiene sus particularidades, pero en todo caso es necesario analizar el tema de los costos de agencia en las organizaciones y actuar en consecuencia.

- Innovación en las políticas públicas

Es necesario que las organizaciones de economía social y solidaria discutan con rigor qué esperan del Estado y a través de qué instrumentos esperan un accionar. Si bien se ha mencionado que el Estado no cuenta con una coordinación en sus políticas, también se ha dicho que, en buena medida, el descuido de lo público por parte de las organizaciones es causante de ello. En algún momento las empresas de economía social y solidaria perdieron el control de su quehacer,

lo delegaron al Estado y a su aparato institucional y ante la discrecionalidad propia de la dispersión, exigen del Estado coordinación.

En investigaciones recientes sobre las políticas públicas del sector solidario colombiano se han identificado tres lecturas en los funcionarios estatales y en los gremiales: una primera lectura aboga porque el sector siga teniendo los beneficios fiscales derivados de su aporte al interés general, otra aboga porque exista un tratamiento diferenciado según el tipo de organización y el rol que cumpla en el cumplimiento de su especificidad y una tercera lectura aboga porque las organizaciones de economía social y solidaria puedan ser tratadas igual que cualquier organización empresarial ¿Cuál de estas posturas genera mayores incentivos para el desarrollo de las organizaciones?

Es un tema de costos, beneficios y decisiones. Lo que no cabe esperar es una política que abogue por la presencia de un estado paternalista con organizaciones que no cumplen sus cometidos por el afán de fortalecer su capacidad financiera. Esto generaría dispersión de los recursos del Estado. Tampoco cabría esperar que organizaciones que cumplen en buena medida las funciones que debería hacer el Estado sean tratadas por igual que aquellas que dedican sus esfuerzos a buscar la máxima retribución al capital. ¿Existe un equilibrio al respecto?

Quizá no exista un óptimo equilibrio dada la diversidad de intereses, pero si es posible encontrar un segundo mejor. Más debe discutirse con argumentos técnicos. La valoración de la incidencia macroeconómica de las organizaciones en cuentas nacionales, la realización y comparación de balances sociales y la definición gremial frente al rol que deben cumplir y que, en la práctica, están cumpliendo en el mercado las organizaciones de economía social y solidaria pueden servir de evidencia.

En todo caso, es necesario co-producir las políticas públicas que en definitiva afectarán al conglomerado de organizaciones de economía social y solidaria. Para ello los líderes deben reconocer a sus pares, asumir lo público en su dimen-

sión no estatal y ser capaces de mediar acciones conjuntas por satisfacer un interés común. También deben ser capaces de asumir la responsabilidad por las decisiones que toman y hacer visibles sus propuestas, sus intereses, sus posturas frente a temas controversiales y los resultados de las negociaciones que adelantan en representación de otros.

- Innovación en la educación y la investigación

Todos los retos identificados anteriormente pueden ser asumidos con innovaciones gerenciales. Sin embargo, no todo líder está en capacidad de asumir el cambio y un factor preponderante que debe tener es el conocimiento. Una manera de adquirirlo es aprendiendo de otras experiencias, pero ello requiere un rigor que no siempre los líderes están dispuestos a asumir.

En Colombia los porcentajes destinados a la formación de líderes y cooperativistas es comparativamente más alto que en cualquier otro país de Latinoamérica. Cabría esperar un rigor técnico mayor, pero basta con participar de algunas Asambleas y Consejos de Administración para observar como en la mayoría de los casos (con notables excepciones) las decisiones son tomadas sin soporte empírico alguno. La sagacidad, el olfato y la pericia son atributos supremamente valorados en algunos líderes, pero la formación cooperativa no lo es tanto, más bien la formación en escuelas de negocios para empresarios capitalistas es más apreciada. Los pocos estudios que se realizan suelen dejarse a organizaciones que desconocen de la lógica cooperativa y la discusión técnica suele no encararse.

Muchos líderes sostienen que la gestión empresarial debe abocarse a la sostenibilidad financiera y que la distribución social no es un tema que requiera mayores análisis empíricos. En los casos excepcionales se muestran variables sociales sin conexión alguna con los resultados empresariales. Se habla de pobreza y desigualdad, pero poco se conoce acerca de estas variables en las organizaciones. Quizá un paseo por las páginas Web de una muestra de organizaciones y entidades gremiales pueda ser suficiente para soportar lo anterior.

En todo caso la evidencia de la incidencia de la investigación en el devenir de las organizaciones exitosas que acá se documentan puede servir de incentivo para despertar el interés por esta veta aún en desarrollo. Existen estudios y organizaciones que han encontrado espacios de innovación a partir del fomento de investigaciones científicas y esperamos que, en el futuro, este reto sea asumido por la generalidad de directivos y desaparezca el sofisma según el cual el método académico no es un buen medio de aprendizaje.

No debe olvidarse que la innovación, al igual que la calidad, es un proceso. Como tal requiere esfuerzos sostenidos, formación continua y de grupos que la gestionen. El estudio de casos da cuenta que el producto de la innovación, en empresas de economía social y solidaria, tiene efectos que reproducen condiciones competitivas en el tiempo basadas en la generación de valor social, la co-construcción y transferencia de conocimientos y en mayores dotaciones cívicas de responsabilización frente a los problemas que atañen a las organizaciones.

AUTORES

Jorge DE SÁ: Profesor del Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas de la Universidad Técnica de Lisboa, investigador del Centro de Administração e Políticas Públicas del mismo Instituto y Vicepresidente del Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative. Doctorado en Gestão (Instituto Universitario de Lisboa), Magíster em Gestão do Desenvolvimento e Cooperação Internacional (Universidad Moderna de Lisboa) y Licenciado en Sciences Sociales (Université Libre de Bruxelles).

Miguel Ángel ALARCÓN CONDE: Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Castilla-La Mancha. Profesor visitante de la Universidad Estatal de Campinas, Sao Paulo. Coautor, entre otros, de los libros *Las Cuentas de la Economía Social: Magnitudes y Financiación del Tercer Sector en España* (Thomson-Civitas, 2009), *Sector no lucrativo: distribución regional* (Thomson-Civitas, 2005) y de artículos como *Madrid ante la Ley de Economía Social*, (Economistas, nº123). Doctor en economía y economista de la Universidad Castilla-La Mancha.

Hernando ZABALA SÁLAZAR: Investigador y profesor de la Fundación Universitaria Luis Amigó de Medellín. Historiador y especialista en derecho solidario. Director Ejecutivo de la Corporación CDC y autor de numerosos estudios cooperativos, entre los que se destacan *Sembrador de una*

esperanza: Francisco Luis Jiménez. Tomo I y II, Planeación estratégica aplicada a cooperativas y demás formas solidarias, las teorías sobre la solidaridad y el porvenir de la cooperación y Legislación Cooperativa Colombiana. Vigencia y constitucionalidad.

Benjamín RAMÍREZ BARACALDO: Docente e investigador universitario de varias instituciones latinoamericanas. Entre sus escritos se destacan *Teoría y Doctrina de la cooperación, La Función de las federaciones de Auditoría dentro del cooperativismo, La Supervisión y Control de las Cooperativas*. Magíster en Administración del Desarrollo (Escuela Superior de Administración Pública) y en Investigación y Docencia Universitaria (Universidad Santo Tomás), especialista en teoría de la cooperación (Universität Münster) y estudios en economía social y cooperativismo (INDESCO).

Juan Fernando Álvarez RODRÍGUEZ: Coordinador de investigación del Instituto de Economía Social y Cooperativismo de la Universidad Cooperativa de Colombia. Miembro científico de las redes Ciriec-Colombia y Unicosol. Coautor, entre otros, de los libros *Análisis de la Política Fiscal del Sector Solidario Colombiano* (Dansocial, 2010), *Buenas prácticas de cooperativas de trabajo asociado* (Dansocial, 2010) y *Racionalidad, cooperación y Desarrollo. Elementos desde la Multiactividad Cooperativa* (Cootradian, 2009). Coordinador de la Revista *Cooperativismo y Desarrollo*. Máster en economía social y dirección de entidades sin ánimo de lucro (Universitat de Barcelona), especialista en evaluación social de proyectos (Universidad de los Andes) y economista (Universidad de los Andes – Venezuela).

Juan de Dios JIMÉNEZ: Director del Departamento de Economía Aplicada de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Granada y de la cátedra Maat de economía pública y sociedad de la información. Docente catedrático e investigador en economía aplicada.

Valentín MOLINA MORENO: Docente de la Universidad de Granada y consultor internacional en gestión. Ha sido Director General de la Fundación Caja Rural de Toledo y Co-Director de su Cátedra de Estudios Cooperativos. Cuenta con un doctorado en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad Castilla de la Mancha y es master en Dirección de Empresas Cooperativas por la misma Universidad.

Rafael LÓPEZ: Docente de la Universidad de Granada y miembro de la de la cátedra Maat de economía pública y sociedad de la información.

Mirta VUOTTO: Dirige desde 1994 el Centro de Estudios de Sociología del Trabajo en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. También es docente de posgrado en la Universidad Nacional de Rosario y de la Universidad Nacional de General Sarmiento, en la que integra el Comité Académico de la Maestría en Economía Social. Es de profesión socióloga y posee un Doctorado por la Universidad de Buenos Aires con orientación en Administración. Dirige el Comité Editorial de la Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, Facultad de Ciencias Económicas-UBA. Es vicepresidente del Comité de Investigación Cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional y miembro de la Comisión Científica Economía social y cooperativa, del Centro Internacional de Investigación sobre la Economía Social (CIRIEC), Bélgica.

Sergio TOBÓN TOBÓN: Director de la Corporación Centro de Investigación en Formación y Evaluación del Talento Humano –CIFE-, asesor de diversas organizaciones empresariales en la gestión del talento humano por competencias en diversos países y de mejoramiento de la calidad de la educación superior en diversos países de Latinoamérica desde el modelo de competencias. Doctor en Modelos Educativos y Políticas Culturales de la Sociedad del Conocimiento en la Universidad Complutense de Madrid. Autor y/o coautor de 15 libros sobre competencias y gestión del talento humano en diversas áreas: educación, sociedad, familia, salud y empresas.

Ariel César NÚÑEZ ROJAS: Docente e investigador de la Universidad de Manizales. Miembro de la Corporación Centro de Investigación en Formación y Evaluación del Talento Humano –CIFE-. Doctorando en Psicología de la Universidad de Palermo. Magíster en Psicología y educación y psicólogo de la Universidad de Manizales.

Clara Eugenia GUZMÁN CALDERÓN: Asesora en aplicación de tecnologías de la información y la comunicación en la gestión del talento humano. Miembro de la Corporación Centro de Investigación en Formación y Evaluación del Talento Humano –CIFE-. Ingeniera en Sistemas y experta en e-Learning.

Innovación y Economía Social y Solidaria: retos y aprendizajes de una gestión diferenciada

Tiraje: 500 ejemplares

IMPRESO EN BOGOTÁ D.C.
SOPORTE&DISEÑO
2011