

Índice

Presentación..... 11

Dossier

La economía social latinoamericana en encrucijada: asociaciones y agentes entre los gobiernos progresistas y los neoliberales (finales del siglo XX y principios del XXI)

Coordinado por Rocío Soledad Poggetti

La economía social latinoamericana en encrucijada: asociaciones y agentes entre los gobiernos progresistas y los neoliberales (finales del siglo XX y principios del XXI)

Rocío Soledad Poggetti 15

Notas sobre economía popular, social y solidaria en gobiernos progresistas latinoamericanos y sus vínculos con la valorización de organizaciones

Juan Fernando Álvarez, Daniel Francisco Nagao Menezes 27

Desarrollo Institucional de la Economía Social y Solidaria en Brasil – Del Gobierno Fernando Henrique Cardoso (1995) a Jair Bolsonaro (2022)

Daniel Francisco Nagao Menezes 51

Gobierno progresista e inclusión social a través del trabajo. Las cooperativas sociales del MIDES en Uruguay (2006-2019)

Juan Pablo Martí 83

Economía social en los márgenes agrarios. Asociaciones y agentes productivos en la agroindustria yerbatera argentina (1991- 2021)

Lisandro Ramón Rodríguez..... 111

Parte abierta

La industria tabacalera argentina durante las reformas del Estado y la desregulación económica: Estado nacional, empresas y gobiernos provinciales (1990-2001)

Hugo Ariel Rossi..... 137

Transformación en la industria farmacéutica argentina: del liderazgo de las empresas internacionales Big Pharma al dominio de las corporaciones locales de genéricos de marca (2003-2018)

Federico Daniel Naspleda..... 169

Reseñas

El cooperativismo agropecuario argentino entre el Estado y el mercado. Actores y procesos en perspectiva histórica

Cristian Wilson 213

Directrices para autores/as 217

Notas sobre economía popular, social y solidaria en gobiernos progresistas latinoamericanos y sus vínculos con la valorización de organizaciones¹

Juan Fernando Álvarez²
Daniel Francisco Nagao Menezes³

Resumen

El artículo se propone analizar la relación entre los gobiernos progresistas de América Latina y las economías alternativas, con especial énfasis en la Economía Social y Solidaria, identificando si la promoción de emprendimientos sociales y solidarios se realiza bajo una lectura de alternatividad económica o tiende más a utilizarlo como sinónimo de emprendimientos competitivos e innovaciones eficientes. Se utiliza el método descriptivo con una revisión bibliográfica de la literatura internacional sobre las teorías involucradas en el tema central del artículo.

El abordaje conceptual permite precisar que la acción estatal en la Economía Social y Solidaria, y las correspondientes orientaciones que siguen en materia de promoción estatal, inciden directamente en la organización, rutina y gestión de las empresas populares y solidarias. Los hallazgos permiten aseverar, desde una lectura preliminar, que la dicotomía entre el fomento de políticas neoliberales y políticas progresistas terminan, en los países bajo estudio, solapándose y no logran propiciar un desarrollo sostenido de la economía popular, social y solidaria como sector alternativo en los mercados.

¹ Artículo resultante del Proyecto de Investigación 404253/2022-9 - financiado y apoyado por CNPQ en la LlamadaCNPQ/SESCOOP 2022.

² Pontificia Universidad Javeriana.
ORCID: 0000-0002-4362-5655
Correo: alvarez_juan@javeriana.edu.com

³ Universidade Presbiteriana Mackenzie
Programa de Pós-graduação em Direito Político e Econômico
ORCID: 0000-0001-9151-5699
Correo: nagao.menezes@gmail.com

Palabras claves

Economía social, economía popular, economía solidaria, fomento, valorización.

Abstract

The article intends to analyze the relationship between the progressive governments of Latin America and alternative economies, with special emphasis on the Social and Solidarity Economy, identifying if the promotion of social and solidarity enterprises is carried out under a reading of economic alternative or tends more to use it as a synonym for competitive ventures and efficient innovations. The descriptive method is used with a bibliographic review of the international literature on the theories involved in the central theme of the article.

The conceptual approach makes it possible to specify that state action in the Social and Solidarity Economy, and the corresponding guidelines that follow in terms of state promotion, directly affect the organization, routine and management of popular and solidarity companies. The findings allow us to assert, from a preliminary reading, that the dichotomy between the promotion of neoliberal policies and progressive policies end up, in the countries under study, overlapping and fail to promote a sustained development of the popular, social and solidarity economy as an alternative sector in the markets.

Key-words:

Social economy, popular economy, solidarity economy, promotion, valuation

Introducción

Producto de la creciente desigualdad, exiguos avances en la reducción de la pobreza y mayores tensiones en el ejercicio de la participación democrática, han llegado desde finales del siglo XX a Latinoamérica varios gobiernos con discursos alternativos autodenominados “progresistas”. Dichos gobiernos han ascendido al poder con el respaldo de movimientos

sociales y organizaciones alternativas, muchas de ellas identificadas con la economía social, solidaria y popular como esfera de iniciativas civiles.

A partir de un método descriptivo se analiza la evolución de este tipo de economías en países denominados progresistas (Venezuela, Ecuador y Bolivia por un aparte y Brasil, Uruguay y Perú), sus agentes y relaciones en los mercados. De este análisis se deriva la identificación de un problema sustantivo: tratar de mercantilizar bajo títulos como emprendimientos competitivos e innovaciones eficientes a las iniciativas alternativas propias de la economía social y solidaria.

Con estos elementos se investiga cómo la dicotomía entre el fomento de políticas neoliberales y políticas progresistas se solapan y no logran propiciar un desarrollo sostenido de la economía popular, social y solidaria como sector alternativo en los mercados. Repensar una nueva generación de políticas públicas de fomento requiere una mirada sectorial de las economías en mención que propicien condiciones para su reconocimiento basado en sus especificidades y su desarrollo autónomo y, esto se busca en este artículo.

El artículo presenta inicialmente el contexto histórico del problema en América Latina, analizando los gobiernos progresistas de la región, iniciando un diálogo con la Economía Social y Solidaria, especialmente en temas de funcionamiento de las empresas como formas de organización (gestión), acto cooperativo, formación de precios de bienes y servicios. Todo lo anterior para identificar formas de actuar en los mercados capitalistas.

Desde finales de la década de los noventa del siglo XX, Latinoamérica ha tenido varios gobiernos denominados “progresistas” apoyados por grupos sociales y organizaciones alternativas. Son denominados progresistas por poner en el centro de la discusión las angustiantes expulsiones, en términos de Saskia Sassen (2015), de los gobiernos anteriores, desigualdades y exiguos avances en la disminución de la pobreza, en un entorno de creciente corrupción asociados a grupos empresarios y reductos de gobiernos dictatoriales.

Este fenómeno político ha ganado varios conceptos, como gobiernos populistas, progresistas o de centro-izquierda (Borón 2004; Veltmeyer, Petras 2019). Otras caracterizaciones (Lowy 2017) los clasifican en dos bloques: progresistas (Venezuela, Ecuador y Bolivia) y social-liberales (Brasil, Uruguay, Perú y otros).

Inicialmente, gobiernos que se autodenominan progresistas llegaron a países como Brasil, Venezuela, Argentina, Ecuador, Bolivia, Uruguay y El Salvador. También, aunque con una breve duración, en Paraguay y República Dominicana. Más recientemente, han llegado a México, Honduras, Chile y Colombia. Estos gobiernos tienen en común enarbolar la promesa de acabar con el Neoliberalismo (Sierra 2011).

Bajo esta promesa, ingentes grupos comunitarios como los indígenas, las cooperativas y las asociaciones campesinas, tuvieron una ventana de oportunidad para ser beneficiados de un marco institucional de políticas públicas poco frecuentes en la región. Estos nuevos espacios de institucionalización de demandas cívicas potenciaron análisis del desenvolvimiento territorial como el extractivismo, el despojo de tierras, las garantías universales de acceso a servicios básicos hacia grupos informales, entre otros agrupados bajo el clamor “de una economía emancipadora para el pueblo”. Sin embargo, tras décadas de diversos gobiernos progresistas en la región Latinoamericana, los resultados parecen ser un oxímoron de las promesas.

La expresión práctica de acabar con el Neoliberalismo se materializó en un aumento de la participación del Estado rentista, se profundizó el extractivismo como fuente de obtención de recursos y la matriz productiva no logró modernizarse. Los movimientos sociales y las organizaciones alternativas al empresariado tradicional capitalista obtuvieron algunos espacios de participación, pero no de transformación.

Raúl Zibechi (2020) refiere como en Latinoamérica el saldo de los gobiernos progresistas es negativo y atribuye a ello el retorno de gobiernos de derecha con aceptación dado el miedo que suscita la arbitrariedad de regímenes como los de Nicaragua, Cuba y Venezuela. En el ámbito sociocultural el saldo negativo se expresa en la dispersión de los movimientos sociales, en tanto líderes sociales y de organizaciones alternativas terminaron en diversos Ministerios. Para este autor, en el ámbito económico el saldo negativo se expresa en la bancarización de las transferencias crecientes que se destinaron para los sectores populares y su expresión en el abultamiento de ganancias de los estamentos financieros capitalistas.

En este contexto, Latinoamérica es un ejemplo inacabado de “posneoliberalismo”, un estadio institucional donde el Estado regula la suscripción de todos los estamentos económicos, cívicos e institucionales a la libre competencia, la mercantilización y la reproducción capitalista,

justificando en los Estados “la necesidad de intervenir en ámbitos de la vida que han permanecido al margen de la lógica mercantil” (Sierra 2011). Ello se amplifica por la cercanía de los movimientos civiles integrados en la economía social, popular y solidaria con prácticas que buscan el cambio social desde una mirada que trasciende a la lógica mercantil (Guerra 2010).

Obviamente, no ha habido unicidad en la orientación de acciones desde los diversos Estados progresistas, pero sí podrían ponerse en consideración algunas orientaciones que describen la oleada de políticas proclives a la economía social, popular y solidaria. Al respecto Guerra (2010) plantea tres orientaciones:

a) El modelo tradicional caracterizado por promover políticas hacia el sector cooperativo en países como Bolivia, Chile y Uruguay y en sintonía con el concepto de la economía social.

b) El modelo ampliado caracterizado por incorporar una visión más amplia de la solidaridad incluyendo por ejemplo a organizaciones de economía popular como Argentina y Paraguay.

c) El modelo de la fragmentación caracterizado por incorporar políticas dirigidas al cooperativismo por un lado y por otro lado de otros emprendimientos organizados o no y en sintonía con la noción de economía solidaria en países como Brasil, Colombia y Venezuela.

En estas líneas enfatizaremos en el estudio de la promoción de estas diversas organizaciones alternativas en algunos países con gobiernos progresistas de la región latinoamericana y señalaremos desafíos organizacionales para evitar su mercantilización neoliberal y buscando valorar lo que de ellas importa. No sin antes dar un breve esbozo de los rasgos que caracterizaron la ascensión al poder de gobiernos progresistas.

La canalización latinoamericana de gobiernos progresistas

Como se ha discutido líneas atrás, los gobiernos progresistas se originaron a partir de fuerzas políticas y sociales que expresaron críticas a las propuestas neoliberales y se apoyaron en importantes sectores de movimientos sociales y partidos de izquierda, además de recibir apoyo de fracciones del empresariado. Como rasgos distintivos vale señalar que se trata de gobiernos que:

(a) Surgen del descontento popular con las instituciones estatales, erosionadas por el período neoliberal, especialmente en la década de 1990.

(b) Su base social y política se constituyó con importantes movimientos sociales, sindicales, populares y partidos de izquierda.

(c) Fueron el resultado, en la mayoría de los países, de profundas crisis institucionales que desembocaron en descontentos ciudadanos y en algunos pocos casos en levantamientos luego de infinidad de protestas sociales.

(d) Se constituyeron como frentes ciudadanos, en el sentido de una coalición gubernamental que involucraba a sectores del capital y de izquierda a las representaciones políticas y movimientos sociales.

(e) Las fracciones del gran capital (capital financiero, empresas transnacionales y agronegocios) mantienen sus intereses económicos y políticos acomodados en el bloque en poder del Estado.

En diversos grados estos nuevos gobiernos lograron canalizar los anhelos populares y restablecer el orden social, conteniendo las luchas sociales dentro de parámetros institucionales, a través de programas sociales y del involucramiento/contención de los movimientos sociales y sindicales en el ritmo y la lógica estatal. Al mismo tiempo, rearticulan las funciones del Estado y su forma de representación política liberal.

Por un lado, la lógica institucional de estos gobiernos mantiene mecanismos liberales de representación política, con algunas formas de democracia participativa. De esta forma, incorporan a los movimientos sociales a la lógica del Estado, los desmovilizan y/o neutralizan sus formas de organización. Por otro lado, el eje central de las políticas gubernamentales gira hacia los sectores empresariales, hacia sectores de la burocracia estatal y/o hacia una burguesía nativa, como la venezolana.

De esta forma, el bloque de poder en el Estado (Poulantzas 2019) queda concentrado en sectores hegemónicos del capital. Esta determinación estatal implica una condensación permanente de políticas económicas y sociales negociadas y contenidas por los intereses empresariales mayoritarios a través de la mediación de la burocracia estatal. Las experiencias políticas actuales permiten señalar rasgos que debilitan las iniciativas de transformación y/o ruptura total con las propuestas neoliberales.

Lo que ha quedado en evidencia es la articulación dentro del bloque de poder estatal de los intereses centrales del capital financiero internacional y las empresas transnacionales, en especial las vinculadas a las actividades extractivas mineras, energéticas y agropecuarias. Esto

demuestra que los gobiernos constituyeron relaciones orgánicas con las fuerzas económicas hegemónicas.

Aproximaciones conceptuales a la economía social y solidaria

La economía social y solidaria es un título que referencia un sinfín de contenidos organizacionales caracterizados porque los principios motivadores de su producción, consumo y distribución parten del planteamiento de que éstos son inherentes al hombre y se reproducen para los grupos humanos que comparten estas motivaciones en un territorio determinado. El territorio podrá ser físico o simbólico, pero en todo caso las decisiones se toman basadas en microsistemas con particularidades económicas, sociales, organizacionales, políticas, cívicas y ambientales determinadas (Di Raimo y Menezes 2019). Por ello la economía social y solidaria es un título cuyo contenido sólo es posible entender tomando en cuenta las particularidades antes mencionadas en un espacio situacional específico (Álvarez y Silva 2021; Menezes 2020).

Ello repercute en concepciones paradigmáticas que se alejan de las tradicionalmente construidas para entender la sociedad y los determinantes de un supuesto “orden natural” donde los mercados no tienen una expresión local específica y las organizaciones sólo responden a los precios como factor de intercambio y especificidad de la oferta.

Es así como, por ejemplo, en Ecuador y Bolivia los contenidos organizacionales de la economía social hacen énfasis en los componentes comunitarios y ambientales del concepto del buen vivir indígena expresado en organizaciones de productores familiares. El acento organizacional de la Canadá francoparlante de cooperativas de crédito ligadas al territorio y articuladas en red dista de la concepción angloparlante en competencia abierta con otras organizaciones financieras, dadas las diferencias geográficas, históricas y también sociales que se presentan en un espacio territorial y otro.

El enfoque reivindicativo de organizaciones de trabajadores de la economía popular de la Argentina dista de los movimientos cooperativos exportadores de Brasil por su relacionamiento político e histórico con las sociedades donde se desenvuelven. El enfoque comunal venezolano orienta sus esfuerzos a la búsqueda de mercados para emprendimientos de venta ambulante en un contexto de amplio apoyo partidista, mientras que la resistencia institucional de la economía solidaria colombiana expresada

en cooperativas del ámbito financiero y fondos de empleados trata de que su especificidad constitucional sea ejecutada.

De la tradición francófona del asociacionismo, se constituyó un bloque conceptual de ámbito europeo que incluye como formas organizacionales a las cooperativas, mutuales y todas aquellas asociaciones en las que la democracia, la participación y la distribución de excedentes permea la toma de decisiones en las organizaciones y determine sus estrategias de operación en los mercados y en lo que denominan no mercado (Chaves 2008). De la tradición anglosajona del voluntariado surge la visión non profit de fundaciones, ONG's y asociaciones donde el principio de no lucro orienta la adhesión institucional. De estas visiones surge la noción de tercer sector que es acogido como paraguas organizacional de las expresiones organizacionales solidarias de todo el orbe.

Lo fundamental del abordaje es enfatizar en sus rasgos distintivos. A continuación, daremos un breve esbozo para cerrar con el análisis de lo que debe valorarse de estas organizaciones partiendo del análisis de la organización asociativa estructurada como empresa cooperativa por ser una de las figuras organizacionales con mayor arraigo institucional y tratamiento en toda Latinoamérica.

Las organizaciones, las empresas y su objetivo central

Los imaginarios son representaciones de una realidad que no se basan en un hecho científico. En el ámbito de la gestión cooperativa, los imaginarios pueden constituirse como un conjunto de creencias que generan ideas infundadas y acciones organizacionales que no se corresponden con la naturaleza, particularidades y ejes diferenciadores del quehacer cooperativo.

Uno de los imaginarios más comunes dentro de las organizaciones es la creencia según la cual la única forma de ofrecer un bien en los mercados es mediante la estructura empresarial capitalista (tradicional) y que el único objetivo de la empresa es maximizar utilidades netas totales. Este imaginario parte de un sistema educativo que se decanta por el estudio de las empresas capitalistas a la vez que invisibiliza la pluralidad de las organizaciones y su estudio riguroso.

No obstante, autores clásicos de la administración como Henry Mintzberg (2015) y Peter Drucker (1996) señalan la importancia capital

del estudio de lo que denominan organizaciones plurales, entendiendo que éstas pueden ser entendidas como una expresión organizada de la sociedad civil en el ámbito local y que por tanto tienen una función reguladora vital para el funcionamiento de los mercados. Al respecto Drucker (1992) afirma:

Hace cuarenta años nadie hablaba de organizaciones sin fines de lucro, ni de un sector sin fines de lucro. Los hospitales se consideraban a sí mismos como hospitales; las iglesias, iglesias... y así sucesivamente... Ahora empezamos a comprender qué es ese algo. No es su carácter de no lucrativas... ni su naturaleza no gubernamental; es que hacen algo muy diferente de las funciones que cumplen las empresas comerciales o el gobierno (Drucker 1992, 2).

Ese cúmulo de opciones configura otra forma de hacer economía, la cual parte de una organización privada para generar intencionalmente productos sociales que impactan inicialmente sobre sus miembros y por extensión, a sus familias y a la comunidad en general.

Un breve vistazo a los elementos considerados en las distintas formas organizacionales da cuenta de un universo amplio y heterogéneo que se articula de forma diferenciada en el mercado. Es posible realizar una lectura de las dinámicas de estas empresas y su grado de diferenciación general entendiendo las particularidades que les distingue a unas de otras, esto es: sus especificidades.

El concepto de especificidad cooperativa

Dentro de la literatura de la gestión hay un amplio desarrollo sobre las especificidades de las organizaciones. En el ámbito cooperativo uno de sus más importantes referentes es Oscar Bastidas-Delgado (2010) quien las define como:

(...) el conjunto de atributos o rasgos propios de las cooperativas que las diferencian de otras organizaciones y permiten tipificarlas de manera similar en cualquier país o región del planeta (Bastidas-Delgado 2012, 15).

Para Bastidas (2010) las cooperativas son parte de conglomerados conceptuales como la economía social, no tienen preponderancia lucrativa, poseen una identidad basada en principios y valores, se caracterizan por ser un binomio de empresa-asociación y desarrollan autogestión participativa

Cada uno de estos rasgos despliega decisiones que atienden a las estrategias desarrolladas dentro de la organización para cumplir con su objeto social. En una cooperativa el objeto social está relacionado a todas aquellas actividades que se realizan para procurar aumentar el bienestar de sus asociados, sus grupos de interés, la comunidad y el entorno. Por ello la función de una cooperativa no se agota con la maximización de utilidades netas, sino que aborda una polivalencia de resultados que involucra no sólo a los asociados sino a sus trabajadores, familiares, la dimensión comunitaria donde se desenvuelve la organización e incluso el entorno ambiental que les rodea. Desde esta mirada un rasgo distintivo de la cooperativa es:

(...) centrar su atención en la preservación de la vida en sus múltiples formas y sus manifestaciones territoriales, en comunidades, en los grupos de interés de las organizaciones, entre los que se encuentran los asociados, trabajadores, familias, proveedores, entre otros (Álvarez et al. 2020,14).

Por su parte Alarcón y Álvarez (2020) ponen de relieve como elementos característicos de toda cooperativa el principio de no prioridad personalista en el ánimo de lucro y la constatación de transferencias sociales en especie ampliadas. El punto de partida de este análisis es la lectura del institucionalismo económico que pone en el centro del análisis de las organizaciones los hábitos y rutinas que generan como consecuencia de sus prácticas.

En el caso cooperativo, al ponerse los resultados económicos al servicio de generar múltiples beneficios y servir a múltiples beneficiarios su orientación es a la renta colectiva y a distribuirla por medio de transferencias sociales en especie ampliadas como beneficios sociales, sanitarios, culturales, educativos, entre otros.

Los valores en la administración cooperativa

Los valores de las cooperativas propugnan la autoayuda, autoresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad; mientras que los principios son pautas mediante las cuales estas empresas ponen en práctica sus valores (ACI 2021). En este sentido, el análisis de la administración cooperativa no puede dejar de lado la motivación que le permite a todos aquellos que son excluidos de la economía, y de la sociedad misma, organizarse de una forma distinta a la reconocida por la economía de mercado.

El mayor grado de organización social en algunos países, como Argentina y Ecuador, permitió que las cooperativas se convirtieran en un poderoso medio para oponer resistencia a todas las formas de exclusión social. Por esa razón, la organización empresarial surgida de este proceso ha estado precedida de la acción política, en muchos casos, y aunque ha evolucionado hasta convertirse en un conjunto de organizaciones estables y generadoras de empleo y fuentes de ingreso, el componente de valores es definitivo para comprender la dinámica alcanzada.

La economía neoclásica concibió los valores como un tema ajeno a sus propósitos en buena medida, dado el sentido positivista de sus principales representantes. En tanto que la economía se asumió como ciencia de predicción y comprobación, los valores no representaron mayor interés, pues no son susceptibles de falsación. Pero con el surgimiento de las preferencias complejas y los enfoques microeconómicos que reconocen la existencia de comportamientos oportunistas y rapaces se les abrió campo a los valores como un aspecto central de las decisiones económicas (Ben-Ner y Putterman 1999)

De modo que los valores sí importan en la economía y las ciencias de la gestión, por varias razones: primero, porque ellos son fundamentales en la determinación de los costes en la economía. En segundo lugar, son cruciales en las decisiones estratégicas de la firma y de la planeación en la economía. Los valores tienen una conexión directa con las preferencias de los individuos y estas ayudan a moldear las instituciones y las organizaciones.

Para las cooperativas, los valores son más determinantes porque muchos de ellos van en contravía de los ya institucionalizados. La solidaridad, que constituye el elemento cualitativo determinante de la forma como funcionan las organizaciones solidarias, e incluso

trasciende lo económico, no es un principio tradicionalmente relevante del funcionamiento del mercado. La solidaridad es entendida en este contexto como una propuesta de cooperación y como estrategia de desarrollo. Gran parte de las organizaciones de economía social y solidaria se rigen por este principio.

La solidaridad se constituye como una apuesta que pretende promover el desarrollo de los grupos de población más vulnerables, mediante los proyectos de desarrollo o de intervención social. El enfoque latinoamericano de la solidaridad identifica la presencia de esta en la economía a partir del llamado “Factor C”, término que sintetiza la cooperación, el compañerismo, la comunidad, la colaboración y todas las demás palabras que empiezan con la letra que da el nombre al factor (Razeto 2003).

Su importancia en la actividad económica radica en que las mismas tienen un impacto positivo en la productividad, reduciendo costos, generando beneficios adicionales y creando las condiciones para lo que se ha dado en llamar “economías de asociación”. En la medida en que este elemento constituya un factor relevante en la estructura empresarial, van a surgir empresas con un modo de organización, funcionamiento y operación con una racionalidad económica particular.

Una segunda forma de solidaridad se verifica en los procesos de comunicación que se dan al interior de las empresas u otras formas de organización social donde confluyen los esfuerzos de numerosos individuos, los cuales complementan sus respectivos aportes y funciones. La solidaridad facilita la comunicación e incluso transforma su modo de establecerse, mediante la transferencia espontánea y gratuita de información, conocimiento, innovación y aprendizaje. Con esta presencia de la solidaridad en los procesos de comunicación, las unidades económicas se van constituyendo como “comunidades de trabajo”.

Una tercera manifestación de la solidaridad tiene que ver con la gestión, más precisamente con los mecanismos adoptados en el proceso de toma de decisiones. Las empresas solidarias basan su sistema de gestión en un esquema que garantiza que las decisiones sean adoptadas colegiadamente por todos los integrantes de la organización, a través de mecanismos que aseguren que ellas sean tomadas de manera eficiente y oportuna, desde luego considerando los intereses, el conocimiento, las intenciones y la opinión de todos los agrupados.

Una cuarta forma de solidaridad está estrechamente ligada con el sistema de propiedad de los medios y factores de producción. En este caso, los derechos de propiedad son compartidos por diferentes personas que constituyen un sujeto social, una asociación o comunidad de personas, que están unidas bajo el principio solidario como en el caso de Ecuador y Bolivia, donde la estructura de propiedad solidaria se conjuga constitucionalmente como elemento resultado del buen vivir. Esta es una diferencia sustancial con las empresas u organizaciones de mercado cuyos derechos son individuales y donde el propietario no permite compartir su uso y aprovechamiento por otros agentes que la necesiten, a menos que reciba una contraprestación monetaria. Este mecanismo garantiza a la larga una menor concentración de la riqueza y la dotación personal de activos más equitativamente repartidos.

Una quinta forma de solidaridad se verifica en el proceso de distribución económica. En las empresas y organizaciones económicas, los aportes que efectúan sus integrantes y las retribuciones que obtienen por su actividad o aporte particular verifican este principio y están constituidas por todas aquellas formas de distribución solidaria de la riqueza que generan integración social y comunitaria, y en particular aquellas que se verifican a través de relaciones de donación, reciprocidad y cooperación.

Así mismo, el intercambio puede llevarse a cabo a través de formas solidarias, cuando existe correspondencia entre los aportes y las retribuciones, bien sea por la fijación de precios justos o porque los intercambios se efectúen considerando valores equivalentes. Por último, la presencia de solidaridad en la economía tiene lugar en el proceso de consumo de bienes y servicios, cuando los productos generados en la economía se utilicen de manera que los bienes sean aprovechados a fin de satisfacer, de la mejor forma posible, las necesidades sociales, lo cual supone la utilización grupal o comunitaria.

Dado que los principios de la economía solidaria constituyen un hilo conductor para la gestión empresarial, se genera una racionalidad distinta a la que caracteriza a las firmas que actúan dentro de la lógica capitalista. Aunque ambas puedan concurrir al mercado, hay aspectos que distancian una de la otra. La igualdad en el derecho de voto, la democracia en la toma de decisiones, el interés limitado en la retribución de aportes, la creación de un patrimonio irrepartible, son aspectos que la diferencian de las empresas de capital.

El principio de identidad, la cooperativización y el acto cooperativo

El principio de identidad es la coincidencia de intereses entre dos o más agentes de interés dentro de una empresa. Esto genera que, intencionalmente, los asociados como propietarios y los asociados como proveedores, usuarios o trabajadores de la empresa, alineen sus intereses y necesidades de manera complementaria.

De lo anterior surgen equilibrios en los precios en los cuales se evidencia el óptimo aprovechamiento para cada productor, consumidor, proveedor y/o trabajador, pero también genera la necesidad de ampliar el destino de los beneficios pues ya no será suficiente con beneficiar al productor o al consumidor sino a todos los roles que la persona juega dentro de la cooperativa. Esto es que en una cooperativa el asociado debe percibir beneficios como co-propietario, co-gestor y trabajador o consumidor de los bienes y servicios.

El principio de identidad se materializa siempre y cuando se desarrolle una estrategia de poner en común los esfuerzos de los asociados para procurar un bien o servicio. Así, los asociados podrán, por ejemplo, cooperativizar el trabajo, generando en consecuencia una concordancia de intereses para producir, distribuir el riesgo y co-financiar la inversión. O podrán cooperativizar la demanda de bienes y servicios, generando las economías de escala necesarias para autogestionarse el acceso a los mismos y una provisión oportuna.

La cooperativización puede ser múltiple e impela a la dirección empresarial a generar innovaciones en la gestión. Piénsese por ejemplo en las estrategias de cooperativización de un conjunto de trabajadores campesinos. Puede cooperativizarse la producción de un determinado producto agrícola o puede cooperativizarse la compra de medios de producción, el transporte para la comercialización o el punto de venta. Podrá cooperativizarse la distribución alimenticia o la realización de la zafra, el centro de acopio o la transformación de su producción. O incluso puede hacerse todo al unísono.

Una vez identificado el principio de identidad y qué se cooperativiza en una organización es posible formalizar acuerdos por medio de los cuales se llevan a cabo los intercambios entre los asociados y sus cooperativas, esto es el acto cooperativo entendidos como los realizados entre sí por las cooperativas, o entre éstas y sus propios asociados en desarrollo de su objeto social (García Müller 2020,17).

El acto cooperativo tiene múltiples implicaciones al denotar especificidades que deben tener un tratamiento diferenciado en los mercados. Esto se debe a que las diferencias en intención, beneficios y beneficiarios que producen las cooperativas cuando actúan al servicio de las personas (y no del capital), la internalización de externalidades negativas que realiza, la corrección de los fallos asignativos en la oferta de bienes y servicios, la distribución de renta que alcanza y la regulación de ciclos económicos (Menezes y Borgert 2018).

Estos resultados generan una trayectoria distinta de las operaciones de las cooperativas en los mercados y se manifiestan en efectos contables, tributarios y jurídicos. Por ejemplo, en razón a la aplicación del acto cooperativo, las cooperativas en rigor no obtienen utilidades sino excedentes y como hemos visto los excedentes son múltiples porque no sólo enfatizan en generar retornos a los propietarios como inversionistas sino también por el principio de identidad al asociado como gestor, trabajador o consumidor.

Precio, reciprocidad y donación en la gestión empresarial

Otro aspecto de vital importancia antes de introducir la gestión de las cooperativas en los mercados es la de identificar las estrategias de intercambio en procura de generar bienestar. Mientras que en una empresa capitalista el mercado dicta a largo plazo los precios óptimos de intercambio, en una cooperativa hay prácticas que permiten trasladar precios por debajo del mercado, igual al mercado o por encima del mercado a los asociados.

Si los precios fijados para las operaciones están por debajo de los precios de mercado quizá la estrategia esté abocada a generar beneficios máximos para sus asociados. Cada vez que un asociado consume un bien o servicio por debajo de los precios de mercado, libera recursos (o los ahorra) que puede destinar al ahorro, la inversión o al consumo de otros bienes y servicios. En este caso los beneficios se alcanzan por medio del consumo.

Si los precios son iguales a los medios de las empresas en el mercado, quizá la cooperativa tenga como estrategia dar condiciones de acceso más favorables (por ejemplo, otorgando financiación, oportunidad y rapidez en el acceso) a los bienes o servicios. En este caso los beneficios vienen dados por los atributos adicionales entregados a un mismo precio.

Si los precios son al alza quizá se procure obtener fondos para el financiamiento de una causa especial (la diferencia entre precio de mercado y precio cooperativo en este caso generaría una donación). La estrategia de ofrecer bienes y servicios por fuera del mercado implica que la financiación se procura a través de contribuciones, sean estas obligatorias o voluntarias, lo cual les permite ofrecerlos de manera gratuita a precios que no compensan el costo de producción, o precios que sobrepasan notablemente el equilibrio de mercado y que probablemente se busque a través del consumo de un asociado financiar el consumo de otros con necesidades básicas insatisfechas o desestimular el consumo de un bien o servicio determinado.

Las estrategias de ofrecer un servicio a precios por encima, por debajo o igual al mercado, responden a la búsqueda de generar beneficios colectivos y por ello la cuantificación del valor agregado cooperativo es muy superior a los excedentes que contablemente se logran presentar en los estados financieros convencionales. He ahí el principio de no preponderancia en el ánimo de lucro personalista.

Es importante agregar que, desde el punto de vista contable, deberán separarse las cuentas de las cooperativas en sus operaciones con asociados y con no asociados, y mostrar como sus beneficios al final del período o excedentes corresponden a la corrección de precios que realizan en cumplimiento de su objeto social y en atención a la realización de actos cooperativos. Por ello, en rigor, no existe distribución de excedentes sino una corrección de precios por provisiones realizadas durante el ejercicio. Esto es fundamental para hacer converger la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) a las organizaciones cooperativas, y es una veta que, si bien requiere mayor desarrollo, en estas líneas se sientan las bases para seguir profundizando en el tema.

Finalmente, cabe señalar que las cooperativas pueden desarrollar prácticas de intercambio apelando a los principios de reciprocidad y la economía de la donación. Esto agrega un valor adicional a los intercambios clásicos de mercado y es un factor generador de bien común. Al respecto, especial atención merece el austriaco Karl Polanyi (1992), quien incorporó a la reciprocidad y la donación como elementos constitutivos de las estructuras económicas de intercambio.

Cuando una cooperativa integra a su gestión operacional estrategias que privilegian la distribución solidaria de la riqueza se generan resultados de integración social y comunitaria que optimizan

sistemas de financiación basados en la inversión social, la beneficencia, el voluntariado, la donación, la filantropía y la caridad. Esta dimensión estratégica del accionar de las cooperativas logra orientar las actividades organizacionales al servicio social de población vulnerable quienes terminan siendo sus beneficiarios.

Una breve revisión a la incidencia cooperativa en los mercados

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

Como efecto de lo anterior, estas organizaciones terminan fortaleciendo los mercados, generando asignaciones eficientes de recursos y contribuyendo a la solución de fallas de éstos y fallas de Estado, dado que:

- No existen incentivos para brindar información asimétrica debido al principio de identidad. En otras palabras, los asociados no tienen incentivos para ofrecer bienes o servicios en condiciones no óptimas, dado que ellos mismos los consumen o lo hacen beneficiarios con los cuales tienen fuertes vínculos empáticos. De manera que, la estrategia de ocultar sistemáticamente la información sobre los atributos de los bienes y servicios que producen, no es racional dentro de este tipo de empresas, porque ellos terminan siendo sus propios gestores y consumidores.

- El bienestar se procura a partir de una dimensión social intangible próxima al concepto de bien común.

- Suelen practicarse códigos morales que favorecen la internalización de externalidades negativas y el compartir de externalidades positivas. De esta manera, inducen cambios comportamentales en sus miembros que promueven el fortalecimiento de las redes de reciprocidad, asociatividad y confianza.

- Incorporan una dimensión humana a la teoría del valor estableciendo ponderaciones a los distintos bienes económicos en razón a la utilidad que tienen y las necesidades a las cuales responde. De esta manera, asignan a sus bienes y servicios precios de mercado como referencia, o pueden utilizar

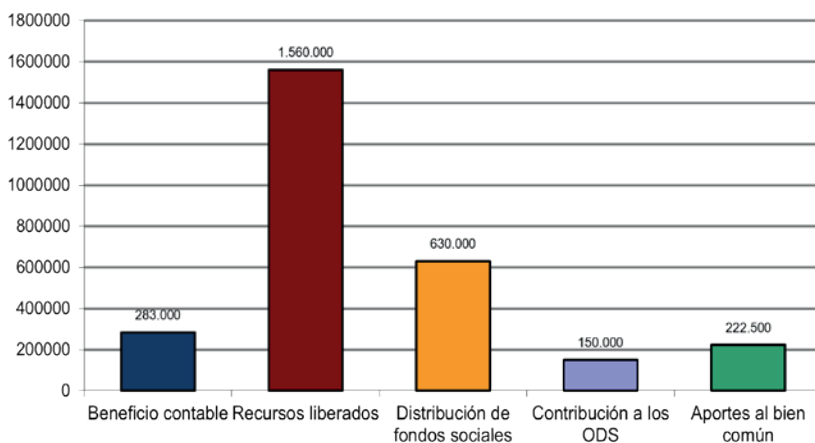
precios por debajo de este, por encima, o incluso entregarlos de forma gratuita, siempre y cuando la asignación de precios responda a una estrategia definida y compartida por los usuarios gestores de los emprendimientos.

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

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

En términos generales las cooperativas generan resultados polivalentes. Por una parte, producen excedentes por la agregación de demandas expresadas en economías de escala. Por otra parte, transfieren a sus asociados, al momento del consumo de un bien o servicio, beneficios derivados de precios o intereses menores a los precios medios de mercado. También transfieren beneficios sociales por la destinación que hacen de sus fondos sociales a actividades como educación, recreación, cobertura médica, entre otras. Finalmente, transfieren beneficios sociales si realizan iniciativas ambientales o que aportan al bien común de sus territorios. La Figura 1 ilustra un caso hipotético de las diversas manifestaciones de los beneficios de una cooperativa.

Gráfico 1: Expresiones de valor resultantes de la gestión cooperativa



Fuente: Álvarez & Silva (2021)

En la ilustración 1 la gestión de una empresa constitutiva de las expresiones de economía social, popular y solidaria produce variadas formas de transferencias sociales en especie y por tanto deberían ser valoradas integralmente como elemento de diferenciación en los mercados. Sin embargo, los gobiernos progresistas no han avanzado en esta valoración integral salvo excepciones en países como Colombia, Ecuador y Paraguay que cuentan con herramientas como el balance social que se aproximan a identificar estos resultados, pero sin agregarlos de manera sectorial. Así la diferencia sustantiva queda invisible.

Conclusiones

Como conclusión, indicamos que el fomento de políticas progresistas no termina de valorar integralmente a las organizaciones de la economía popular, social y solidaria como sector alternativo en los mercados. La respuesta a la pregunta de investigación es no, sin embargo, más por la incompetencia de la gestión pública que a una intención deliberada del Estado.

Sugerimos que repensar una nueva generación de políticas públicas de fomento requiere una mirada sectorial de la economía social, popular y solidaria que propicie condiciones para su reconocimiento basado en sus especificidades y productos expresados en excedentes al servicio del bienestar colectivo, el bien común y una mirada no mercantil de los beneficios.

Si de reconocer la diferencia sustantiva de las empresas a partir del fomento se trata, es menester avanzar en el reconocimiento de aspectos de gestión que resultan en aportes al bienestar de los asociados más allá de lo que suele valorizarse como resultado financiero monetarizados en balances financieros. Ello apunta a reconocer como elemento fundamental de la política progresista, medidas de protección (más que de promoción) a empresas que actúan de manera alternativa poniendo en el centro de su accionar la maximización de beneficios per cápita a los agentes asociados y a la distribución que se generan en los mercados y que se amplifican por resultados de no mercado.

No avanzar en valorizar la especificidad empresarial de la economía social, popular y solidaria genera una instrumentalización donde las políticas progresistas se solapan con las tradicionales neoliberales y no logran propiciar un desarrollo sostenido de la economía popular, social y solidaria como sector alternativo en los mercados. Es esta la deuda pendiente de lo que se ha denominado un posneoliberalismo inacabado que termina reproduciendo las lógicas de la competencia, la mercantilización y la invisibilización de una política que sigue sin reconocer expresiones que actúan al margen de la lógica mercantil.

A partir de las notas que acá se relevan corresponde en un posterior estudio, analizar los hallazgos a través de los datos existentes sobre promoción de organizaciones, su perdurabilidad en el tiempo y su nivel de arraigo local expresado en las transferencias sociales en especie como variable proxy de su alternatividad.

Referencias Bibliográficas

ACI, Alianza Cooperativa Internacional. 2021: «Analicemos nuestra identidad cooperativa». Documento de debate para el 33º Congreso Cooperativo Mundial Seúl, 1-3 de diciembre de 2021. A. Wilson, A. Hoyt, B. Roelants & S. Kumar. Prefacio por M. Lowery. Disponible en: <<https://icaworldcoopcongress.coop/wp-content/uploads/2022/04/Congress-Discussion-Paper-Final-ES-2021-10-09.pdf>>. Fecha de acceso: 08/08/2022

Álvarez, J., Silva, A. 2021. «Valorar lo que importa en tiempos de pandemia. Aprendizajes desde la economía social y solidaria». En *COVID-19: Sociedad, Economía y Organizaciones. Nuevas realidades y Pospandemia*. Cali: Universidad del Valle.

Álvarez J., Zabala H., Salgado, O., Sierra, D., Salazar, F. (Eds.) 2020. *Hechos y emprendimientos cooperativos de transformación. Actas del XI Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo*. Recuperado de www.ciriec-colombia.org

Alarcón, M., Álvarez, J. 2020) «Contribución del cooperativismo colombiano al crecimiento económico por habitante en el periodo 2003-2016». *Revista Escuela de Administración De Negocios*, (88), <https://doi.org/10.21158/01208160.n88.2020.2499>.

Ben-ner, A., Putterman, L. 1999. «Valores e instituciones en el análisis económico». *Revista de economía pública, social y cooperativa*, (33), 43-77.

Bastidas, O. 2010. *Economía social y cooperativismo: una visión organizacional*. Unisangil. San Gil. Colombia: Editora San Gil.

Chaves, R. & Monzón, J. 2008. *La economía social en la Unión Europea*. Bruselas: Comité económico y social europeo.

Di raimo, V., Menezes, D. F. N. 2019. «Faixa de Fronteira como Espaço para o Desenvolvimento». In: Maria Victória Espiñeira Gonzales; Sue Iamamoto; Danilo Uzêda da Cruz. (Org.). *Democracia na América Latina 2 - Descolonização, Território e Horizontes*. 1ed. Feira de Santana: Zarte, v. 2, pp. 223-238.

Drucker, P. 1992. *Dirección de instituciones sin fines de lucro*. Buenos Aires: Editorial El Ateneo.

Faria, M. S., Sánchez, F. 2011. «A economia solidária no Governo Federal: intersectorialidade, transversalidade e cooperação internacional». In Benini, E. A.; Faria, M. S.; Novaes, H. T.; Dagnino, R. (orgs.) *Gestão*

pública e sociedades: fundamentos e políticas de economía solidária. São Paulo: Outras Expressões, pp. 413-425.

García-Müller, A. 2020. *Derecho cooperativo, mutual y solidario*. Bogotá: CIRIEC Colombia.

Guerra, P. 2010. «La economía solidaria en latinoamerica». Papeles de relaciones ecosociales y cambio global No.110, 67-76.

Menezes, D. F. N. 2020. «Socioeconomías urbanas: autogestión y desarrollo territorial sostenible». In: Silva, Anny, Orejuela, Fábio. (Org.). *Incidencia de la economía social y solidaria, a partir de prácticas de ética, responsabilidad social y buen gobierno*. 1ed. Bogotá: Editorial CIRIEC Colombia, pp. 101-112.

Menezes, D. F. N. 2021. «La emergencia y expansión del cooperativismo en Brasil». *CIRIEC-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa*, pp. 285-303.

Menezes, D. F. N.; Borgert, H. E. 2018. Revisando el Concepto de Acto Cooperativo para Permitir la Formación de Alianzas Estratégicas Internacionales. In *X Encuentro de Investigadores Latinoamericanos en Cooperativismo*, 2018, Buenos Aires. Actas del X Encuentro Latinoamericano de Investigadores en Cooperativismo. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, p. 181-194.

Minstzberg, H. 2015. *La sociedad frente a las grandes corporaciones*. Barcelona: Libros de Cabecera.

Polanyi, K. 1992. *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Potteete, A., Janssen, M. Y Ostrom, E. 2012. *Trabajar juntos: acción colectiva, bienes comunes y múltiples métodos en la práctica*. México: Fondo de Cultura Económica.

Poulantzas, N. 2019. *Poder Político e Classes Sociais*. Campinas: Unicamp.

Razeto, L. 2003. *Economía de la solidaridad y mercado democrático I*. Santiago de Chile: Rescoop.

Sassen, S. 2015. *Expulsiones. Brutalidad y complejidad en la economía global*. Madrid: Editorial Katz.

Sierra, N. 2011. «Los “gobiernos progresistas” de América Latina. La avanzada del pos-neoliberalismo». *Aportes andinos* No. 29, 13.

Singer, P. A 2004. «Economia Solidária no Governo Federal.» *Textos de Discussão IPEA-Boletim Mercado de Trabalho: conjuntura e análise*. n° 24, pp. 3-5.

Veltmeyer, H.; Petras, J. P. 2019. *Latin America in the Vortex of Social Change: Development and Resistance Dynamics (Capitalism, Power and the Imperial State)*. New York: Routledge.

ZibechI, R. 2020. *Tiempos de colapso. Los pueblos en movimiento*. Bogotá: Desde abajo.

Fecha de recepción del artículo: 13/02/2023

Fecha de aceptación del artículo: 08/03/2023