

algunas pautas de abordaje para el estudio de la llamada “economía social” y algunos avances hacia la definición de una “economía solidaria”

Alfredo T. García¹

I. Introducción

El ensayo que aquí se presenta intenta traer a discusión algunos temas clave para la comprensión de este fenómeno, tan antiguo y tan nuevo, de sectores sociales que intentan encarar la producción con una organización radicalmente diferente a la de la empresa capitalista, porque también son diferentes los valores y objetivos que los sostienen.

En este universo quedan comprendidas una gran variedad de organizaciones, sectores sociales y actividades de muy distinta conformación y objetivos, aunque no obstante son encuadrados bajo el mismo esquema clasificatorio.

Muchos también son los nombres que se le asignan en las distintas literaturas, y de allí surgen las categorías de tercer sector, economía social, sector de voluntariado, sector de organizaciones no lucrativas, organizaciones no gubernamentales (ONG), economía del trabajo, etc.

Para analizar esta propagación de nombres diversos, resulta importante citar una observación de Boaventura de Sousa Santos, para quien esta “variación (de nombres) no es sólo terminológica sino que corresponde a las diferencias en la historia, las tradiciones, la cultura o los contextos políticos entre los distintos países”². Extendiendo este concepto, se puede establecer que cada uno de los nombres, y las respectivas clasificaciones, tienen un componente ideológico, y de allí la necesidad de analizar este amplio espectro de organizaciones involucradas.

(1) Coordinador del Departamento de Economía Política y Sistema Mundial del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

(2) Boaventura de Sousa Santos: *Reinventar la democracia. Reinventar el Estado*. Buenos Aires, Ediciones Clacso, 2005.

En este escrito se utilizará el concepto de economía social, por ser el más difundido, para referirse ampliamente a los actores y actividades referidas.

Continuando con la línea discursiva, toda la economía es social, puesto que se basa en determinadas relaciones sociales de producción y distribución, abordaje que diferencia a la economía política del economicismo no científico que parte de un determinado modo de producción inmutable, el capitalista, y dentro del cual se agotan sus teorías y prácticas. Desde este punto de vista, hablar de economía social para sólo un sector de la economía implicaría restringir los análisis de los procesos económicos al limitado enfoque no científico.

II. Las cuestiones básicas

La forma de organización empresarial, los valores perseguidos, sus objetivos, las características de sus integrantes, la existencia de una asociación formal o informal, la inexistencia de lucro, la historia, las razones del surgimiento de las experiencias, entre otros, forman un conjunto aparentemente caótico de criterios que dan origen a las más diversas clasificaciones, pero que correctamente relacionados pueden dar una idea precisa de los requisitos para integrar el sector de la economía social.

La intención del trabajo es realizar el análisis desde una perspectiva teórica, teniendo en cuenta que el abordaje de este tema desde las experiencias concretas, a través de un proceso de investigación que implique la acción participativa con los distintos actores involucrados, resulta esencial, y que son dos enfoques que necesariamente se complementan.

II.1. Adhesión y participación voluntarias e independencia

Uno de los requerimientos que generalmente se utilizan en la bibliografía para caracterizar a las experiencias de economía social es la independencia respecto a los poderes gubernamentales y a las empresas capitalistas y/o asociaciones de las mismas.

Ello es teóricamente correcto, aunque en la práctica resulta difícil analizar si efectivamente se cumple esta condición. Un avance hacia esa identificación puede estar vinculado con la existencia de una verdadera adhesión voluntaria, procurando que la pertenencia no sea determinada por el temor a la exclusión de algún beneficio o derecho esencial, o exigida para la participación en algún movimiento social, político o sindical. Otro indicador, quizá más importante, para analizar el nivel de autonomía de una organización, es la activa participación voluntaria de la mayoría de sus miembros, que garantiza otras condiciones de independencia como la democracia en la gestión y la equidad en la distribución de los excedentes.

II.2. Lucro y excedente

Un tema que parece ser inevitable para caracterizar a las experiencias de economía social es la ausencia de fines de lucro.

Una valoración ligada a estos temas, además de la ausencia de lucro, debe estar vinculada con los objetivos de producción de las distintas experiencias, y más precisamente, presentando el planteo de Claudio Löwy³, a la redistribución de los excedentes en forma equitativa, ya sea de acuerdo a las características de las personas involucradas, al trabajo brindado, a los servicios utilizados, pero nunca en relación con el capital aportado⁴.

II.3. Trabajo y capital

Uno de los lemas que se encuentran con mayor asiduidad al leer la bibliografía es “la persona antes que el capital”, entendiéndolo por ello que el respeto a la persona y su condición humana y su circunstancia particular es prioritario respecto al capital aportado en las empresas de economía social.

Otra de las formas de presentar esta idea resulta de exigir una primacía de las aportaciones personales y del trabajo por sobre el capital. Este enfoque no parece el más adecuado, puesto que instala una competencia entre valor persona, trabajo y capital, cuando el verdadero desafío de las empresas de economía social es combinar estos tres elementos para desarrollar una forma superadora, y que permita a las empresas de la economía social ser verdaderos agentes del cambio a través de la instalación de formas no capitalistas de producción.

En este aspecto, se debe ir más allá de la configuración propia de la organización, y de las relaciones de prioridad entre capital y trabajo, para analizar cómo se inserta la empresa en la división social del trabajo, entendiéndolo por ello la conformación de grupos con funciones diferenciadas, ubicando quién se apropia de los medios de trabajo, quién de las capacidades de gestión, quién de los conocimientos tecnológicos y quién ofrece solamente su fuerza laboral (ver Razeto⁵). La combinación de estas cuestiones permitirá conocer adecuadamente si se prioriza a la persona por sobre los demás componentes organizacionales.

(3) Löwy, Claudio: “Economía Solidaria”, artículo publicado en Urbared (<http://urbared sociales.unam.mx/download/documentos/ES-para%20URBARED.doc?PHPSESSID=cdd2ace>).

(4) La Ley argentina de cooperativas establece que, sólo en el caso de las cooperativas de servicios financieros, los excedentes pueden repartirse en proporción al capital aportado; para el resto, se reparten en proporción a las operaciones realizadas por cada asociado (Ley 20.337 Art. 42).

(5) Razeto M., Luis.: “La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto”, en: *Revista Persona y Sociedad*, Volumen XIII, N° 2, Santiago de Chile, agosto de 1999.

La propiedad de los medios de producción también debe analizarse en este contexto, pues en el caso de las cooperativas de servicios o de producción de bienes, sus asociados suelen ser pequeños y medianos empresarios capitalistas con medios de producción propios, pero participan comunitariamente de la propiedad de los medios de producción de la cooperativa, ejerciendo la voluntad a través del principio de “un socio, un voto”. En este caso, la propiedad colectiva de los medios de producción de la cooperativa, entre otras características, la incluye indudablemente como una organización de la economía social.

La definición “la persona antes que el capital” es una definición fuerte, sugerente, pero también muy ambigua: pues, ¿cuál es la condición inmanente que permite que ello sea así? ¿No es acaso el capital una relación social? Por ello puede sostenerse que la propiedad comunitaria de los medios de producción es superadora de la citada antinomia. Mientras que el monto del capital aportado individualmente no sea el factor que establezca el peso de las decisiones del individuo, y si además existe una propiedad conjunta, éstas son las condiciones concretas, asociadas con una gobernanza democrática, que permiten instalar a la persona como un valor principal, dejando la consideración sobre el capital aportado como funcional a la misma.

Resulta fundamental hacer hincapié en la importancia del capital, generalmente subvalorado en gran parte de la bibliografía sobre economía social. En principio, este análisis se restringe a las organizaciones formales, en las cuales el capital cumple un papel esencial, desempeñando dos objetivos principales, como lo son proveer de los recursos necesarios para el avance tecnológico de la organización y de la capacitación de sus miembros, otorgando viabilidad o sustentabilidad económica y social a la empresa. El capital puede provenir del desarrollo de la propia actividad de la empresa, ya sea a través de aportes de sus asociados en relación a los servicios obtenidos, o puede originarse en la necesaria capitalización proveniente de recursos propios, como los excedentes no repartidos. Así conformado, resulta un excelente escudo que impide la concurrencia de capital lucrativo, una práctica bastante común en los últimos años, pero que amenaza seriamente la autonomía y la esencia de empresa de economía social.

II.4. Los orígenes

Las razones del surgimiento de las distintas experiencias de economía social suelen ser utilizadas para calificar las mismas.

Hay una idea bastante extendida que separa una denominada “economía social fundacional”, haciendo referencia a las organizaciones históricas como las cooperativas y las mutualidades, que las diferencia de la “nueva economía

solidaria” que comprende las experiencias aparecidas como respuesta a la marginación neoliberal y la falta de trabajo.

Sin embargo, ésta es una diferenciación que aparece como secundaria, puesto que las nuevas experiencias, muchas de ellas surgidas al calor de las luchas populares, deben adoptar una forma organizacional, decisión que puede derivar en mantenerse dentro del ámbito informal (lo cual condiciona severamente la sustentabilidad futura) o adoptar una figura formal, entre las cuales ha sido elegida preferentemente la forma cooperativa.

Otra de las características reseñadas por Sarachu Oneto⁶ se encuentra vinculada con el aspecto originario, en tanto el proceso motivador de la gestación aparezca como una estrategia defensiva o “condición de necesidad” (y en ese aspecto puede asociarse a la nueva economía) o si la motivación surge de estrategias superadoras o “condición de cohesión social”, en general vinculadas con la identidad colectiva de un movimiento social ya existente , y que se asocia con la parte “tradicional” de la economía social.

Si bien todas estas cuestiones son importantes, pues hacen referencia a los orígenes de las distintas experiencias, pueden llevar a clasificaciones que dejan de lado la esencia de las organizaciones de la economía social.

II.5. Mas allá de la institución⁷

Una condición que aparece a menudo al analizar las distintas organizaciones es si las mismas pretenden modificar, de alguna manera, el sistema de relaciones sociales y económicas en el cual se inserta, ya sea porque se lo propone explícitamente, o porque la multiplicación de determinadas experiencias (por ejemplo, cooperativas) de por sí va modificando su entorno, ya sea alguna rama de la producción, o alguna comunidad. En algunos casos, también se observa al desarrollo de estas organizaciones como un germen del cambio.

En este aspecto resulta interesante tomar un párrafo de Razeto⁸, que expresa que “Cada día es más clara la necesidad de que lo alternativo sea no sólo la estrategia, sino también el desarrollo perseguido”. Ello habla de la importancia de la integración de las instituciones en asociaciones que las trascienden, ya sea en organizaciones de segundo grado, ya sea en redes, lo cual debe cumplir dos

(6) Sarachu Oneto, Juan José : Disertación ofrecida en el Simposio “La importancia de las Cooperativas y la Economía Social como instrumentos de Inclusión y Cohesión Social”, Uruguay, 2003.

(7) En el sentido de “Asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines”.

(8) Razeto M., Luis: Op. cit.

objetivos concomitantes: vincular y potenciar a las organizaciones y ayudar a crear un entorno favorable para las mismas.

III. El concepto de solidaridad

Dado que una de las cuestiones que hacen a la esencia de este grupo de economía no capitalista es la “solidaridad”, resulta imprescindible definir qué abarca este concepto tan importante para nuestra reflexión.

En principio, debe despegarse el concepto de solidaridad de las connotaciones de beneficencia, caridad o filantropía que generalmente se utilizan como sinónimos en la escritura no académica y coloquial. El concepto de solidaridad que está implícito cuando se habla de “economía social” es aquel que implica una participación activa de involucramiento en los distintos proyectos y que excede lo individual.

Utilizando las palabras del recordado Floreal Gorini, “la solidaridad es un acto social articulado en la reciprocidad, un gesto de apoyo que todos los miembros de una sociedad se prestan ante cualquier necesidad y por el solo hecho de compartir la condición de ser humanos. El diccionario tiene varias acepciones de esa palabra, pero la que corresponde a la cooperación es ese acto social recíproco. Yo hago algo por otro individuo y espero que él tenga una conducta parecida hacia mí”⁹.

Para Razeto, que también coincide con definir a la solidaridad como “ayuda mutua para enfrentar problemas compartidos”, la definición de economía solidaria es superadora de la de economía social, puesto que la primera está vinculada con un lenguaje valórico y ético. Citando a Claudio Löwy, la solidaridad se entiende, en el contexto que estamos tratando, como funcionamiento conjunto y equitativo, y no como beneficencia.

En los conceptos citados aparece la condición de “reciprocidad” como esencia de la solidaridad, y que permite el desarrollo de experiencias asociativas genuinas. Algunos autores, buceando en experiencias históricas precapitalistas y tratando de aplicarlas en el presente, hablan de “economía de la reciprocidad”¹⁰ como otro enfoque alternativo para comprender las experiencias que comúnmente se clasifican dentro de la economía social.

(9) Catena, Alberto: *Diálogo con Floreal Gorini*, Buenos Aires, Ediciones Desde la Gente N° 129, 2002.

(10) Bruni, Luigino y Zamagni, Stefano : *Economía civil: Eficiencia, equidad y felicidad pública*. Buenos Aires, Prometeo libros, 2007.

La solidaridad no sólo es constitutiva de las experiencias concretas, sino que además es un valor humano esencial, cuyo ejercicio, al nivel de toda la sociedad, resulta indispensable para establecer un nuevo paradigma económico. Citando nuevamente a Floreal Gorini, “para que la economía deje de ser un fin en sí misma y para que el hombre deje de estar a su servicio y, en cambio, la economía pase a servir al hombre -principio muchas veces proclamado pero nunca realmente practicado- es preciso establecer una sociedad que, en el marco de una democracia integral y participativa propugne la justicia social y la solidaridad como principios rectores para asegurar así la total vigencia de la libertad y de todos los derechos humanos¹¹”.

Debe haber, además, una fuerte vinculación entre la solidaridad practicada en las organizaciones concretas, y la instalación de la misma con un bien de la sociedad toda: “Por eso, la solidaridad hay que empezar a ejercerla en el interior de las propias sociedades, trabajando por un proyecto de país donde ese concepto esté en el centro de las relaciones de convivencia” (Floreal Gorini¹²).

IV. Hacia un concepto de Economía Solidaria

La idea de este acápite es reflexionar sobre el concepto de “economía solidaria” sin intentar encasillarlo, y que pueda ser un concepto alternativo al más amplio de “economía social”, con condiciones propias de los actores involucrados, que denote la efectiva utilización de mecanismos solidarios y equitativos de distribución de excedentes, y en el caso de las organizaciones, que permita develar la existencia de gestión democrática y propiedad común de los medios de producción.

Para avanzar hacia la comprensión del concepto de economía solidaria puede resultar interesante establecer una suerte de frontera a partir de la cual encontramos actores que deberían estar incluidos en la definición y aquellos excluidos.

El estilo de ensayo de este escrito permite generar ideas, cuyo principal objetivo es, más que definir en forma concluyente una categoría, desarrollar el debate en torno a ella.

IV.1. Actores excluidos

Existen una gran cantidad de ONG´s que son formalmente “instituciones sin fines de lucro” que no persiguen una actividad mercantil, sino que su in-

(11) Gorini, Floreal: “Dar lugar a una sociedad más justa, basada en la Solidaridad”, en: *Revista del Instituto de la Cooperación* N°57, Buenos Aires, 1988.

(12) *Ibid.*

tención fundamental es incidir en la conciencia colectiva mediante estudios y distintas acciones, en algunos casos con una verdadera independencia del grupo que las constituye, y en muchos otros casos con una fuerte vinculación con intereses de grupos políticos provenientes de las clases dominantes, y muchas veces de grupos empresarios lucrativos. En otros casos, se trata de fundaciones sin fines de lucro que se insertan fuertemente en la actividad mercantil, y que, de una u otra forma, generan beneficios para sus grupos controlantes; éstas últimas son muchas veces extensiones de empresas lucrativas o agrupaciones de las mismas que constituyen una fundación para realizar determinadas actividades que son funcionales a las empresas que las inspiran¹³.

V. 2. Los actores individuales incluidos

En el recorrido por las actividades económicas, se puede encontrar una gran cantidad de microemprendimientos, tanto individuales como familiares, que no poseen personal en relación de dependencia, por lo cual no se produce una de las dinámicas capitalistas principales como lo es la explotación de la fuerza de trabajo.

Su escasa dimensión económica los vincula fuertemente con los intereses populares, a la vez que en los últimos años muchas de estas explotaciones microempresarias han surgido como alternativa a una fuerte dificultad de sus miembros para insertarse en la sociedad como trabajadores.

La actividad entonces es lucrativa, pero el objetivo fundamental es generar procesos de autoproducción y/o subsistencia, y el ingreso obtenido no suele alcanzar para desarrollar una actividad formal. Puede agregarse que las actividades que desarrollan estos emprendimientos son de escasa magnitud, por lo que no llegan a formalizar la posesión de medios de producción con un valor significativo, con lo cual, a pesar de su interés lucrativo¹⁴, no llegan a compararse con las empresas capitalistas. Son grupos de microempresarios, economías de autoproducción y subsistencia que, al decir de Paul Singer¹⁵, comprenden a los poseedores de medios individuales de producción que para ganarse la vida dependen de la venta de sus productos, clase que no es antagónica con la conformada por los trabajadores que se supedita a la venta

(13) En el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN 4) de Naciones Unidas, este tipo de instituciones sin fines de lucro se contabilizan en el mismo sector institucional y de actividad económica que las empresas que las financian, diferenciándolas del sector "Instituciones sin fines de lucro que brindan servicios a los hogares".

(14) Ante la escasa magnitud de los ingresos percibidos y la reducida escala de las producciones, el concepto de lucro en estas actividades podría ponerse en cuestión.

(15) Economista y profesor de la Universidad de San Pablo, Brasil, dedicado desde hace años al estudio de la economía solidaria y la creación de cooperativas populares y pequeñas empresas como alternativa para el desarrollo.

de su fuerza de trabajo, dado que, en ambos casos, dependen de su actividad productiva para sobrevivir.

En algunos casos, los vínculos solidarios entre estos actores son indispensables para mantener el funcionamiento de los emprendimientos.

Sin duda, incorporar a estos actores dentro de la economía solidaria, e incluso dentro de la más difundida categoría de economía social puede significar una fuerte irreverencia hacia la mayoría de la bibliografía conocida, pero con esta incorporación se intenta reflexionar sobre ciertos sectores que están estrechamente vinculados con las prácticas solidarias. Incluso queda el desafío de estudiar más profundamente si este tipo de economías pueden caracterizarse como “economías no capitalistas”.

V.3.2. Las organizaciones incluidas

La idea es incorporar dentro de este agrupamiento a la gran variedad de organizaciones que realizan actividades de producción, tanto de bienes como de servicios.

La frontera de producción es amplia, lo cual permite admitir dentro de ella tanto a las actividades de los comedores comunitarios, como a la prestación de servicios financieros a través de cooperativas y otras de las más variadas.

Al tratar a las organizaciones, pueden establecerse dos grandes grupos, constituidos por los actores colectivos informales (comedores comunitarios, fábricas recuperadas, organizaciones sociales que desarrollan actividades de producción, y otras formas de voluntariado) y las sociedades, de tipo cooperativo, mutual y otras formas solidarias.

En vistas a su inclusión dentro de esta categoría, las experiencias colectivas tendrían que cumplir con una serie de requisitos que se reseñarán a continuación a modo de orientación.

Para comenzar aprovechando el camino ya recorrido, puede establecerse que los Valores y Principios del movimiento cooperativo establecidos en el Congreso de Manchester en 1995 son una importante guía de las características que debe poseer una entidad de economía solidaria.

Los valores del cooperativismo de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, nos sirven de guía para caracterizar, además de las organizaciones formales, a aquellos actores colectivos informales como los mencionados más arriba.

En cuanto a los siete principios de 1. Asociación voluntaria y abierta, 2. Control democrático por los socios (un socio, un voto), 3. Participación económica de los socios (los socios contribuyen equitativamente a la formación del capital), 4. Autonomía e independencia, 5. Educación, capacitación e información, 6. Cooperación entre cooperativas y 7. Preocupación por la comunidad, que pareciera ser sólo aplicable a las organizaciones formales, con una interpretación amplia también pueden ser aplicados a otras organizaciones, incluso informales.

Estos principios y valores pueden estar asociados con otros que refuercen aún más el carácter democrático y participativo de las organizaciones. En este aspecto, resulta interesante citar la *Propuesta para construir un país con más democracia y equidad distributiva*, del IMFC, en la cual se fomenta la participación de los trabajadores en la gestión de las empresas solidarias; continuando en el mismo aspecto, podría exigirse la exclusión en la conformación del capital de “socios capitalistas o inversores rentistas”. Otro requisito adicional puede estar relacionado con destinar a la reinversión la totalidad o una elevada proporción de los excedentes, teniendo en cuenta que la obtención de los mismos, más allá de las necesidades de inversión tecnológica y de capacitación, no es el objetivo de una organización no lucrativa.

En un sentido más amplio, puede incorporarse dentro del concepto de economía solidaria a toda organización en la cual los valores y la ética de la democracia y la participación sean constitutivos del propio objeto social de la entidad (ver Petriella¹⁶), además de los servicios o bienes que proporciona a sus asociados. Esta definición tiene el valor de incorporar dentro de la propia organización aquellas cuestiones de preocupación por el cambio que suelen considerarse como objetivos que van más allá de la institución (ver punto III.5.).

Este abordaje permite no quedar entrampado en la forma societaria para valorar una institución, sino que posibilita avanzar hacia los valores que la inspiran y en la manera en que ellos impactan en su accionar.

V. Comentarios finales

Se ha intentado listar y analizar algunas de las cuestiones a las que se refieren las distintas bibliografías para clasificar experiencias, y, de esa forma, hablar de ese vasto concepto de economía social.

Entre las distintas categorías que han sido analizadas brevemente en este informe, la relativa a la relación capital – trabajo, inserta en un ámbito

(16) Petriella, Angel: *Cooperativismo Ayer, hoy y siempre*. Buenos Aires, Ediciones Idelcoop, 2008 (capítulo “Valores”).

organizativo de fuerte democracia y solidaridad, aparece como el abordaje más apto para realizar el análisis sobre la esencia de la llamada economía social y las organizaciones que la integran.

También se intentó avanzar en la construcción de un concepto más específico, como el de economía solidaria, en el cual entran en juego los valores y principios de la organización y la aplicación de prácticas solidarias entendidas como acciones de reciprocidad.

Este breve aporte está orientado a ser material de debate, para comenzar un camino que permita llegar a la esencia de las relaciones sociales y económicas involucradas en la temática tratada.