

PRIMERA MENCIÓN
CATEGORÍA TRABAJOS

**Diagnóstico para la economía social en Argentina e ideas para su
desarrollo**

Esp. Cr. Fernando Roberto Lenardón

ABSTRACT

La Economía Social puede definirse como un conjunto de actividades económicas y prácticas sociales que buscan garantizar la satisfacción de las necesidades básicas -tanto materiales como inmateriales-, impulsando la mejora de las condiciones de vida y ambiente humano, así como la solidaridad, la asociatividad y las formas de gestión económico democráticas.

Desde esta perspectiva, esa disciplina no sólo impulsa la generación de ingresos y valor económico sino que, sobretodo, promueve el fortalecimiento de valores comunitarios, solidarios y asociativos, fundamentales para una mejor calidad de vida.

Así, se genera otra lógica de producción y organización que se aparta diametralmente de aquel *homo economicus* que definiera la teoría liberal más extrema.

La asociación, la solidaridad, la cooperación, la construcción de vínculos y lazos sociales son sus bases fundamentales, fomentando instancias de decisión colectiva entre los partícipes. Este ejercicio de poder compartido produce la sinergia entre los pares y genera relaciones sociales más horizontales.

Toma especialmente en cuenta los saberes previos, las capacidades y habilidades de los miembros. Esto hace que las personas se constituyan como

sujetos no sólo productivos sino también creativos. Rescatar ese “saber hacer” es hacer foco en la persona.

Es por eso que, especialmente luego de la crisis de 2001, que ciñó a nuestro país en un profundo abismo no solo económico sino también político y social, volver a levantar esos pilares resulta un desafío cotidiano de trabajo en los barrios, las organizaciones y las instituciones educativas. Sin lugar a dudas, reconstruir el tejido social con estas claves, requiere de un profundo cambio cultural, una mudanza que debe darse a nivel de Estado y de ciudadanía.

No se trata de establecer una economía para pobres, de un parche, sino de una verdadera alternativa para fomentar el trabajo digno y la construcción de una sociedad de todos y para todos.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo resulta el fruto de una investigación realizada específicamente para el Certamen Nacional Premio UCU 2011 sobre “Economía Social” -de aquí en adelante también ES-

Partiendo de las premisas del llamado, se efectuó la pertinente investigación bibliográfica y hemerográfica, para formar una base del conocimiento científico al respecto del tema en cuestión y de la realidad que presenta el sector estudiado.

Para ello, se indagó en la historia del movimiento, y en los vaivenes por los que sus distintas representaciones han discurrido, tanto en los momentos de auge como en los de crisis.

En este aspecto, se consideró especialmente el rol que tuvieron en Argentina tales manifestaciones para luego verificar lo que se considera el punto de inflexión de la economía social en nuestro país: la crisis iniciada en el año 2001, momento a partir del cual la ciudadanía tomó una nueva forma de participación y de relación entre sí y con las estructuras formales, tanto políticas como económicas.

Si bien expresiones como el cooperativismo y el mutualismo tenían ya una asentada trayectoria en la vida política de nuestra nación, el siglo XXI ha visto nacer, y reverdecer en su caso, demostraciones en donde el ser humano se pone en el centro de la problemática económica.

Una vez efectuado el análisis teórico y definido el contexto, la tarea se dirige a analizar la situación actual en Argentina, señalando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que las rodean.

Para eso se avanzó con pequeñas encuestas y relevamientos, procurando identificar las variadas expresiones que se dan en nuestro territorio, como así también las razones para elegir una u otra forma de conformación, buscando las causas y consecuencias de tales decisiones.¹

Como es sabido, las expresiones de la ES van aumentando no solo en las formas que asume sino también en experiencias fácticas, por lo que resultaría materialmente imposible para un trabajo con las condiciones impuestas en este Concurso, agotar su estudio. Por lo tanto, se analizarán las más significativas y, entre éstas, aquellas a partir de las cuales se puedan obtener conclusiones generales o transferibles a las demás.

En ese estudio es indispensable incluir la interrelación que se generó entre las políticas de Estado posterior a la crisis, especialmente las destinadas al fomento del consumo y de la economía social. Sobre estos programas se analizará, criticará y se especulará acerca de su real posibilidad de lograr sus objetivos explícitos

Previo a la conclusión se efectúan propuestas para superar los elementos identificados como debilidades, en procura del aprovechamiento del amplio campo de posibilidades que se le abren a las partes componentes de la economía social de nuestro suelo.

La conclusión realiza una síntesis de lo analizado y finaliza con la idea central de este trabajo.

¹ El producto de ese trabajo de campo no es tratado específicamente sino que se utiliza como insumo en diversas secciones del escrito.

INTRODUCCIÓN

La utilización de nuevas tecnologías en los procesos industriales, en reemplazo de la mano de obra, y la aparición de poderosos grupos económicos multinacionales que imponen los productos y controlan el movimiento de los mercados, son dos factores que han incidido notablemente en el ámbito de la generación de bienes y servicios.

La globalización -acelerada por el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación- ha facilitado la conexión de personas y organizaciones en todo el planeta, modificando sustancialmente las características del mundo del trabajo, excluyendo a una gran cantidad de trabajadores, ya sea por considerarlos “mano de obra no calificada” o simplemente reemplazándolos por trabajadores más jóvenes, que se suponen más fácilmente adaptables a los nuevos sistemas productivos y comerciales.

Estas grandes modificaciones en el mercado laboral y la necesidad de reentrenarse para la utilización de las nuevas tecnologías van configurando otra sociedad, integrada por hombres y mujeres, jóvenes y adultos mayores en permanente búsqueda de trabajo, resignados a aceptar las condiciones que impone esta forma de vida (Bertoloni, 2008: 1).

El Secretario General de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Juan Somavía (2000) alertó sobre este fenómeno: “la globalización destruye las industrias tradicionales y crea, en consecuencia, un aumento del número de desocupados superior al que los sectores industriales de tecnologías avanzadas son capaces de absorber”.

Nuestro país no escapó a este proceso sino que, por el contrario, se preció de ser alumno dilecto del Fondo Monetario Internacional,² resultando una de las mayores víctimas de las recetas neoliberales, con su secuela de miseria, desocupación masiva y caída vertiginosa de todos los indicadores referidos a la calidad de vida de la población.

Con la crisis económica argentina de inicios del siglo XXI, se produjo el desmoronamiento institucional más grande de nuestra historia que, entre otros efectos, dio lugar a algunas transformaciones inéditas, como el desprestigio máximo de la clase política y el resquebrajamiento casi mortal de los dos principales partidos que signaron la marcha política en los últimos cien años de historia nacional (Broder, P., 2005: 41).

² Ver, por ejemplo, discurso del entonces Ministro de Economía de la Nación, Domingo F. Cavallo, de fecha 27/02/1995, en Internet.

La cantidad y gravedad de los acontecimientos y decisiones gubernamentales que tuvieron lugar entre los últimos meses de 2001 y en 2002 no reconocen precedentes en los anales. Indica Todesca (2006: 345 y ss.) que el país fue puesto a prueba en casi todos los aspectos de la vida social: la continuidad de las instituciones; el ingreso y patrimonio de los ciudadanos y hasta su posibilidad de subsistencia; la viabilidad de las actividades económicas y el relacionamiento mismo de la Nación con el mundo.

No obstante, si algo surgió de positivo de ese oscuro escenario fue la demostración de que la ciudadanía argentina estaba viva y que, dadas determinadas circunstancias, podía reaccionar en procura del bien general.

Un síntoma claro de ello resultaron todos los movimientos espontáneos que buscaron, en la asociatividad y la solidaridad, brindar soluciones que los mecanismos tradicionales no le podían dar. Así nacieron las asambleas barriales, como escenario para tomar decisiones políticas; los clubes de trueque, para procurar bienes que la ausencia de moneda de curso legal -o, en algunos casos, directamente la carencia de recursos monetarios- no les permitía tener. Luego vinieron las empresas recuperadas y puestas a cargo de quienes eran sus empleados, por citar solo algunos ejemplos.

Todas esas manifestaciones se sumaron a las creaciones formales cuya existencia reconoce un largo recorrido histórico, como, sobre todo, aquellas que reflejan más claramente la correlación de lo social con lo económico: las cooperativas y mutuales.

Señala Rubinzal (2009: 1) que esa crisis promovió la multiplicación de circuitos productivos alternativos. Si bien algunos economistas minimizan esas experiencias al ubicarlas dentro del rubro de la economía informal,³ la evidencia pareciera indicar que si las genuinas prácticas productivas solidarias se organizan eficientemente, están en condiciones de brindar algunas respuestas a problemáticas específicas. En el mediano y largo plazo, el desarrollo de modelos de producción y distribución basados en principios asociativos y en una nueva noción de relaciones jerárquicas y laborales, puede arrojar resultados virtuosos.

Es que, como bien dice la OIT⁴, la economía social “genera sociedad en la medida que establece relaciones entre identidades, historias colectivas, diversas competencias y ámbitos que enlazan las actividades productivas con la reproducción social”.

³ Para ellos, desde el punto de vista cuantitativo, esos emprendimientos no son relevantes y, por otra parte, la acotada respuesta que estos brindan impide plantearse a los mismos como eje actual de un desarrollo productivo.

⁴ Organización Internacional del Trabajo (2001). Conferencia Internacional del Trabajo. 89ª Reunión, Ginebra. Ver www.oit.org.ar

En este esquema, también el Estado ha sido un protagonista importante, sobre todo a partir de la gestión de los presidentes Kirchner, promocionando determinadas manifestaciones y dosificando la ayuda económica para algunas de ellas.

De acuerdo con Libera y Salgado (2006: 33), el fuerte superávit público, las posibilidades competitivas de los sectores exportadores, y la favorable coyuntura internacional histórica mantuvieron y generaron un crecimiento económico sorprendente, aun manteniendo importantes desigualdades y sectores con graves inconvenientes productivos. En estos años se comenzaron a generar desde el Estado políticas que pretendían favorecer el desarrollo de emprendimientos en los sectores sociales que habían sido más duramente golpeados por la larga y profunda crisis. El análisis crítico de estos planes resulta fundamental para efectuar el diagnóstico y proyectar las posibilidades a futuro.

Este tema, en este año, en nuestro país, incidido profundamente por un proceso electoral cuyos resultados marcarán el futuro político, económico y social de la Argentina, resulta de una importancia vital por cuanto se trata, ni más ni menos, de analizar la realidad y el futuro de una significativa porción de la población. Se trata de un estudio clave a partir del cual avanzar hacia las transformaciones pendientes evitando, a la par, retroceder hacia las prácticas perniciosas del pasado, con sus consecuencias nefastas para la mayoría.

La experiencia acumulada en los últimos tiempos confirma lo que señalan los defensores de una visión más humana de la ciencia: hay otra forma de organizar la economía, al servicio de los intereses del pueblo y la Nación.

I. CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL

I.1. DESIGUALDAD SOCIAL

El resultado final de las recetas neoliberales para Argentina ha sido el elevado grado de concentración producido en amplios sectores de la economía, que ha provocado una inequitativa participación del salario en la distribución del producto bruto interno, que hoy apenas ronda el 40%⁵ frente al 51% que existía en

⁵ En un discurso de abril de 2011, la Sra. Presidenta afirmó que la relación salario/PBI era del 48,1%. Más allá de la relatividad de esta cifra, debe hacerse una salvedad importante: que aumente la participación salarial en el PBI no significa necesariamente que el país sea más equitativo. Los que más han subido en los últimos años son los sueldos en blanco, de trabajadores sindicalizados, pero ello no contribuye a reducir la desigualdad sino que la podría

las décadas de los cincuenta y sesenta. Esto significa que, para recuperar ese nivel, los salarios tendrían que aumentar cerca del 200%, sin incrementos en los precios. Es que, como indica Bernardo Kliksberg (2008: 133) “la pobreza es persistente porque lleva muchos años”. Y agrega que esto es paradójico ya que sucede en un país con enormes recursos naturales y con capacidad de alimentar a más de 300 millones de personas.

El 80% de la riqueza nacional está concentrada en el 2,5% de las empresas o personas existentes en el país. En un área que representa el 2% del territorio nacional se encuentra el 78% de la masa monetaria.

Estas debilidades no sólo son un problema social sino también una restricción económica importante con vistas a las reales posibilidades de crecimiento. La población que se encuentra en los estratos más bajos de ingreso tiene acceso muy limitado al consumo y con ello nuestro mercado interno sigue siendo pequeño y poco atractivo para la inversión productiva.

Y hay otra dificultad, la Argentina pobre se localiza mayoritariamente en la periferia de las grandes ciudades, aislada económicamente del resto de la población. Su entorno se completa con pequeños comercios, de los que en parte son proveedores establecimientos productivos de reducido tamaño. El crédito al que eventualmente accede esa población es el más caro del mercado; por lo que su precio ingresa al espiral de incremento de costo. Toda esa economía vive en un círculo cerrado de pobreza y baja productividad que permanece tenuemente unido al resto de la sociedad básicamente a través de los servicios de educación y salud pública.

La recuperación de los niveles de empleo verificada luego de la crisis del año 2008 -más allá de que la escasa credibilidad de los guarismos de INDEC y del efecto de los planes sociales oficiales- no alcanza aún para compensar los importantes guarismos de desempleo producidos. Según el Centro de Investigaciones en Finanzas de la Universidad Torcuato Di Tella (2010: 3), en el último trimestre de 2009 éste rondó el 10%, lo que implicaría un equivalente a 363.900 personas.

Agravando ese factor debe mencionarse el nivel de sueldos percibidos. A pesar de los aumentos salariales pactados durante 2010, la mitad de la gente ocupada -que equivale a unas 7.720.000 personas- empezó el 2011 ganando menos de \$ 2.200 mensuales⁶. Ese universo abarca a toda la gente ocupada, ya se trate de empleados, cuentapropistas, profesionales o patrones. Así, pese al repunte económico y al incremento del empleo, el poder de compra del grueso de los

aumentar. Una sociedad más igualitaria requiere que mejoren en términos relativos los ingresos de los que están peor, no sólo los ingresos de los que están más o menos bien.

⁶ INDEC. Encuesta Permanente de Hogares (2011). www.indec.mecon.ar.

trabajadores ocupados sigue siendo bajo según los propios registros oficiales.

Una característica central en el análisis de la situación social del país es su importante y creciente heterogeneidad. La pobreza y la indigencia se distribuyen en forma muy desigual y las disparidades vienen aumentando. Las dicotomías en los índices de incidencia entre regiones y entre provincias, así como en el interior de ellas, es preocupante, en la medida que pone en evidencia condiciones básicas de vida muy diferentes y deficiencias serias en el terreno de la protección equitativa de los derechos sociales y económicos de los argentinos.

Finalmente, un parámetro serio del deterioro social, con relativa independencia de lo anterior pero que resulta determinante para explicar las restricciones a un crecimiento armónico, es la desigualdad de la distribución del ingreso.⁷ Debido a que la información actual del INDEC no es confiable, se considera aquí el último indicador conocido, que corresponde al Informe de Desarrollo Humano de Naciones Unidas⁸ para el año 2009, y en donde se señala que Argentina mostraba un índice de 0,542; en tanto, para el 2010 el reporte lo ubicó en 0,488;⁹ es decir, en ambos casos dentro de la escala “inequitativa”.

Si bien el Estado se mostró preocupado por combatir la desocupación y la pobreza, existen factores que la han agudizado aún más:

Inflación: la pérdida del poder adquisitivo del dinero ha desfavorecido a aquellos sectores que poseen ingresos fijos o que aumentan menos que la tasa de inflación, deteriorando el poder real de compra, es decir, haciéndolos cada vez más pobres.

Falta de inversiones en infraestructura y procesos productivos: la caída de la inversión real no permite que se generen nuevos empleos o inclusive, aumentar la productividad para poder incrementar los salarios sin generar inflación.

Falla en los sistemas sociales del Estado: la existencia de planes que no se otorgaron efectivamente a beneficiarios potenciales, ha dejado fuera de esta asistencia a muchos pobres, generando así, un despilfarro de los fondos del Estado.

⁷ La desigualdad social se mide por el índice de Gini, en donde 0 (cero) es la igualdad total y 1 (uno) la desigualdad total.

⁸ Ver www.hdrstats.undp.org/en/indicators/161.html.

⁹ Las autoridades oficiales publicaron que para el 2010 era de 0,392, es decir en la franja equitativa, pero este guarismo utiliza los insumos provistos por el INDEC.

Ineficiencia de los servicios públicos: la inaccesibilidad a servicios como el agua, los establecimientos asistenciales de salud y la educación, postergan aún más a sectores de bajos recursos, por la lejanía de los establecimientos o la muy limitada capacidad de atención por falta de infraestructuras.

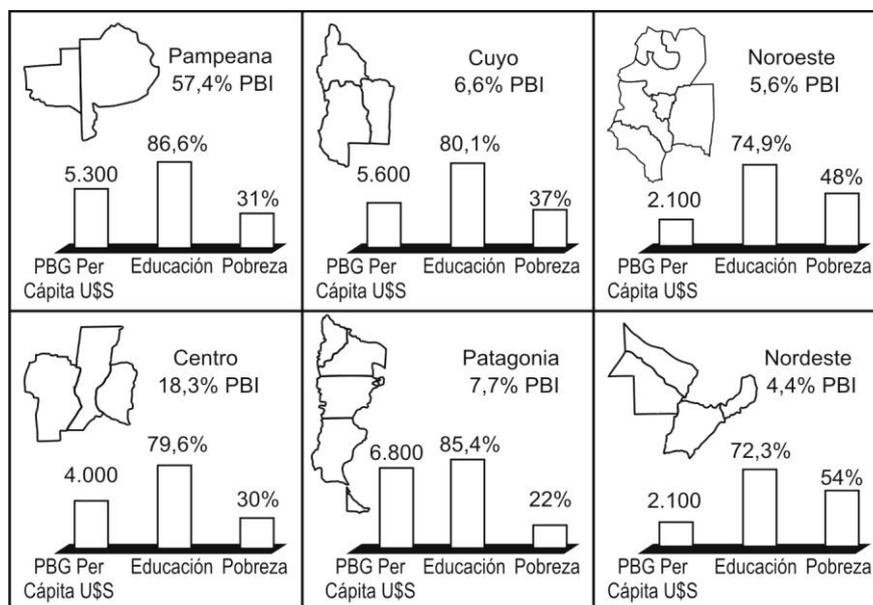
Dice Gonzalo Hernández (2009: 3) que la carencia de un proyecto sustentable en el tiempo y sostenido por parte de los sucesivos gobiernos no permite generar las bases ni las prioridades para establecer un plan de largo plazo, por lo que la discusión de un proyecto común de estado, para el desarrollo equitativo y socialmente fortalecido, con sustento en las necesidades desde el apoyo institucional, sería un buen comienzo. Quizá el mayor desafío a lograr en adelante sea la concepción y el desarrollo de políticas económicas que permitan sostener el empleo y la utilización de recursos productivos.

En ese proceso, la verdadera percepción e inclusión de las manifestaciones de una economía social vigente y activa no puede obviarse sino que, por el contrario, debe procurarse el fortalecimiento de su concepto y la formalización de su operatividad.

I.2. IRREGULAR DESARROLLO REGIONAL

Carmona (2009: 16) brinda un diagnóstico contundente, que es preciso atender para contextualizar el ámbito económico y social donde ha de desarrollarse la economía social. Como se verifica en el gráfico siguiente, el desarrollo de las distintas regiones en las que se acostumbra a dividir a nuestro país es muy dispar.

A la gran evolución de la región pampeana, con un 57,4% s/PBI, se contraponen casi todas las demás, que no alcanzan al 10% del PBI, con excepción del Centro que, de cualquier manera está muy distante, con un 18,3%.



Desarrollo regional 2008

Fuente: CEU-UIA en base a datos del INDEC, IADER

Esta dicotomía no es un dato menor si se considera que las posibilidades de desarrollo de un territorio resultan una función directa de su nivel de competitividad, es decir, de su capacidad para alcanzar un proceso sostenible de prosperidad económica. Esa potencialidad se pone en evidencia a través de la evolución de tres indicadores, como son el desempeño económico, la inserción internacional y la capacidad exportadora de cada región. En esos campos, el sumamente desperejo estándar de las distintas regiones vuelve a ratificar que las posibilidades de un desarrollo armónico a nivel nacional son muy limitadas y, por el contrario, parece indicar que las diferencias se irán acrecentando como, de hecho, venía sucediendo aún antes de la última crisis.

Considerando esta realidad, con grandes porcentajes de población y territorio retrasados relativamente pero también en valores absolutos, el país enfrenta grandes desafíos en el ámbito del desarrollo socio-económico. Dentro de este contexto, las organizaciones de la economía social, basadas en la ayuda mutua y la solidaridad, pueden constituirse en actores relevantes para contribuir a mejorar no sólo la eficiencia económica en cuanto asignación de recursos, con el consecuente mejoramiento en el bienestar de la población, sino también, para ser un aporte concreto a fin de corregir, en el mediano y largo plazo, la redistribución de la riqueza y, también, para la construcción de ciudadanía.

II. ECONOMÍA SOCIAL

II.1. ANTECEDENTES Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

El concepto de Economía Social (ES) cuenta ciertamente con mucha antigüedad. Fueron autores de renombre del siglo XIX, tales como John Stuart Mill y León Walras, los que apodaron con tal término a las innovadoras organizaciones que se iban creando como respuesta a los nuevos problemas sociales que la incipiente sociedad capitalista generaba. Pero, más allá de ser un instrumento para la denominación, Walras consideraba a la ES como parte sustancial de la Ciencia Económica, como disciplina para la cual la justicia social era un objetivo ineludible de la actividad económica.¹⁰

Desde el punto de vista fáctico, tiene como antecedente al cooperativismo obrero surgido de la resistencia contra la Revolución Industrial y el consecuente desarrollo del capitalismo. Robert Owen, en 1832, creó la Labour Exchange -Bolsa de Trabajo- en Londres: Luego surgieron otras con la misma forma, donde se intercambiaban productos cuyo valor dependía del número de horas trabajadas en su producción. Este proceso comenzó su declinación en 1834, con los paros patronales -lock outs-, con lo cual conjuntamente colapsaban los sindicatos. Es claro antecedente de los “sistemas locales de empleo y comercio” en Canadá y de los “clubes del trueque” en Argentina.

Creada pues con la doble óptica, de considerar por un lado ciertas consecuencias sociales como inherentes a la misión económica -igualdad social, democracia industrial, etc.- y de identificar a las nuevas organizaciones que con tales objetivos iban gestándose, la ES decimonónica aglutinaba en su seno principalmente a tres entidades: cooperativas, mutualidades y asociaciones. Y esas tres organizaciones han sido tradicionalmente las consideradas como el núcleo duro de la ES (Pérez de Mendiguren et al, 2008: 13).

Otro antecedente muy importante es la cooperativa de consumo **Pioneros Equitativos de Rochdale**, formada por obreros ingleses en 1844. Los principios adoptados por la misma fueron tomados como modelo en otros similares donde primaron, entre otras, las ideas de igualdad política, educación cooperativa y reparto justo y periódico de las ganancias. Todo ello hace que hoy Rochdale sea conocida como la madre de las cooperativas.

Hacia las primeras décadas del siglo XX las cooperativas se convertían cada vez más en convencionales empresas, quedándoles solo el nombre. Para Singer

¹⁰ Ver *Las asociaciones populares de consumo, de producción y de crédito* (1865) y *Estudios de la Economía social. Teoría del reparto de la riqueza social* (1896), entre otros.

(2004: 6) el crecimiento de su tamaño y la cantidad de sus asociados dificulta la vigencia de la democracia participativa porque la autogestión es dejada de lado por falta de interés de los participantes en el emprendimiento. Es que antes que las cooperativas, fueron sus miembros quienes cambiaron. Hasta finales del siglo XIX las condiciones de vida y de trabajo del proletariado eran tan bajas que sus opciones eran someterse o sublevarse, pero por ese entonces la situación de la clase trabajadora comenzó a cambiar con el aumento de los salarios reales, el derecho a la organización sindical y, con ello, la posibilidad de parar las actividades, junto con la aprobación de las bases del Estado de Bienestar. Reconciliados con la forma salarial, los trabajadores perdieron el entusiasmo por la autogestión.

La situación varió a partir de la década de 1970. Con la vuelta atrás de concesiones otorgadas a los trabajadores épocas anteriores, el sector financiero se volvió hegemónico e impuso sucesivos ajustes fiscales y monetarios; y el libre comercio con el flujo irrestricto de capitales permitió a las transnacionales transferir cadenas de producción a países de bajos salarios y sin un verdadero estado protector. Desde entonces, se produjo en diversos países un resurgimiento de la economía solidaria, provocado, en definitiva, por la contra-revolución neoliberal.

Las mutaciones operadas en el escenario económico internacional condujeron, entre otras cosas, a una pérdida de capacidad de los estados nacionales como dinamizadores de la economía y con capacidad de regulación y de generación de empleo (Drucker, 2002: 66). La falta de empleo y el riesgo de exclusión del mercado de trabajo generó dinámicas de autoempleo, de refuerzo de la solidaridad entre los actores económicos, para hacer frente a las nuevas necesidades o a aquellas que no podían ser satisfechas, particularmente las de aquellas poblaciones con menos recursos, desarrollando simultáneamente y de manera espontánea, acciones que favorecían el medioambiente, el reciclaje de materiales, con espíritu cooperativo de democratización y responsabilidad.

Junto con estos procesos, se han ido produciendo una creciente tercerización de las actividades productivas -servicios vinculados a la salud, a la atención social, al cuidado personal y servicios domésticos, etc.-; la evolución demográfica y el envejecimiento de la población; la diversificación del perfil de los hogares; el avance de la actividad femenina y el aumento de desigualdades generado por el proceso de globalización neoliberal.

En este contexto, aparecen diferentes tipos de organizaciones que adoptan formas jurídicas y organizativas múltiples -en gran medida dependientes de las opciones legales existentes en cada país- que no tienen porqué coincidir con las formas clásicas de la economía social pero que, en gran medida, recuperan su sentido democrático.

Este amplio sector de empresas y organizaciones desarrolla su actividad entre la economía pública y la economía capitalista tradicional, aunque a veces no es fácil establecer los límites precisos para definirlos de una u otra forma¹¹. Generalmente combinan en su seno múltiples recursos mercantiles y no mercantiles que van desde donaciones filantrópicas, subvenciones del estado e ingresos comerciales, hasta el trabajo voluntario y remunerado. Presentan habitualmente una forma particular de integrar la lógica del mercado junto a la solidaridad y a la redistribución, y adoptan formas internas de gestión que pueden asemejarse a las de las empresas mercantiles o a las de las asociaciones cívicas tradicionales del tercer sector.

II.2. CONCEPTO

La definición de “Economía Social”, del Consejo Económico y Social Europeo (2004)¹², dice:

“Es aquella que tiene por objeto trabajar para sus miembros y usuarios y para la sociedad a fin de satisfacer necesidades precisas de interés público... Las necesidades de los ciudadanos y los compromisos que asumen son tan importantes en la definición como las condiciones organizativas de control democrático y la gestión independiente.”

Según ésta, la ES absorbe las bases de la filosofía del cooperativismo y acoge en la realidad a entidades tales como cooperativas, mutuales, asociaciones y, en general todas las denominadas Organizaciones No Gubernamentales (ONG); pero también pueden y deben incluirse en ellas las manifestaciones recientes, como las empresas recuperadas por sus ex trabajadores -que luego deben concluir constituyéndose en un tipo formal, habitualmente cooperativas de trabajo-, los clubes de trueque, las redes productivas asociadas y hasta últimamente, el emprendedurismo que, si bien puede basarse en el desarrollo individual de pequeños proyectos, tiene en su aplicación práctica el establecimiento de lugares comunes a un grupo de ellos, donde se exhiben sus productos, se difunde su cultura y se promociona el “saber hacer”.

¹¹ Entre esos dos polos es donde la Economía Social ha ido tradicionalmente abriéndose espacio, como el encargado de dar respuesta a ciertos fallos de mercado -desempleo masivo, exclusión social, etc.- generados por un mercado ineficiente y que no encuentran cobijo en la infraestructura de protección social pública.

¹² Ver www.eesc.europa.eu.

Esta vasta definición se asimila a la idea de Tercer Sector acuñada, entre otros, por Drucker (2002: 100) cuando incluye al voluntariado, es decir el trabajo en beneficio de la sociedad sin retribución económica, cohesionado con las actividades que persiguen también un beneficio, aunque más no sea concomitantemente.

Debido a que este concepto resulta demasiado extenso para los requisitos de esta investigación, se restringirá el mismo, considerando solamente al segundo conjunto, es decir a aquellas que, sin abandonar la cuestión social, tienen en su objeto una actividad económica, en el sentido restringido del término. Se incluyen aquí, principalmente, a las cooperativas, mutuales, asociaciones y a los emprendimientos asociativos de producciones solidarias o cadenas de valor.

Esta manifestación, situada entre la economía pública y la economía capitalista y con potencial de ser una alternativa a éstas, ha dado luz a otras voces como *tercer sector*, *sector solidario*, *economía solidaria*, *economía popular*, y otras locuciones que designan realidades muy próximas y que aquí se usaran como sinónimos solamente para no redundar términos. Estas concepciones principales de una nueva realidad social pugnan por una economía plural, actuando tanto en el “mercado” como en el “no mercado” en pro de un desarrollo social y económico colectivo no excluyente.

Tales emprendedores –a los que debe ayudarse a superar las trabas para su legítimo crecimiento y no “congelarlos” como “pobres irreversibles”- satisfacen sus necesidades básicas apelando a una actitud de reciprocidad y de reproducción de vida que siempre formó parte de la cultura de trabajo de los pueblos (Elgue y Jáuregui, 2011: 20).

II.3. ECONOMÍA SOCIAL VS. ASISTENCIALISMO

Dentro de las denominadas políticas de promoción a la ES, suelen incorporarse desde aquellas medidas de contención y asistencia a carecientes,¹³ hasta el apoyo a los microempresarios individuales o familiares, que tienen como meta transformarse en empresas, sean solidarias -con las virtudes señaladas-, o convencionales.

No se ignora la necesidad de continuar con políticas asistenciales de seguridad alimentaria y de sostén familiar, pero resulta oportuno encontrar el

¹³ Las cuales, por supuesto, son legítimas y merecedoras de normas e incentivos que las potencien o protejan.

proceso adecuado para reducir a su mínima expresión las mismas y avanzar hacia procesos en donde la ayuda venga con la incorporación de valores tales como cooperación, solidaridad y una fuerte reinserción del espíritu de trabajo lo que, a la par de provocar un efecto más expansivo, dará mayores posibilidades de sustentabilidad a esos proyectos.

Sostiene Elgue (2006: 32) que, aún con un discurso más “progresista”, gran parte de las políticas públicas mantienen perfiles asistencialistas y continúan sin entrelazar el tándem “políticas sociales - políticas económicas”. Aunque separadas en el análisis académico, cuando se trabaja sobre la realidad se deben unir en una sola política: tanto su arista “económica” como la “social” deberían confluir en una estrategia nacional de desarrollo integrado.

En cambio, con el eufemismo de “proyectos productivos”, se sigue creyendo que sólo los microemprendedores que recién se inician, las dos o tres personas reunidas en “sociedades de hecho” o las pequeñas *cooperativas de trabajo*, son los únicos que deben recibir el apuntalamiento del Estado.

Elgue y Jáuregui (2011: 24) señalan como producto de su investigación acerca del “Plan Manos a la Obra” que, en ninguno de los casos relevados, éste incentivó el carácter asociativo de los emprendimientos. La unión solo se dio a los fines formales pero en la práctica siguieron siendo unipersonales y, en muchos de ellos, el proyecto fracasó, incluyendo entre las razones a los magros ingresos recibidos por los participantes.

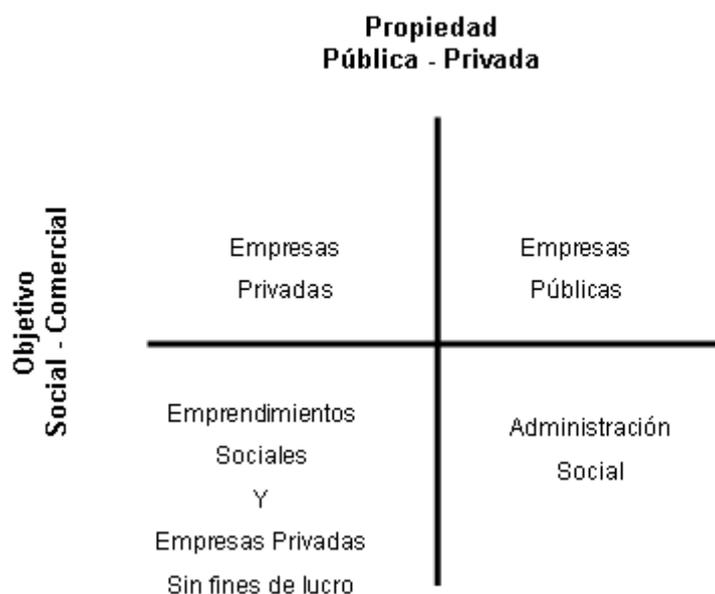
A la par, como sigue predominando una óptica paternalista, se cae en el equívoco de denominar economía social o solidaria a todo lo que sean actividades de “pobres para pobres” o de pequeña escala, descartando al resto como “capitalistas” o “empresarias”, poniendo el acento en la elevación de “los ingresos de las familias”, con alguna transferencia rápida de destrezas operativas, sin mayor vuelo ni utilidad práctica, con el convencimiento de que lo demás vendrá por añadidura (Elgue, 2006: 24). Pero lo demás es nada más y nada menos que la recuperación y/o la generación de *capacidades*, en el sentido más amplio de la palabra: un proyecto compartido, educación, formación, reentrenamiento y recomposición de los lazos solidarios y organizacionales quebrados.

II.4. ESQUEMA DE UBICACIÓN DE LA ECONOMÍA SOCIAL

El siguiente cuadro pretende ayudar a la comprensión del concepto de economía social, agrupando las organizaciones productivas en cuatro regiones, de

acuerdo al tipo de propiedad de los mismos -privada o pública- y a si tienen objetivos de lucro o social.

De acuerdo con Rifkin (1999: 321), la Economía Social, designa a una parte de la realidad social diferenciada tanto del ámbito de la economía estatal del sector público como de la economía privada de naturaleza capitalista. Siguiendo el esquema del cuadro, las instituciones pertenecientes a la ES tienen cierto grado de propiedad privada -aunque el Estado puede participar en su propiedad- y no persiguen el lucro como único objetivo, sino que presentan un fin social -pueden tener el objetivo de lucro, pero éste no es el único-. Se debe mencionar que los límites trazados en el cuadro son ilustrativos y que no siempre están perfectamente definidos; de hecho, puede haber un emprendimiento con participación tanto del estado como del sector privado, que tenga objetivos comerciales y sociales al mismo tiempo.



Fuente: Díaz Almada, P. (2009) www.econlink.com.ar

II.5. LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Valores tales como democracia, interés social, justicia distributiva se imprimen de modo imaginativo y plural en las distintas formas sociales de

entidades que integran este sector. A partir de un esfuerzo de síntesis y de acumulación de las manifestaciones de la economía social, es posible distinguir como características sobresalientes en los emprendimientos sociales o solidarios, a los siguientes:

* **la democracia participativa y la autogestión:** se debe verificar la total igualdad en la participación en la toma de decisiones de todos sus miembros o en la elección de sus autoridades en el caso de estar delegada esta función;

* **la primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas:** el cual define una lógica de distribución de los beneficios no ligada a la participación en el capital social sino con el aporte de trabajo de cada miembro;

* **la finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad antes que de lucro:** la actividad económica desarrollada tiene vocación de servicio a personas y no de búsqueda del beneficio. Este último puede aparecer pero será en todo caso un objetivo intermedio para el fin último de la entidad, que es el de dar servicio;

* **la práctica de la solidaridad** con especial énfasis en los más desfavorecidos del grupo o de la comunidad en general. Las entidades que promueven la economía solidaria dan prioridad a las asociaciones de desempleados, trabajadores en vías de perder el empleo y de los que menos tienen posibilidades de encontrar trabajo debido a la edad, la falta de calificación, discriminación de raza o de género, etc.;

* **el desarrollo local:** los emprendimientos solidarios surgen en un área específica por un grupo de individuos que sufren una particular problemática utilizando recursos endógenos, la vida común del grupo es lo que refuerza la cohesión de la comunidad;

* **la sustentabilidad:** la economía social se fundamenta en los principios de desarrollo económico respecto del cuidado del medio ambiente y el compromiso con la cohesión social, siendo pionera en las prácticas de responsabilidad social.

II.6. EL APOORTE DE LA ECONOMÍA SOCIAL

La ES resulta, en primer lugar, y dentro del contexto socio-económico específico de naciones periféricas a los centros mundiales como la nuestra; aquella

economía que se desarrolla precisamente sobre los márgenes de los grandes nudos de acumulación de capital.

Se trata, entonces, de prácticas sociales reales de producción, distribución y consumo de bienes y servicios que configuran en estos momentos todo un universo productivo particular. Empieza por las laberínticas formas de la economía de subsistencia hasta alcanzar los lugares de asociación y solidaridad entre individuos desde los cuales se emprenden iniciativas multifacéticas de producción cognitiva, de bienes materiales, de servicios sociales, de producción simbólica y comunicacional, que decantan por lo general, en la formación de amplios potenciales socio-económicos.

Sin embargo, cabe destacar que desde el seno de dichas actividades sociales, siendo ellas mismas prácticas de resistencia con larga data de experiencia y reflexión, se ha venido levantando un perfil ideológico-político de las mismas que constituyen un lugar síntesis de su propia identidad. Síntesis que, por supuesto, sigue abierta al debate de acuerdo a las nuevas experiencias asociativas en desarrollo y los horizontes que se abren dentro del mundo económico de hoy.

Lo que no está en discusión es que la ES debe convertirse en aquella forma de la Economía que incorpora la democracia plena a la empresa superando la desfavorable división histórica capital-trabajo, invirtiendo los términos al suprimir la condición mercantil a la que está sometida la fuerza de trabajo bajo la economía de mercado.

El problema que se plantea, entonces, es cómo hacer viable este sistema alternativo de producción dentro de una realidad económica llena de adversidades nacionales y globales para ella, así como dentro de una herencia socio-cultural que, como efecto causal de la realidad económica, la determina.

Se está, por tanto, ante un doble reto. Primero, el de promover un camino abierto a toda la ciudadanía desde donde se recuperen las mejores enseñanzas de esa economía alternativa de la cual es, en buena parte, partícipe. Una realidad que es hija de la precariedad estructural de nuestra nación y de la inmensa desigualdad e injusticias que recorren toda nuestra historia, pero, sobre todo, de la crisis profunda que hoy en día vive el capitalismo como modelo global de producción; crisis que arroja y determina el destino gris al cual pareciera que estuviesen condenadas la inmensas mayorías.

Pero además de las enseñanzas, se trata de un mundo lleno de potencialidades, como lo señala Kliksberg (2008: 3), y donde, efectivamente, se mueven enormes cantidades de capital que, en caso de comenzar a hacerse partícipes de un proyecto más integral y trascendente al mero interés particular, podrían convertirse en una palanca sustancial al desarrollo integral y equitativo de la sociedad.

Esto incluye a las recientes experiencias de cogestión y autogestionarias de la economía social. Así lo hacen ver Elgue y Jáuregui (2011: 19), cuando consideran ES “a los nuevos emprendimientos productivos que envuelven, entre otras, a las microempresas incipientes que se han originado en los pequeños productores agroalimentarios y/o en las capas obreras y populares del ámbito urbano.” Ellos suelen asociarse para compartir esfuerzos solidarios, haciendo hincapié en distribuir en forma igualitaria o equitativa el fruto de sus productos o de los servicios prestados. Consecuentemente, es pertinente afirmar que, “en todas estas experiencias, el trabajo aparece como productor de valores de uso y de bienes de capital social.”

Sus actividades no pertenecen al sector público ni a la actividad privada tradicional que tiene como único fin o motor de impulsión el lucro, la maximización del beneficio en términos financieros. El tipo de organizaciones que forman parte de la ES se orientan principalmente a cubrir necesidades, no a lucrar y sus características intrínsecas de desarrollo son principalmente las de un empresariado social, democrático y participativo, empleo y cohesión, inclusión social; desarrollo local y protección social mutua. Éstas forman la base de un modelo para desarrollar una experiencia práctica de democracia que suministra una respuesta a las necesidades y expectativas de los ciudadanos.

Con sus raíces en la comunidad local, la ES debe procurar la asociación estratégica con el sector público y las autoridades locales, con las casas de altos estudios, los sindicatos y las empresas convencionales –privadas-, lo cual lleva a sugerir la conformación de una red económica y social que garantice su crecimiento.

El éxito de las empresas de la economía social no se mide únicamente en función de sus resultados económicos –que, de cualquier manera, son una condición indispensable para poder llevar a cabo sus objetivos- sino, sobre todo, por su contribución en términos de solidaridad, cohesión social y actuación en su territorio.

III. LA ECONOMÍA SOCIAL EN ARGENTINA

La Economía Social es una de las formas más eficientes de asignación de recursos debido a que persigue el bien común y el interés público enfocando primordialmente las necesidades insatisfechas del sector público o privado. A su vez esta misma insatisfacción extiende su ámbito de actuación, logrando entrelazar un rico tejido social que llega hasta la Argentina profunda. Es decir, la capilaridad

que tiene la ES ha alcanzado a ciudadanos que, sin su presencia, no tendrían servicios básicos como agua, electricidad, alimentos o un bien tanpreciado como la salud.

En las diferentes crisis que hemos sufrido, ese entramado social ha permitido dar contención a millones de argentinos que no tenían acceso a bienes públicos y dio sostén a comunidades enteras, recuperando empresas y servicios o bien constituyendo nuevos.

En el año 2008 este sector contribuyó con un 10% del PBI y ocupó en forma directa a más de 600.000 personas. Por efecto multiplicador, se puede afirmar que su acción alcanza a más de 2 millones de personas (Moran Esparza, 2008: 28).¹⁴

Son estas razones las que llevan a sostener la necesidad de promover políticas que permitan su crecimiento y fortalecimiento, por cuanto resulta un mecanismo que coadyuvará con los objetivos de reducir al máximo el número de argentinos excluidos y de facilitar el acceso de todos a condiciones de vida acordes con el siglo XXI.

III.1. MANIFESTACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Siguiendo a Ravina y Ravina (2005: 5), como principales integrantes de la economía social en nuestro país es posible incluir a las cooperativas, las mutuales, las redes asociativas y las empresas recuperadas por sus trabajadores; pero también a las fundaciones, las organizaciones civiles, las cooperadoras y a las organizaciones de desocupados que organizan comedores, huertas o demás emprendimientos. Aquí se analizará la realidad, positiva y negativa, de las más importantes.

III.1.1. Cooperativas

En Argentina están vigentes, según el INAES¹⁵ (2011), 18.539 cooperativas, distribuidas en todo el territorio nacional, desde las más de 6.000 en Provincia de

¹⁴ Según Alicia Kirchner, Min. Des. Social (2011), ya hay más de un millón de puestos de trabajo generados por este sector, más de 450 mil monotributistas sociales y se entregaron más de 135 mil microcréditos para la creación y el desarrollo de proyectos productivos.

¹⁵ El INAES (Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social) es el organismo dependiente del Ministerio de Desarrollo Social, que ejerce las funciones que le competen al Estado en materia de promoción, desarrollo y control de la acción cooperativa y mutual. www.inaes.gov.ar

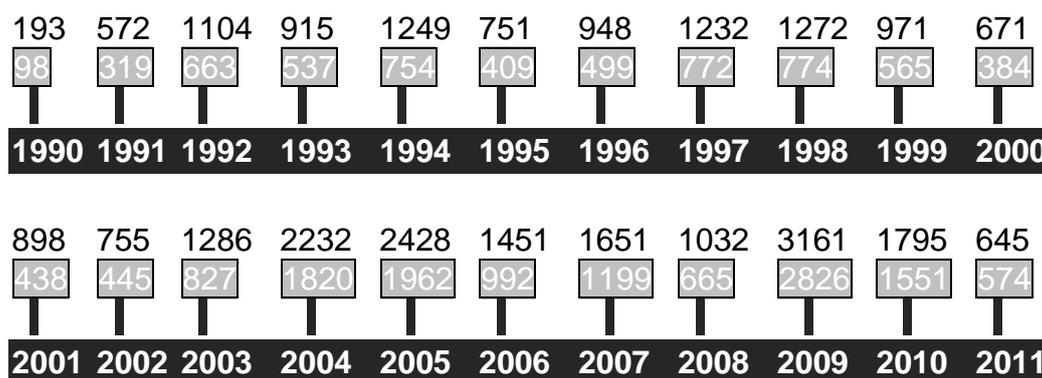
Buenos Aires, hasta las 63 en Tierra del Fuego. En el cuadro, puede verse la diversidad de fines:

Trabajo	12.731	Vivienda	1.664
Provisión	1.368	Agropecuaria	1.131
Servicios Públicos	1.045	Crédito	274
Consumo	269	Sin actividad declarada	57

Cooperativas por actividad. Fuente: INAES

Como puede apreciarse, forman parte de toda la actividad económica del país, aportando asimismo su acervo filosófico, contando con aproximadamente 9 millones de asociados y dando trabajo a más de 30 mil personas entre remunerados, no remunerados y asociados de las cooperativas de trabajo.

El resurgimiento de la economía social -del cual la cooperativa es una de sus manifestaciones más importantes-, se aprecia claramente en el cuadro siguiente, que muestra la creación de las mismas desde el año 1990. A partir de la salida de la crisis del año 2001, el incremento anual es sumamente significativo, descubriendo otro fenómeno íntimamente relacionado, cual es el desarrollo de las cooperativas de trabajo -su número se muestra en los cuadrados-.¹⁶



Creación de cooperativas por año (1990 – 1º semestre 2011). Fuente: INAES

¹⁶ Estas corresponden tanto a proyectos de formación originales como, también, a empresas recuperadas por sus trabajadores, que en la mayoría de los casos concluyen conformando una cooperativa de trabajo.

Los principios organizativos del movimiento cooperativo coinciden en mucho, obviamente, con los de la ES, destacando los valores éticos de la cooperación, honestidad, transparencia, responsabilidad y compromiso con los demás.

La Recomendación N° 193 “Sobre la Promoción de las cooperativas” dictada por la Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo (2002) reconoció la importancia de las cooperativas para la creación de empleos, la movilización de recursos y la generación de inversiones, así como su contribución a la economía, aconsejando la promoción de estas formas organizativas para la más completa participación de toda la población en el desarrollo económico y social.

Pero un aporte fundamental de este documento es la advertencia acerca de que se precisan formas más enérgicas de solidaridad humana en el plano nacional e internacional para facilitar una distribución más equitativa de los beneficios de la globalización, en virtud de las cuales la forma cooperativa resulta un ejemplo a imitar.

III.1.2. Las empresas recuperadas por sus trabajadores

Las empresas recuperadas por sus trabajadores (ERT) experimentaron una fuerte expansión en los últimos años. Hoy suman más de 9.000 empleados y mantienen un intenso debate sobre la forma jurídica más adecuada para su consolidación. Si bien la casi totalidad de las ERT -el 95%- está constituida como cooperativas de trabajo, muchos dirigentes creen que esa forma respondió sólo a una necesidad del momento: la de expropiar activos -máquinas y edificios- de las empresas fallidas.

El “Tercer Relevamiento de Empresas Recuperadas” constató que el número total registrado en el país pasó de 161 en 2004 a 205 en la actualidad, de las cuales la mitad se concentra en Ciudad de Buenos Aires (39) y el Gran Buenos Aires (76).¹⁷

Los datos revelan que la formación de cooperativas o empresas autogestionarias como forma de preservar, ya no es sólo un mecanismo defensivo, como lo fue en 2001-2002, sino también un procedimiento válido de acción frente a conflictos que antes no tenían salida (Ruggeri, 2005: 7).

¹⁷ Fue realizado en el marco del programa Facultad Abierta, por la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA (2010), mediante una encuesta general a empresas recuperadas de todo el país.

La puesta en marcha de la producción, de todos modos, sigue siendo uno de los mayores escollos a superar por los trabajadores, pese a que en los últimos años lograron asistencia oficial de distinto tipo, tanto del Ministerio de Trabajo como del INTI -Instituto Nacional de Tecnología Industrial- y el INAES.

El 49% de esas firmas trabajan a fazón, es decir, para otras empresas que les encargan una determinada producción y les anticipan la materia prima, como una tercerización de servicios. La falta de capital de trabajo es la causa principal por la cual ninguna ERT pudo aún superar el 60% de su capacidad productiva, mientras 52% también reconoció tener serias dificultades para insertarse en el mercado.

Pese a estos problemas, la compulsa revela que la mayor parte del dinero que éstas utilizan para renovar sus maquinarias -el 60%- surge de fondos propios y no de subsidios.

A los desafíos de crecimiento e inserción en sus respectivos mercados, las ERT le suman retos especiales, como la necesidad de adecuar el marco regulatorio de las cooperativas, en particular para resolver al cuestión de los nuevos ingresos de personal. Como cooperativas de trabajo, las empresas autogestionadas sólo pueden tomar gente en calidad de aspirantes a socios, con un período de prueba de seis meses, vencido el cual deben definir si los integran. Según la investigación de la UBA, 46% de las recuperadas tienen en su plantel de trabajadores a personas que no son socias, de las cuales casi dos tercios aparece como contratados.

Los problemas a solucionar no son pocos, desde la ausencia de una legislación específica que trate la realidad de esta nueva forma asociativa -que muchas veces confluye en la cooperativa de trabajo ante la ausencia de otra solución jurídica- hasta el control para evitar los abusos que se han producido en la práctica cotidiana.

Mario Elgue (2006: 7), rescatando el principio cooperativo, marca las paradojas propias de esta figura ya que “los integrantes son al mismo tiempo trabajadores, copropietarios y codirectores de la empresa común”. Este autor considera que “esclarecer esta paradoja es detectar la forma en que la cooperativa de los trabajadores, sin desconocer la fragmentación real existente en el mundo laboral y productivo, puede construir una identidad colectiva con sujetos diferentes.” Describe dos características de las ERT en que dichas corrientes fundan esa diferenciación: “Una práctica que suelen compartir las cooperativas de última generación, es la gran cantidad de decisiones que se toman en el ámbito de las asambleas, en un ejercicio permanente de ‘democracia directa’. Otro rasgo de éstas, son sus limitaciones de capital de trabajo, lo cual las obliga a operar bajo la modalidad de venta de lo producido a los proveedores de materias primas, con la desventaja del bajo precio de venta obtenido y de contar con poca libertad de maniobra”.

En este sentido resulta de gran importancia reconocer que la consolidación de este tipo de forma organizativa es un proceso de cimentación social, con sus consecuentes requerimientos de tiempos específicos según las características diferenciales de los actores involucrados, y que se trata de un proceso de construcción permanente, aunque no siempre ascendente en cuanto a su capacidad de consolidación.

Para que sea posible la permanencia de esta figura como herramienta que viene a solucionar un problema creado por los sectores tradicionales de la Economía -el privado y, aunque muchas veces no sea admitido, también por el sector público-, el Estado debería dar un impulso a las ERT con una política seria y coherente, creando nuevas legislaciones que otorguen seguridad jurídica y previsibilidad para estos nuevos mundos.

III.1.3. Mutuales

El mutualismo procura que sus miembros se brinden prestaciones mutuas frente a riesgos eventuales o para elevar su bienestar material y espiritual, mediante una contribución periódica. El mutualismo ha sido reconocido universalmente como generador o embrión de la previsión clásica y de los modernos sistemas de seguridad social, y en la actualidad coexiste con éstos.

El comienzo del mutualismo en la Argentina está ligado a la historia del trabajo y a los sectores de medianos y escasos recursos. Igual que en otras latitudes se han dado en nuestra tierra la unión de los hombres menos favorecidos para defenderse y buscar, por sus propios medios, un mecanismo que diera satisfacción a sus necesidades mediante el esfuerzo y la perseverancia. Los que primero experimentaron esa necesidad de agruparse fueron los inmigrantes, colonos en su mayoría. Estos hombres que procedían, inicialmente de España y de Italia y los que fueron llegando más tarde de Francia, Portugal, Alemania y otros países se integraban en instituciones mutualistas, para fortalecer sus sentimientos patrióticos, conservar sus tradiciones y protegerse de las enfermedades.

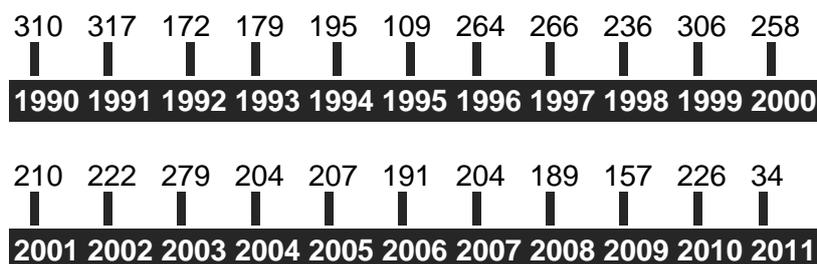
De aquí surge también una de las diferencias entre las cooperativas y las mutuales. Las diferentes clases de asociados que caracterizan a éstas solo es explicable con coherencia si se tiene presente que las mutuales fueron concebidas para la protección del grupo familiar en las áreas de la previsión social en sentido lato. Las cooperativas, en cambio, desde sus inicios se ocuparon de las actividades económicas, pero abordadas desde la solidaridad, porque habían tomado los criterios del mutualismo.

Sin embargo, estas entidades que tan grandes contribuciones hicieron y hacen a nuestro país, se quejan fundadamente del trato que reciben del estado nacional sin advertirse, desde la esfera oficial, que las mutuales junto con las cooperativas son las únicas empresas de capital solamente nacional, gestionadas por sus asociados exclusivamente en el país, y que carecen de toda posibilidad de radicarse fuera del territorio nacional.

Opina Moirano (2002: 6) que, desde hace tiempo. el mutualismo es ignorado o no obtiene respuestas en los temas siguientes:

- de la Ley N° 23661, en sus artículos 16 y 17 surge que las mutuales de cobertura completa en salud, no son reconocidas como agentes del seguro de salud;
- las mutuales no están alcanzadas por las exigencias del Programa Médico Obligatorio (PMO) de la Ley N° 24754, ya que están regidas por la Ley N° 20321 y dependen del INAES; sin embargo, son castigadas en sede judicial por el supuesto incumplimiento de esa normativa que les es inaplicable. En este punto, se requiere de una norma de rango superior porque la resolución que dictó el INAES es insuficiente;
- el Estado nacional adeuda a las mutuales la compensación por la pesificación asimétrica, que el Congreso sí reconoció a la banca privada;
- el proyecto de ley sobre entidades financieras debería contemplar adecuadamente a las mutuales que prestan el servicio de ayuda económica. Es necesario recordar que, al igual que las cajas cooperativas de crédito, la característica de las mutuales que operan en esta actividad es poner el manejo de los recursos dinerarios en manos de quienes los generan. La mutual de un pueblo le presta a la gente de esa comarca, lo que toma de la comunidad de ese lugar;
- el INAES está casi desprovisto en materia mutual. Por extraña histórica razón la llamada ley de mutuales, el primer Estatuto tipo y algunas resoluciones del ex-Instituto Nacional de Acción Mutua (INAM) son de muy bajo nivel técnico;
- debe concretarse la educación mutua, en los términos de la Ley N° 16583 y de acuerdo con la reglamentación del Decreto 1171/03.

A pesar de ello, el número de mutuales se mantiene en crecimiento, aunque a un ritmo mucho menor al de las cooperativas. De acuerdo con el INAES, en julio de 2011 existen 4.723 mutuales diseminadas en todo el país, y también afectadas a una variedad de actividades, entre las que se destacan, la salud (827), el consumo (376), la ayuda recíproca (242) y la asistencia (212).



Creación de mutuales por año (período 1990 – 1º semestre 2011). Fuente: INAES

Sus servicios, en general, abarcan las actividades más diversas. Las de salud pueden ir desde la más simple enfermería, hasta el tercer nivel, y la ayuda económica tiene también distintas características -con fondos propios, con o sin captación de ahorros de los asociados, intermediación financiera-. Pero la gama de prestaciones es muy amplia y casi imposible de enumerar sin incurrir en omisiones: subsidios por diversas causas, servicios fúnebres, panteón, proveeduría, educación y cultura, deportes, seguros, turismo, órdenes de compra, biblioteca, etc., etc.

IV. PROGRAMAS ESTATALES

IV.1. BREVE DETALLE

Básicamente, en los tres niveles de gobierno -Nacional, Provincial y Municipal- se establecen políticas relacionadas al desarrollo y fortalecimiento de las experiencias que adscriben al sector de la Economía Social.

A nivel nacional el INAES debería ser, en palabras del Viceministro de Acción Social, Daniel Arroyo, “El tractor de la Economía Social”. Este organismo es el encargado de articular con las cooperativas y mutuales no sólo para que apoyen el desarrollo de sus comunidades y las economías regionales sino para que traccionen a los emprendedores locales. La Economía Social es una manera de poner en marcha el sistema productivo desde abajo y el INAES es el encargado de promoverlo.”

Los planes en general prevén **financiamiento**: apoyo económico a través de subsidios con entrega de maquinarias, herramienta e insumos; **capacitación**: cursos de apoyo para la elaboración del proyecto socio productivo; **mesas de seguimiento locales**: se contempla la creación de mesas municipales de actores, mesas de apoyo o coordinación de los planes sociales, mesas de diálogo social, mesas de desarrollo regional. Con diferentes denominaciones o formas, tienen variadas funciones, yendo éstas desde la administración de programas hasta las funciones de supervisión y consejo a las organizaciones participantes.

Los programas son ejecutados a través de los Municipios o a través de Organizaciones no Gubernamentales. En la mayoría de los casos, las ONG son quienes administran y ejecutan los programas. Ésta es una característica saliente de la aplicación de estos proyectos. Se presenta una estructura piramidal donde existe en el vértice la Organización Administradora, que tiene la función de recibir, administrar y rendir los fondos, que compra las herramientas y diseña el programa en su región. A continuación de ésta se encuentra la Organización Ejecutora, que tiene el contacto directo con el destinatario de los programas. Ejecuta las actividades de capacitación, presenta los proyectos de los destinatarios con algún informe preliminar, realiza algunos seguimientos. Ambas deben ser organizaciones no gubernamentales o del tercer sector, no participando de este esquema organizaciones de educación superior, gremios o Iglesias. El rol que les asigna el Estado a las ONG es nuevo, por lo tanto no hay experiencia. El fin para el que inicialmente fueron creadas tales organizaciones no fue éste, en su casi generalidad. Por lo tanto sólo algunas honrosas excepciones tienen capacidad operativa para una gestión integral, transparente, eficaz y eficiente de dichos programas. Las ONG se terminan ocupando de la parte administrativa y dejan de lado el proyecto social.

En el ámbito provincial es dable encontrar programas de fomento cooperativo y a las mutuales, y de apoyo a emprendedores. En la mayoría de las provincias argentinas se configura un área -habitualmente dentro del Ministerio de Economía- destinada a dar fomento a las distintas manifestaciones de la Economía Social, entre cuyas actividades encontramos programas de reactivación institucional, de asistencia técnica, capacitación y técnica laboral de cooperativas radicadas en sectores marginales y de escasos recursos; actividades de capacitación a través de las organizaciones del tercer sector; la difusión del aprendizaje cooperativo como estrategia de trabajo; la capacitación de directivos y docentes para el desarrollo de proyectos escolares de aprendizaje; la producción y distribución de materiales de capacitación sobre mutualismo, cooperativismo y emprendimientos, tanto individuales como asociativos.

A nivel municipal también encontramos oficinas o reparticiones encargadas de promover y asistir a las actividades de la ES pero, dadas las limitaciones de recursos y, en algunos casos, la falta de experiencia concreta en este tipo de expresiones, en general se trabaja subsidiando a micro emprendedores, casi exclusivamente, lo que roza la figura asistencial. En estos casos, aunque se ha intentado generar un canal de comercialización, mediante ferias y exposiciones, los logros no han sido trascendentes.

En algunas municipalidades, sobre todo de la provincia de Córdoba -y en menor medida de Santa Fe-, se trabaja en la apertura hacia -o de- espacios y redes que incrementen posibilidades de negocios, circulación de ideas y ejemplos en la esfera de la economía social y el asociativismo, lo que se acompaña con procesos permanentes de formación, capacitación e intercambio de informaciones y con el apoyo, la asistencia técnica y el asesoramiento para articular las necesidades propias del grupo con las ofertas disponibles en el ámbito gubernamental, no gubernamental y privado.¹⁸

IV.2. ANÁLISIS CRÍTICO

El esbozo de los planes oficiales delineados y en funcionamiento se ha efectuado objetivamente, a título de relevamiento pero sin realizar ningún tipo de análisis al respecto. Obviamente que, para realizar un aporte en este sentido es menester señalar los puntos débiles de la política estatal en cuanto al apoyo que se hace a la ES.

IV.2.1. Falta de capacidad -del Estado y de los emprendedores-

El Estado ha visto en el emprendedurismo una herramienta para resolver los graves problemas de empleo y productivos que enfrenta hace ya varios años nuestra sociedad. Diversos proyectos de apoyo a la generación de nuevos

¹⁸ Como herramientas se mencionan: un nuevo contrato social entre dirigentes del Estado, de la sociedad civil y de los beneficiarios reales y potenciales; un Fondo Ético destinado a apoyar y fomentar actividades económico productivas en el marco del desarrollo territorial y de la economía social; un Gabinete de Honor para la Promoción del Plan y sus Programas, integrado voluntariamente por representantes de distintos ámbitos y sectores sociales que compartan este modelo de Política Social, con la finalidad de difundir, extender, y fortalecer la experiencia. Por último, los beneficiarios son, "prioritariamente, personas en situación de pobreza y vulnerabilidad, beneficiarios o no de programas sociales, desempleados y/o subempleados o con trabajos precarios." Ver www.cordoba.gov.ar

emprendimientos, se implementaron desde el 2002, en adelante. Pero la mayor parte de estos intentan atacar los problemas urgentes y más importantes de desprotección social. Su prioridad no fue, claramente, el establecimiento de condiciones que propiciaran la formación de una densa red de apoyo a nuevos emprendimientos competitivos y realmente productores de valor agregado, y que estos nuevos emprendimientos dotaran a las distintas economías regionales de una dinámica que les permitiera mejorar sus índices económicos y sociales

El problema comienza a hacerse notorio cuando el Estado, ante la imposibilidad de hacerse cargo incorpora en el esquema ONG, las utiliza como figura administrativa suplementaria, en parte con el lema de ganar transparencia pero en realidad porque la estructura oficial es deficiente para ejecutar los programas.

Queda vislumbrado así uno de los grandes inconvenientes de esta política en general: el Estado no tiene equipos de gestión en cantidad y en calidad para prestar apoyo a este tipo de programas socio-productivos, que requieren indudablemente de expertos o idóneos que brinden herramientas a los emprendedores. El hecho de que los administren y ejecuten organizaciones no gubernamentales no hace sino dejar en evidencia la desertización de los planteles de la Administración, en sus distintos niveles y áreas para la generación de un aparato productivo. Sin políticas activas ni personal capacitado en cantidad, muchos de estos emprendimientos están condenados al fracaso.

Paralelamente, la experiencia adquirida mediante el contacto con distintas ONG lleva a inferir que éstas no tienen una visión de desarrollo local o regional, en virtud de la cual estén ejecutando decisiones sobre la base de un programa, de un planeamiento madre, dónde inserten los emprendimientos. Por lo tanto cada grupo queda aislado, no encuentra la forma de posicionarse en cadenas productivas competitivas y genera, en la mayor parte de las ocasiones, producciones rudimentarias, con escaso valor agregado y difícil de colocar a precios que brinden al emprendimiento posibilidades de desarrollo.

Otra de las grandes dificultades, que identifican Líbera y Salgado (2006: 10), se encuentra en la desilusión de los destinatarios. Cuando el emprendimiento fracasa, o el subsidio se retrasa, o las capacitaciones aburren, o muchas diferentes circunstancias que golpean las ilusiones de personas que sólo tienen esa expectativa, como única fortuna, el efecto anímico es fortísimo. Esa población vulnerable, afectada, casi sin oportunidades, agrega bronca y resentimiento. En estos casos, a las personas les cuesta diferenciar entre las ONG y el Estado o saber quién es el incumplidor.

La desilusión y el escepticismo contribuyen a romper o desgarrar aún más los tejidos sociales. Discursos sobre la cohesión social, la estabilidad de las instituciones, el respeto de las leyes caen en saco roto. Las prácticas clientelares se vuelven endémicas y los planes sociales se transforman en espejismos voluntaristas.

IV.2.2. Carencia de relaciones institucionales

Indican también Líbera y Salgado (2006: 15), que no existe articulación ni colaboración con instituciones claves.

En primer lugar con las instituciones universitarias. La experiencia indica que en aquellos casos en donde instituciones como la Universidad llevan adelante un programa regional de extensión de apoyo a grupos de trabajo, aprovechando el financiamiento que estos obtienen de los programas, hay resultados positivos. Como mínimo, estas instituciones han demostrado capacidad de revisar sus programas, modificarlos y reconvertirlos. Sin embargo, la ausencia de la Universidad en estos programas es cuanto menos preocupante. El Ministerio de Desarrollo claramente no tuvo entre sus prioridades la participación de ésta.

Lamentablemente, hay que decir que ella tampoco ha sido gran protagonista en este tipo de programas, ni los ha generado por su cuenta. Es misión de la Universidad Pública, a través de sus actividades de extensión, fortalecer la formación y promoción de estos actores sociales para que desarrollen gradualmente mayores niveles de autonomía, capacidad de gestión e incluso incidencia en las políticas públicas. Solo se requiere que se involucre y decida ser protagonista extramuros de la construcción de nuestra sociedad. Esto también debería ser un compromiso moral para las universidades privadas; una responsabilidad social corporativa tanto para la entidad como para los profesionales que las conforman.

Otras ausentes de peso han sido las organizaciones sindicales. Aún lejos de sus mejores tiempos, pero contando con recursos financieros y elementos entrenados para la actividad social y política, debieran haber sido tenidas en cuenta para la formulación e implementación de estos programas. A la vez, pocas organizaciones de este tipo asumieron que los desocupados eran compañeros de clase o de trabajo que, por causas externas, estaban desempleados. Por lo tanto no se involucraron ni generaron siquiera estrategias defensivas. Pero desprestigiar su voz experimentada en procesos productivos, leyes laborales, formas de organización del trabajo y asociatividad, le ha privado al programa un actor importante.

Un tercer grupo es el de las asociaciones empresariales o uniones de empresas. A pesar del esfuerzo que ponen en la defensa de sus miembros, lo que las ha llevado a conformar todo un *expertise* en cuanto a temas de asociativismo, participación horizontal y responsabilidad social, éstas no son consideradas por el Gobierno como organizaciones a las que les convengan este tipo de programas. Esto es un error porque es muy probable que varias de ellas estén interesadas en promover este tipo de soluciones. De hecho, su ausencia no ha permitido asociaciones sinérgicas con emprendimientos nuevos que, como proveedores, podrían redundar en beneficios para estas cámaras o uniones. Su mirada sectorial pero preparada podría haber aportado estudios, capacitaciones y posibilidades de despegue en muchos casos. Incluso se podrían haber disminuido retrasos en tiempos y gastos excesivos de compartir las uniones empresariales sus conocimientos.

Finalmente, debe criticarse la ausencia de los grandes grupos económicos nacionales. Estos debieron haber sido obligados legalmente a participar de algún modo o, mínimamente, incentivados a desarrollar esquemas de incorporación de nuevos proveedores nacionales. Estos grupos han sido grandes ganadores del cambio del modelo y de la recuperación de la competitividad nacional, generalmente con productos exportables, con pasivos licuados por las pesificaciones y con posibilidades de obtener financiamientos importantes fuera de nuestra plaza financiera. Ellos son imprescindibles para la conformación de cadenas productivas tipo clusters. Junto al Estado, deberían planificar desarrollos regionales de producciones competitivas y de calidad.

IV.2.3. Ausencia de sistematización

Cuando el Estado destina recursos importantes a estos programas, la experiencia indica –como grafican Líbera y Salgado (2006: 16)- que “no trabaja de bañero, puesto que no sabe hacerlo, sino que sólo tira el salvavidas y el que se está ahogando debe resolver sus problemas con ese salvavidas como único recurso”.

Señalan acertadamente que todos estos programas fueron muy desorganizados: no se notaron importantes indicios de planificación, metodologías adecuadas, lo que se evidenciaba por las permanentes correcciones, siendo la improvisación la norma imperante. El personal del Ministerio o de las ONG frecuentemente caía en contradicciones o rectificaciones que les hacían sus superiores, cambiando indicaciones muy a menudo. Los formularios generalmente eran de difícil abordaje para los destinatarios y los instructivos sencillos pero nunca completos y coherentes para el personal que tenía a cargo actividades de capacitación o seguimiento.

Siempre hay incertidumbre en cuanto al alcance y continuidad de los programas. Generalmente se demora mucho tiempo desde el anuncio de determinado programa hasta su ejecución. No se cumple con lo que se compromete, lo que genera desconfianza, descontento y las personas se desmotivan. Encima, con la figura de la ONG como intermediaria, no hay quien se haga cargo de los reclamos.

Es difícil el acceso de los beneficiarios -que frecuentemente sólo tienen un sencillo plan de negocios- a lo que se le requiere para estar en condiciones de presentarse a solicitar el subsidio. Terminan generalmente ayudados para completar la documentación pero, en muchas ocasiones, oportunistas han aprovechado esto para lucrar o favorecerse, cobrando o generando fidelidad política a través de la confección de los formularios.

Además, indican los autores, el personal de Desarrollo Social en la mayor parte de los casos no tiene buenas condiciones técnicas ni está preparado, tiene poca experiencia y sufre condiciones de trabajo precarias -a través de contratos y sueldos bajos-. En síntesis, no es personal idóneo ni suficiente para la gestión de estos programas.

IV.2.4. Contradicciones insalvables

Ya sea por incapacidad, por las condiciones de partida cuando nacen estos programas o por su mala concepción, aparecen claramente distintos problemas, los que son destacados por Bulasacchi (2005: 5), han sido confirmados y completados a través de encuestas efectuadas a distintos partícipes de la ES y de la propia experiencia profesional:

- el financiamiento generalmente es insuficiente para que el proyecto sea sustentable debido a que la mayor parte es otorgado en maquinarias y herramientas y no se solicita el capital de trabajo necesario. Se solicita para un mes y luego resulta muy difícil disponer nuevamente de los insumos necesarios para volver a producir. Además no se consideran alquiler, gastos fijos, etc.;
- los proyectos en general no son ideas muy originales, sino que se trata de productos básicos como alimentos, vestimentas y accesorios de vestir. Los destinatarios de los programas normalmente no están capacitados, más allá de sus ingentes esfuerzos, para concebir y desarrollar productos de alto valor agregado o al menos competitivos;
 - no se propicia ni está planificada la creación de cadenas de valor;
 - no hay proyectos regionales que estén relacionados o íntimamente imbricados con los programas sociales. La ausencia de políticas municipales

obedece a la insuficiente articulación con las comunas. La crisis dirigencial y de cuadros técnicos y políticos de calidad que padece nuestro país se ve magnificada a nivel municipal;

- el asociativismo se declama pero no se nota. Los beneficiarios no poseen experiencia ni creen sinceramente en este concepto. Cada uno quiere tener sus propios medios de producción ya que a los compañeros los ven como los que se llevan parte de la ganancia. Fatalmente nuestros sectores populares no están, y probablemente tampoco otros sectores sociales, culturalmente preparados para el trabajo en equipo.

Sí, en cambio, ven el asociativismo para la compra de insumos. Pero una vez que obtienen el subsidio tienden a aislarse y concentrarse solo en la producción. Es aquí donde se necesitan las instituciones de apoyo y los profundos trabajos de experimentación y promoción sobre las ventajas reales de la asociación. Sólo así comenzarán a ser propensos a generar sociedades;

- la estabilidad política, la cohesión social, el fortalecimiento de las instituciones, son requisitos insatisfechos que hablarían de la buena calidad de la democracia en la sociedad que vivimos. Su inexistencia muchas veces se transforma en muros donde los proyectos más bienintencionados chocan y mueren. En muchos lugares estos programas fueron utilizados en prácticas clientelares, no existieron mecanismos de control adecuados, diferentes a los rutinarios de existencia de las facturas. No ha habido un sistema estadístico integrado que los abarque y muchas veces la multiplicidad de programas chocaba en sus objetivos generando zonas grises aprovechables por los altos nichos de corrupción enquistados en nuestra sociedad.

IV.2.5. En resumen

Busalacchi (2005: 2) establece tres grandes obstáculos tanto en su concepción como en la implementación de estos programas, productos de la inacción o mala acción del Estado. El primero de ellos es "...la imprecisa identificación de los sectores beneficiarios de las políticas, concebidos preliminarmente como los demandantes activos de planes, programas o acciones y que se adecuan a la oferta preexistente intentando modificar en forma 'mágica' su status social de exclusión".

En este sector subyace una lógica sociocultural ligada a que la ausencia de recursos financieros y tecnológicos impide su progreso individual y familiar. Recurren rápidamente a instituciones públicas, nacionales, provinciales y municipales y también a las entidades del tercer sector en busca de insumos,

herramientas, maquinarias o simplemente recursos financieros del tipo tradicional o bien de los novedosos créditos en baja escala. El “mayor potencial” es la capacidad de gestión para la solicitud de los recursos que se les ocurren como urgentes e imprescindibles para mitigar su exclusión. Esta característica de búsqueda de financiamiento para llevar adelante sus intenciones de autoempleo futuro con proyectos que van desde los razonables hasta los muy endeblados, por problemas de asociatividad, estructura de costos y comerciales.

Mayormente se relacionan con actividades comerciales directas y/o producción de artesanías y productos de bajo valor agregado. Otras, son personas con bajas capacidades, actitudes y aptitudes para emprender o para reinsertarse productivamente.

El segundo obstáculo que puede identificarse obedece al tipo de estructura de soporte de las políticas públicas en los tres estamentos del Estado y en las instituciones sociales con acción sobre esta problemática. Más allá de las distintas denominaciones de carácter organizacional de ministerios, secretarías, direcciones y áreas pertinentes, y de los esfuerzos por aceptar misiones, funciones y objetivos en la formulación de planes y programas, estas herramientas resultan muchas veces poco aptas para este nuevo emergente producto, que requiere una nueva conceptualización sobre las formas de producción de bienes y servicios la ES.

El tercer obstáculo se refiere a “...la extremadamente compleja y diversificada estructura socio productiva regional y micro regional”, que identifica fenómenos a partir de un esquema institucional dividido en provincias, regiones y distritos que obedecen a parámetros históricos, políticos y culturales pero que no soportan análisis y desarrollos de políticas interjurisdiccionales, por lo complejo de su construcción en términos de consensos estratégicos entre los actores involucrados Busalacchi (2005: 4).

Debe reiterarse que uno de los principales inconvenientes para la generación de estas políticas y su eficacia posterior se encuentra en un Estado notablemente disminuido en su capacidad de gestión, en donde la masa crítica de funcionarios aptos es insuficiente en cuanto a gestión de calidad y en cantidad. Y la recomposición del aparato estatal no es espontánea y cuando, se inicie, va a demandar años de esfuerzos del propio Estado, los partidos políticos y las instituciones universitarias.

Es honesto, sin embargo reconocer que, aunque la conclusión general es poco favorable a las medidas intentadas por este Gobierno, en sus primeros momentos no había mucho margen, siendo reacciones emergentes por la crisis. El desafío entonces es poner en cuestión las deficiencias de éstas para dejar de lado las acciones defensivas y comenzar a generar estrategias activas de recomposición y ensanchamiento del aparato productivo.

El problema que esta situación acarrea es que se genera, como bien lo indican Hecker y Kulfas (2005: 44), una suerte de ficción según la cual “...los emprendimientos productivos solo subsisten sobre la base de subsidios públicos, alimentando la antes señalada situación de exclusión social y reclusión económica en los ghettos para pobres.”

V. IDEAS PARA CONSIDERAR

Hablar del desarrollo de la economía social en abstracto, dándole a esta definición un carácter finalista, resulta incorrecto. Tal perspectiva debe ser, indudablemente, una meta en el camino al desarrollo integral e integrado del país.

Si bien no resulta el objetivo de este trabajo analizar profundamente cuáles son las características de tal tipo de logro, parece al menos necesario delinear sus características principales, para saber a qué horizonte aspiramos.

V.1. COMPONENTES ESENCIALES DEL DESARROLLO

Siguiendo a Haq (1995), economista paquistaní considerado pionero de la teoría del desarrollo humano, es posible enumerar cuatro componentes básicos en ese paradigma:

a) Equidad: si el desarrollo implica ampliar la elección libre de las personas, la gente debe gozar de equidad en el acceso a las oportunidades. El desarrollo sin equidad significa una restricción a las elecciones de algunos individuos de la sociedad. Se habla de igualdad de oportunidades, no de resultados, lo que las personas hacen con sus oportunidades concierne a ellas mismas. Es importante reconocer que el equilibrio en el acceso a las oportunidades políticas y económicas debe ser visto desde el paradigma del desarrollo humano como un derecho básico. Esto demanda cambios fundamentales en las estructuras de poder de algunas sociedades como la distribución de los activos productivos, la reestructuración para una política fiscal más progresiva, un replanteo del sistema financiero con menores restricciones para los emprendimientos potenciales de la gente pobre, acciones que ayuden a limitar el poder político de minorías feudales y propendan a eliminar las barreras sociales y legales que limitan el acceso de los grupos relegados a la vida económica y política, como asimismo la promoción del asociativismo.

b) Sustentabilidad: el desarrollo se debe lograr tanto para el hoy como para el mañana, las próximas generaciones merecen tener el mismo bienestar que nosotros gozamos ahora. Muchas veces se confunde esto con el problema de los recursos naturales, el cual es solo un aspecto. La idea en esencia significa sustentar toda forma de recurso físico, humano, financiero y ambiental. Se deben llevar a cabo estrategias para reponer y regenerar toda forma de capital, que en sentido último significa salvaguardar la propia vida humana. Debe ser preservada la capacidad de producir a futuro un nivel similar de bienestar humano, para lo cual se hace necesario proteger el medio ambiente.

c) Productividad: para lograr el desarrollo se requiere un entorno macroeconómico que posibilite desarrollar al máximo el potencial de las personas. El crecimiento económico es un componente esencial del desarrollo humano pero debemos tener presente que aquél es solo un subconjunto de éste.

d) Empoderamiento: el concepto de desarrollo humano no es paternalístico y no es basado en la limosna, se focaliza en el desarrollo llevado a cabo por la gente, la cual debe participar en las actividades, eventos y procesos que componen sus propias vidas. La peor política para las naciones pobres es dar lugar al permanente asistencialismo, pues tal estrategia no es consistente con la dignidad humana. Esto implica una política democrática en la que la gente influye en las decisiones acerca de sus vidas y una real descentralización del poder de gobierno.

Estos pilares fundamentales están muy lejos de lograrse en la Argentina del año 2011, en donde, sin dudas, uno de los grandes temas es la persistencia de una desigual distribución del ingreso. Allí es donde se torna trascendente la nueva lógica de la ES.

Sostiene Gandulfo (2010: 1) que “avanzar en la distribución de la riqueza no se realiza por decreto ni por mero hecho voluntario o administrativo” sino que esto requiere de una mayor profundización del modelo de desarrollo económico con inclusión social.

Para superar el poder concentrador resulta imperioso involucrar al Estado tanto en generar condiciones de regulación, fiscalización y control, como impulsar acciones de promoción social, equidad territorial para democratizar la economía y generar condiciones para la incorporación al mercado de trabajo a las grandes mayorías excluidas. Planteada como estrategia pública, esta transformación

requiere tanto de una batería de leyes -principalmente la de entidades financieras, que reemplace a la vigente, sancionada por la dictadura militar en 1977- y políticas activas que sean efectivas, con alcance masivo en su aplicación; una redefinición de la articulación pública-privada en tareas de promoción social y productiva; una fuerte inversión combinando subsidio y crédito para las pymes y para el desarrollo de la economía social; y una ofensiva tecnológica adecuada a las nuevas condiciones socio productivas que requieren las políticas de inclusión social.

Eso implica cambiar el aparato estatal y las condiciones de producción y distribución; promover políticas activas de generación de empleo y autoempleo así como fortalecer las organizaciones resultantes de los procesos asociativos de la economía social.

Pero también requiere de un cambio cultural de la población toda, que, a través de un férreo, decidido, pacífico pero constante control ciudadano, condicione a los gobernantes a cumplir con su encomienda, atendiendo los intereses generales.

V.2. ESTABLECER UNA DISTRIBUCIÓN MÁS EQUITATIVA

Lograr un perfil más equitativo en la distribución del ingreso requiere de un conjunto de políticas públicas, que debe potenciar el efecto de la expansión del empleo generado por una estrategia productiva exitosa. Políticas de ingreso mínimo universal -"ingreso ciudadano"- y protección social básica -salud, previsión social- que permitan asegurar a todos los ciudadanos un cierto nivel mínimo de bienestar; reducir la informalidad laboral y empresaria, lo cual contribuirá a avanzar en la generalización de "trabajo decente",¹⁹ mejorando los ingresos laborales y los niveles de protección social. Una reforma impositiva que mejore la progresividad y afirme el carácter federal del régimen tributario. Ello supone, entre otras medidas, mejorar la calidad y el impacto del gasto social apoyando el desarrollo y fortalecimiento de la economía social; para lo cual se torna imperioso revisar y corregir el impacto distributivo del extendido y abultado régimen de subsidios que existe en la actualidad.

El Estado tiene un rol fundamental que cumplir para impulsar este proceso. En la provisión de bienes y servicios públicos, en el diseño y la aplicación de marcos regulatorios, en la creación y buen funcionamiento de instituciones, en el diseño e implementación de regímenes sectoriales. Pero también en la creación de

¹⁹ OIT: "El trabajo decente implica oportunidades de obtener un trabajo productivo con una remuneración justa, seguridad en el lugar de trabajo y protección social para las familias, mejores perspectivas para el desarrollo personal y la integración social". Ver www.ilo.org/public/spanish/decent.htm.

mercados y en asegurar su funcionamiento competitivo, de modo de limitar la concentración del poder económico y estimular la innovación y el aumento de la productividad. Ello requiere reconstruir la muy dañada capacidad de gestión del sector público, dotar de calidad profesional y estabilidad a los cuadros técnicos y combatir las “fallas de gobierno” que amenazan permanentemente la gestión.

El apoyo a la economía social puede permitir sistematizar lo que hasta ahora se ha dado más por necesidad de los emprendedores que por las estructuras brindadas por el estado. Y no es verdad que esto implique necesariamente mayores erogaciones oficiales. Ulrich (2001: 31) demostró como, simplemente reorientando el gasto público social de tinte asistencialista hacia otro con fines productivos -a lo que se le agrega aquí, dirigido específicamente a un emprendimiento de la economía social- es posible obtener resultados sumamente positivos y con perspectivas de largo plazo.

El autor parte del ejemplo puntual de la producción y fraccionamiento de miel de abejas que, a la vez de ser práctico y real, resulta de sumo interés ya que es una de las actividades que se desenvuelven en la provincia de Entre Ríos desde hace tiempo.²⁰ Cabe aclarar que, si bien se hace referencia específica a una actividad concreta, vale también para emprendimientos manufactureros de otra naturaleza, aunque limitados por el factor restrictivo del capital a invertir -no se trata de un proyecto de gran envergadura individualmente considerado por lo que permite multiplicarlo-.

En este caso, tratándose de un plan efectuado por reorientación del gasto provincial, como el monto total erogado por el Estado no aumenta, su efecto multiplicador no tiene efectos negativos y su influencia en la economía se potencia, por las características productivas de los mismos. Además, los puestos de trabajo se mantienen, y aún existe la posibilidad de recupero del gasto incurrido para su generación. De estos nuevos puestos generados en la economía, algunos podrían ser incentivados por el Estado en el marco de esos proyectos -por ejemplo carpintería para fabricar colmenas, etc.-

Ulrich demuestra que la cantidad de puestos de trabajo factible de crear anualmente, a través del apoyo financiero y operativo del Estado, por tales proyectos se aproxima al promedio de personas que se incorpora en cada cambio de gobierno en el sector oficial de la salud en la provincia de Entre Ríos. Respecto del recupero de la inversión efectuada -aunque por la naturaleza del gasto reasignado no sería necesario el mismo-, podría lograrse de una forma directa o

²⁰ Debe señalarse que el caso de la miel se elige habitualmente porque aquí sí, normalmente hay una capacitación suficiente por parte de los emprendedores -a lo sumo pueden existir debilidades en la etapa de comercialización- por lo cual, a los fines de la teorización se está asegurando el requisito previo de la incorporación de *expertise*, lo que lleva a que los aportes dinerarios tengan mayores posibilidades de dar resultados positivos.

indirecta. La forma directa en el caso del proyecto propuesto, podría hacerla el Estado, recibiendo un porcentaje del producto -entre un 7 y un 10%-, que sería destinado a su vez al consumo de reparticiones oficiales, en especial comedores escolares y hospitales. El recupero indirecto deviene de los beneficios externos de estos proyectos, traducidos en mejoras en los niveles sanitarios de la población; disminución de conductas adictivas; baja en los conflictos sociales en general y mejora de la seguridad pública y mejora en los niveles de recaudación impositiva.

De todas formas, el beneficio más relevante a identificar es la inclusión de personas que hoy viven en la marginalidad y que son dependientes de las dádivas del político de turno dentro del circuito productivo, otorgándoles la posibilidad de vivir dignamente de su trabajo y rescatando los principios de la asociatividad y el cooperativismo.

Si bien esto se completará luego, con la propuesta de las cadenas de valor, surge aquí una primera idea fuerza, cada persona debe ser la principal fuente de resolución de sus conflictos. Por ello, cualquier propuesta de mejora de las condiciones actuales, debe pasar por un cambio cultural de los ciudadanos y dirigentes, que incluya entre otros valores, una revalorización del esfuerzo personal como creación de riqueza y de la honestidad y la solidaridad como forma de asignarla a los factores de producción.

V.3. LA ESENCIA DE LA ES: ASOCIATIVISMO Y COOPERACIÓN

V.3.1. Programas integrados e integradores

Si se pretende la generación de nuevas estructuras económicas es necesario, primeramente, promover nueva cultura. Entonces, no se trata solamente de atraer más empresas modernas y consolidadas. Consiste en un desarrollo cultural desde adentro y desde abajo, que tiene mucho de innovador pero también mucho de recuperación de las mejores tradiciones y de las instituciones y capacidades. A veces, la cultura de la globalización hace pensar que todo pasa por innovar.

En los sistemas de relaciones productivas cuyo sentido fundamental es el de la reproducción de la vida con cada vez mejor calidad, la diferencia entre lo económico y lo social se empieza a desdibujar. Se habla de economía y se habla de cultura, a la par de educación, de sistemas de relaciones interpersonales, entre géneros, entre generaciones o interétnicas, y también se está hablando de confianza. El economicismo pretende que las relaciones económicas son separables del resto de las sociales y pueden ser modelizadas como conexiones entre variables. Ese es un paso importante en la comprensión de la realidad

porque es un momento analítico, pero el error sería creer que la realidad es el modelo. Ese esquema teórico permite entender algunos aspectos de la misma pero la realidad es economía, cultura y política; y allí importan las personas y, por ende, la ES adquiere su basamento esencial.

En esa dirección, se trata de que las sociedades, las comunidades, las personas, se rearticulen, se potencien en sus competencias, sobre todo en su capacidad de trabajo, para resolver siempre mejor sus necesidades, con relativa autonomía pero abiertos a un mundo donde hay mercado, donde hay intercambio, donde se necesita del otro, donde tanto en el interior como en el exterior se tome el concepto de solidaridad orgánica, es decir aquella en la que uno necesite objetivamente del otro para sobrevivir y para vivir mejor. En un sistema así, de producción compleja, si una parte se quiere desarrollar necesita que otras también se desarrollen. Si alguien produce cualquier producto depende de quien le está proveyendo los insumos. Si éste no innova, si no aumenta su calidad, si no brinda materias primas con buenos atributos, no se puede mejorar el producto. Si se trabaja con un sistema financiero anquilosado, paquidérmico –como el argentino-, que antes que nada resulta una maquinaria burocrática que no se adapta a las condiciones del sistema de producción que requieren las manifestaciones de la ES –y también las pymes tradicionales-, falla esa parte del sistema y el sector no solamente no puede competir, sino que casi no puede desarrollar su actividad -o al menos no lo puede hacer en igualdad de condiciones-. Por otro lado, si la sociedad no genera ese ambiente de confianza para que los contratos tengan otro fundamento, que no sea siempre tener que ir a un juicio; que se puedan resolver de otra manera los conflictos que necesariamente hay, está faltando un elemento valórico, fundamental para un sistema capaz de competir, de ubicarse en el mundo global. Si la relación entre el Estado y la sociedad no es de confianza, de democracia, de representación, de credibilidad, de responsabilidad y control, la posibilidad de potenciar todo esto también se dificulta.

Como bien indica Coraggio (2006: 12) hay que trabajar de manera sinérgica y no por mera sumatoria de intervenciones. Los programas sociales actuales tienen más un carácter instrumental “orientador” que una verdadera fuerza “liberadora de fuerzas”. Y esto debe modificarse.

V.3.2. Redes o cadenas productivas asociativas

V.3.2.1. Una red en la teoría

Las redes se ponen en movimiento teniendo en cuenta ciertos aspectos estructurales, que son punto de partida y punto de llegada en la forma en que se generan, destruyen o consolidan determinando tipo de relaciones, de acuerdo a sus miembros.

Estos miembros, que formarán los eslabones de la cadena, se denominan unidad económica, conformada de la siguiente manera:

Aspectos estructurales de una unidad económica

Unidad Económica	
Capital Tangible	Los recursos económicos y la envergadura del capital puesto en la unidad económica, como equipos, herramientas, vehículos, propiedades, etc.
Capital Cultural	Los recursos no tangibles que permiten el desarrollo de un tipo de actividad y no otro, constituido por los acerbos, las capacidades, las habilidades, y las credenciales educativas formales. Y como un aspecto circundante, el tipo de trayectoria que puede asumir un emprendimiento es el ambiente simbólico formado por vínculos y representaciones basados en lazos comunitarios y en conformidad con valores colectivos, ya sea por la idea de nación, de territorio, de comunidad étnica, etárea, etc.; y como se ponen en juego en la actividad económica.

Fuente: Bertoloni (2009: 6)

Este primer conglomerado básico es, en la doctrina economicista, la empresa, nombre que también se usará aquí para identificar a las entidades de la ES que conforman el entramado productivo asociado.

Por red se entiende generalmente a “... un tipo específico de relación, que vincula a un conjunto de personas, objetos o eventos” (Szarka, 1998: 53). Igualmente, puede significar “tanto relaciones entre individuos, como interacciones entre organizaciones.” Es decir que se incluyen dimensiones sociales e ínter organizaciones, que conviven y se articulan. Las redes de acción económico-

social están influenciadas fuertemente por las redes de proximidad; a la vez que las redes institucionales-burocráticas fijan normas, límites y potencialidades de la acción económica.

Las redes de proximidad se centran principalmente en las características individuales o colectivas de los actores económicos, en sus lazos de amistad basados principalmente en la confianza. La unidad de análisis son los actores, estos se expresan en la familia, los amigos, los vecinos; que permiten un primer nivel de relaciones, que pueden articularse en forma directa o indirecta con la unidad económica. En muchos casos la familia constituye el núcleo en el cual se obtiene la fuerza de trabajo necesaria para el funcionamiento de las micro y pequeñas empresas -sean tradicionales o formaciones de la economía social- y, además, el lugar donde se toman las decisiones de la gestión.

La red de proximidad tiene dos componentes: “la red personal, en la que se extienden los contactos concretos con individuos específicos”; y “la dimensión cultural, en la que se encuentran inmersos los actores: los valores inducidos culturalmente, las actitudes y comportamientos son de primordial importancia para explicar la naturaleza de las relaciones que se forman no solo dentro de la red de proximidad sino también dentro de las redes mercantiles e institucional burocrática” (Szarka, 1998: 64).

Las “relaciones mercantiles” son el lugar donde la literatura económica ha sido más abundante (Johannison 1987, Scot 1985, Szarka 1998), y en este caso la unidad de análisis explícitamente es la empresa. Las relaciones se establecen a partir de la red que se genera en los procesos de transacciones comerciales, que son el soporte material de la unidad económica, ya que comprenden intercambios monetarios, de mercancías. “El núcleo de la red mercantil está constituido por las contrapartes de negocios de la empresa: es la red de producción” (Johannison 1987, Szarka 1998). Conforman ésta los proveedores, los clientes, las instituciones financiadoras privadas -crédito formal o informal-, las consultoras privadas, etc.

Las “relaciones institucional-burocráticas” son el lugar donde la presencia central es el Estado. Ese espacio está constituido por el conjunto de aquellas organizaciones con que la empresa establece vínculos no comerciales que dan forma a sus actividades de negocio, como consultores y asesores, gobiernos locales y centrales y sus agentes.

Las relaciones pueden estar orientadas a un nivel de regulaciones, principalmente por los diferentes niveles de gobierno, asistencia y promoción -que puede ser pública o privada- y de información, que permitan mejores condiciones estratégicas a seguir por parte de la empresa. El Estado cumple un rol vital para estas unidades económicas, no tan solo en su papel de contralor y regulador sino

en las potencialidades promocionales que asume, al acercar a estas unidades créditos, subsidios, capacitación, información, componentes necesarios, en muchos casos, para la sobrevivencia y el mejor resultado económico.

Si consideramos a las redes productivas como herramientas del desarrollo local debemos analizar si las mismas se sustentan sobre una realidad existente en la región, o se basan en relaciones que se pueden crear a partir de una estrategia de desarrollo. La experiencia indica que es muy difícil construir una cadena productiva a partir de diseños “enlatados”, desarrollados por equipos técnicos de organismos centralizados que, basados en fríos indicadores, pretenden “convencer” a los pobladores de una región que deben aplicar tal o cual “receta” para alcanzar una mejor calidad de vida.

Para que tengan probabilidad de éxito, es necesario considerar que dichos encadenamientos se realizan en un entorno local, ubicado territorialmente, en una región determinada. Esto implica que la noción de territorio expresa la heterogeneidad y complejidad del mundo real, sus características acerca del tipo de conocimiento local, los actores zonales, tanto públicos, empresariales como sociales, y su movilización en torno a estrategias y proyectos diversos, así como la existencia y acceso a los recursos básicos para el desarrollo local.

En este sentido debe pensarse ese desarrollo local desde una perspectiva que involucre por un lado, a las diversas instituciones y actores, observando sus reglas y sus comportamientos que le otorgan una especificidad a un determinado territorio, y la forma en que se adaptan a los condicionantes externos de acuerdo a las ramas de actividad, a las reglamentaciones de orden provincial y nacional; y al proceso de difusión de conocimientos y tecnologías, generalmente provenientes de otros territorios.

La construcción de las redes productivas requiere del involucramiento activo de los organismos públicos específicos para una inserción efectiva del emprendedor en el encadenamiento, que permita que la transferencia de valor económico, asistencia técnica y crediticia mejore el posicionamiento de ellos -los eslabones más débiles- y fundamentalmente amplíe las condiciones de sustentabilidad, basadas en la capacidad de innovación.

En este marco, debe insistirse en la importancia del valor social y estratégico que reviste para el Estado la Economía Social, en la medida que las actividades promovidas hacen a los objetivos de integración, equidad, preservación y equilibrio sistémico. La intervención estratégica oficial, a través de la selección y planificación de las variables territorio y actividades a promover, de la eliminación de rigideces burocráticas y mayor flexibilidad para la estabilización de las condiciones de negociación de los más débiles en la red, trae aparejado un

incremento en la competitividad a nivel de todo el eslabonamiento y una reducción en los costos de transacción desde una perspectiva de conjunto.

En el siguiente diagrama se presenta de manera sintética el enfoque para el abordaje de redes productivas.

Enfoque de redes productivas

Procesos / Actores } Eslabón } Análisis de la Red	
Valor Económico	<ul style="list-style-type: none"> - Competitividad; - Productividad; - Sinergia entre eslabones; - Distribución/aproximación del valor; - Sustentabilidad e innovación; - Escenarios
Valor Socio -Estratégico	<ul style="list-style-type: none"> - Valor de integración/equidad; - Valor defensa nacional; - Valor sistémico; - Valor ecológico

Fuente: Moran Esparza (2008: 3)

La adopción de esta visión integradora es indispensable para analizar y promover la competitividad de la producción, ya que permite comprender los vínculos entre las etapas, detectar las limitaciones a remover e identificar las oportunidades de articulación entre los protagonistas de las redes productivas. Éste es, entonces, el punto clave para desarrollar la competitividad y lo indicado es generar la mejor articulación entre las diferentes etapas de la misma.

Con ese estudio realizado, recién el segundo paso es la conformación de las cadenas de valor, con vistas a fortalecer y apuntalar la gestión de las micro y pequeñas empresas -cooperativas y similares-. Estas redes productivas se construyen en base a una concentración geográfica de emprendedores e instituciones que interactúan entre sí, y que al hacerlo, crean un clima en el que todos pueden mejorar su desempeño, generando un proceso de crecimiento, punto inicial de un desarrollo económico y social sustentable, basado en la equidad, en el compromiso y en la participación de toda la comunidad.

V.3.2.1. Una red en la práctica: la cadena de valor

Como se ha dicho, el proceso para poner a funcionar una red o cadena productiva debe surgir “de abajo hacia arriba”. Es desde el propio territorio de donde deben emerger las estrategias de desarrollo, teniendo en cuenta no solo los aspectos que hacen al crecimiento económico, sino todos aquellos relacionados con la idiosincrasia del lugar, los valores existentes y las cuestiones directamente ligadas a la identidad y a la cultura de la comunidad.

Si bien son conceptos sinónimos, la idea de cadena productiva permite realizar el enfoque del caso apícola. Bertolini (2009: 9) la define como:

“Un mecanismo de cooperación entre MIPYMES, entidades intermedias representativas de la comunidad, organismos estatales de promoción, fiscalización y control, instituciones educativas y organismos de investigación y desarrollo científico tecnológico, en donde cada participante -manteniendo su independencia jurídica y su autonomía- decide voluntariamente sumarse en un esfuerzo conjunto con los demás para la búsqueda de un objetivo común.”

Este mecanismo de cooperación, es una forma alternativa de impulsar el desarrollo local o regional a partir de la identificación y fortalecimiento de redes de concentración geográfica, de empresas e instituciones que interactúan en un campo determinado. En el mismo participan los productores, los proveedores de insumos y materias primas, los transformadores de productos, las empresas comercializadoras, los organismos estatales vinculados al proceso, y todo actor relacionado con la actividad.

Para que las conexiones entre los eslabones de una cadena productiva sean sólidas, deben estar basadas en la confianza. Se requiere, por un lado, un reentrenamiento empresario y un proceso de capacitación de todos los actores, para que actúen con el convencimiento necesario para la elaboración de proyectos comunes a mediano y largo plazo. Y, por otro lado, es esencial que el Estado comprenda cuál es su rol en este proceso y contribuya al logro de los objetivos del conjunto, evitando las interferencias que se originan en criterios personalistas de funcionarios, que están al frente de determinados organismos públicos.

En los primeros tiempos, cuando la confianza aún se esté sembrando, es primordial establecer reglas claras y concretas, con definiciones precisas sobre deberes y compromisos de las partes y qué es lo que obtendrán los convictos si se cumplen.

Características de los eslabones

El economista Albert Hirschman (2007: 4) define que los eslabones esenciales son *hacia atrás* y *hacia delante*. El *eslabón hacia atrás*, se observa cuando la demanda del mercado doméstico crece a un nivel suficiente, para que sea económicamente atractivo fabricar internamente los bienes que hasta el momento ingresaban desde otra región o eran importados. Este eslabón es importante como motor de la industrialización de una región. En cambio, el *eslabón hacia delante* se observa cuando la presencia de cierto insumo estimula el desarrollo de otra línea de producción que usa los mismos insumos.

Otro concepto importante es el *eslabón de consumo*. Mientras los ingresos de una región aumentan la demanda doméstica en general sube.

El *eslabón fiscal* representa el vínculo entre el crecimiento económico -el aumento de los ingresos y el comercio local regional e internacional- y los ingresos mayores para el Estado, que los podrá invertir en el desarrollo de infraestructuras de la región, a fin de apoyar un crecimiento continuo.

Se agrega el *eslabón cultural*, que refleja la cantidad y calidad -formación humana, capacitación profesional y valores- de los recursos humanos.

El caso apícola

Retomando el caso de la producción apícola, se mostrará cómo el uso de la cadena permite superar determinadas limitaciones de recursos, generando ventajas no solo para la unidad económica sino para todo el contexto.

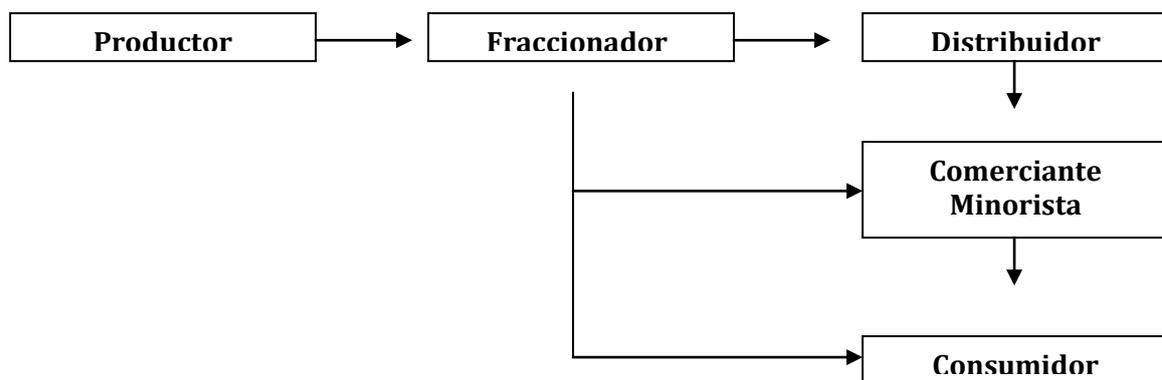
El ejemplo más sencillo que vincula la producción con el consumo, es el caso en que el productor comercializa sus productos directamente al consumidor, sin ningún tipo de intermediaciones.



En este caso, el productor comercializa su miel a \$10 o \$12 que es lo que paga el consumidor por kilogramo de miel. Si bien esto es común en diversas actividades, y se da con frecuencia en muchas regiones de nuestro país, -como en el caso de los apicultores, granjeros, etc.-, la posibilidad se diluye a medida que se incrementa el nivel de escala en la producción. Y entonces esta cadena, que a simple vista parecería la ideal, se modifica con la aparición de las

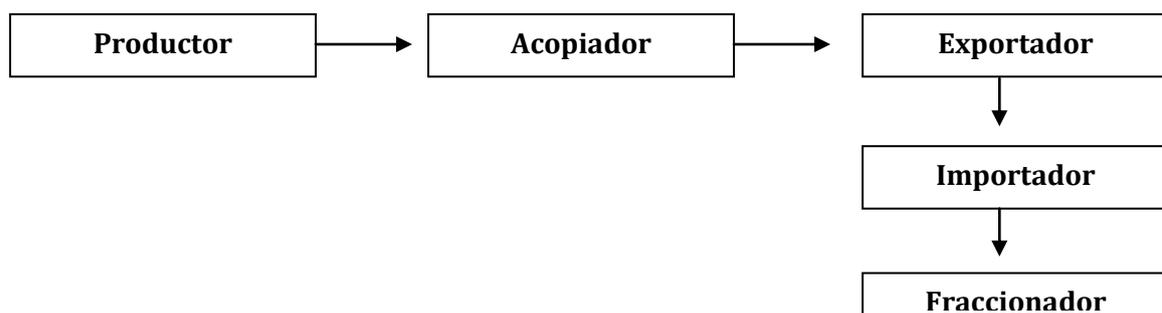
intermediaciones, muchas veces imprescindibles como parte del proceso producción-comercialización, ya que contribuyen a la eficiencia del sistema. Pero otras veces, actúan como simples intermediaciones parasitarias que incrementan los costos del producto, perjudicando tanto a los productores como a los consumidores.

Veamos el caso de un productor apícola que, por su nivel de escala, no comercializa su producción directamente al consumidor sino que la vende a granel.



En este caso, el productor percibe alrededor de \$7 o \$8 y el consumidor deberá pagar entre \$14 y \$18 por cada kilo de miel. Indudablemente, estas intermediaciones son necesarias ya que de otro modo debería el mismo productor fraccionar la miel y distribuirla directamente a los consumidores, con lo que su actividad, inicialmente productiva, se vería modificada debiendo incorporar tareas para las que probablemente no esté preparado o dispuesto, desatendiendo, a la vez, su actividad principal.

Ahora, analicemos el caso de una cadena comercial de un productor apícola que ingresa su producción al circuito de exportación de miel, -tengamos en cuenta que en este caso el 95% de la miel que se produce en nuestro país se exporta por lo que esta es la cadena más común en esta actividad-

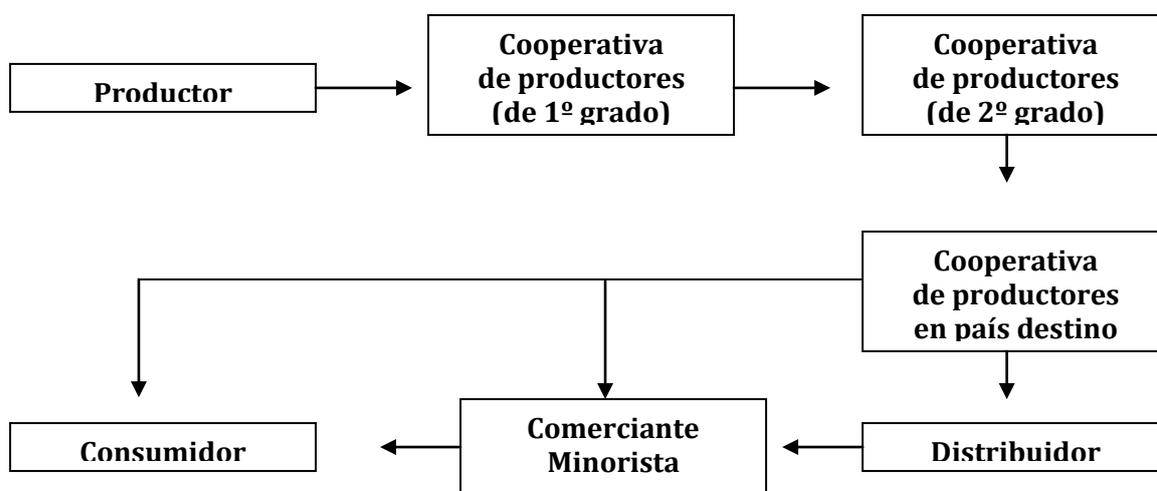




En este caso el productor apícola recibirá \$6,5 / \$7 por kilo de miel, y el consumidor deberá pagar \$40 / \$45 por kilogramo de miel en las góndolas de los supermercados.

Indudablemente, la brecha entre el precio que recibe el productor y lo que paga el consumidor es demasiado extensa, y es en estos casos donde se debe trabajar para evitar algunas intermediaciones que serían innecesarias, y que a través de las organizaciones de productores –por ejemplo, cooperativas-, se podrían eliminar.

Veamos ahora un ejemplo para eliminar intermediaciones y reducir la brecha buscando una mayor equidad entre ambos valores.



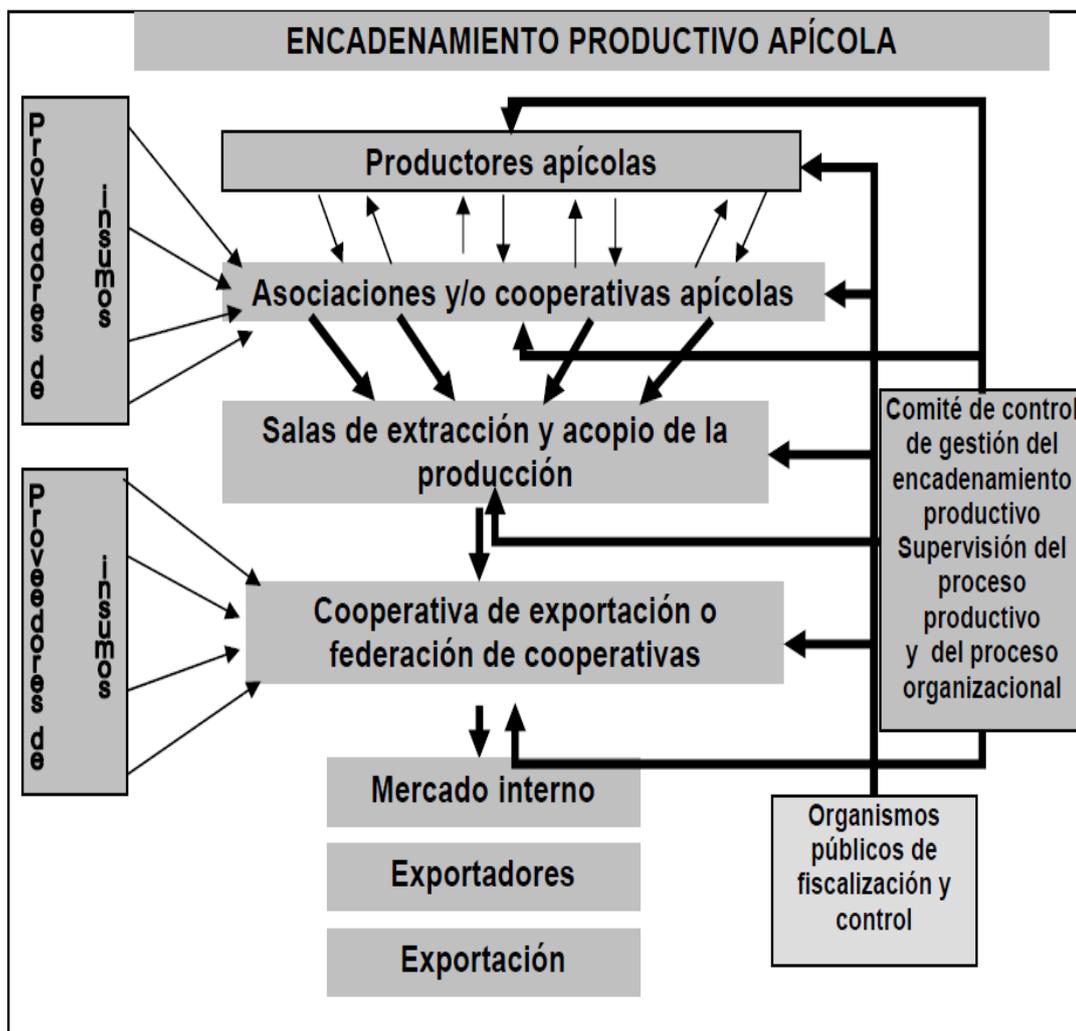
De esta manera, al reemplazar las intermediaciones lucrativas por organizaciones de productores sin ánimo de lucro, que sólo tienden a cubrir sus costos operativos, los apicultores de una región de nuestro país estarían participando en los beneficios de toda la cadena, realizando una distribución más equitativa del valor agregado del producto, y logrando precios por su producción que, de otra manera, serían inalcanzables.

Pero, para llegar a este grado de organización y desarrollar la capacidad operativa adecuada, es imprescindible trabajar en la construcción de la cadena productiva apícola en nuestro país.

En la hoja siguiente se muestra como se podría componer una, con vistas a la exportación. En ésta se pueden involucrar actores de todo el país. Es decir, se grafica una cadena edificada sobre una extensa superficie territorial, donde necesariamente deben existir organizaciones primarias y secundarias que permitan la construcción de un entramado institucional sólido.

Esto es fundamental en la mayoría de los casos de producciones menores, pensadas en la exportación, lo que incumbe no solamente a la apicultura sino también, por ejemplo, a la lechería –y sus productos derivados-, la cunicultura, la producción porcina y, en general, toda la actividad cárnica no bovina u ovina. Esto se debe a los niveles de escala que se necesitan para ingresar en los mercados externos, por lo que no existe la posibilidad de que un pequeño grupo de productores, e inclusive la acción conjunta de dos, tres o cuatro organizaciones primarias, puedan sostener por sí solos tal actividad, garantizando la continuidad a lo largo de todo el año, que es lo que demandan los compradores del exterior.

Volviendo al caso de la cadena apícola, debe tenerse en cuenta que se trata sólo de un ejemplo, ya que no existen reglas fijas para estas construcciones: las mismas deben surgir de las capacidades endógenas de cada territorio y en cada región de nuestro país.



Aquí, los apicultores dispersos a lo largo y a lo ancho de nuestro país, deben organizarse en entidades primarias -asociaciones o cooperativas- que brinden, al menos, los servicios de provisión de insumos básicos y el servicio de extracción de miel, que se debe llevar a cabo en plantas habilitadas por el SENASA, de acuerdo a las disposiciones vigentes.

Estas salas de extracción se transforman automáticamente en *ordenadores* de la producción, ya que es allí donde se debe garantizar la trazabilidad de la miel y, por ende, se deben fijar pautas de trabajo apropiadas a las buenas prácticas de manejo. Un productor que no realice, por ejemplo, los tratamientos sanitarios aconsejados, podría perjudicar al resto ya que incorporaría residuos en toda la producción. Debido a estos riesgos, la organización primaria debe establecer métodos de control y proveer la capacitación adecuada, a fin de evitar la pérdida de la calidad del producto final.

Por otro lado, las salas de extracción se convierten, naturalmente, en centros de acopio de la producción, ya que difícilmente un productor “retire” sus tambores de miel si existe la posibilidad de una comercialización en conjunto.

Al considerar esta etapa de organización como el eslabón primario de la cadena, se debe contar con un segundo eslabón que permita la concentración de la miel de todos estos centros de acopio, a los fines de realizar el ofrecimiento y la comercialización a los potenciales compradores del exterior.

Esta comercialización puede realizarse a granel, que es como sale actualmente la producción de miel de nuestro país; o se puede avanzar a darle valor agregado, fraccionándola por ejemplo, con lo que los beneficios obtenidos se trasladarían directamente al productor. Reflejándose en un mejor precio sobre el producto entregado o en la posterior distribución de excedentes que realicen estas entidades en el caso que adopten el sistema cooperativo -basándose en el principio de equidad, es decir en función de la producción entregada-.

Es de sumo interés que se vinculen a esta cadena otros actores relacionados con la actividad apícola, como ser los proveedores de insumos y los organismos públicos de promoción, capacitación y fiscalización, cada uno en su rol pero colaborando y participando para el éxito de la cadena.

Se supone que tanto los productores como las entidades intermedias, los proveedores de insumos y el Estado, se beneficiarán si se logra producir y comercializar la mayor cantidad posible de miel y con el mayor valor agregado posible. Entonces, sólo se trata de construir los vínculos entre los diversos eslabones para lograr esos objetivos, y es indiscutible que el Estado tiene una responsabilidad ineludible respecto a la provisión de las herramientas básicas para realizar esta construcción.

De cualquier manera, este ámbito sinérgico solo es posible si se incluyen los valores que constituyen la esencia de la economía social, sobre todo la responsabilidad en el cumplimiento de los compromisos asumidos, la solidaridad y una clara cultura de apertura al asociativismo. El secreto es confiar y ser confiable.

V.3.3. Red de Economía Social

Una actividad complementaria o alternativa necesaria para asegurar la supervivencia de estas creaciones, será la conformación y consolidación de una red de conexión y comunicación entre entidades de la ES para fomentar los valores de cooperativismo y el mutualismo, además de obtener la solvencia y el desarrollo de los distintos actores involucrados individualmente y en su conjunto. Si bien esto es similar a las instituciones de segundo grado –o una federación-, el objeto de una constitución de este tipo irá más allá de cuestión meramente económica

Como ejemplo se puede citar el Programa Red Regional de Economía Social de la Región Centro, que busca propiciar la inserción de la economía social en las cadenas de valor. “Esta economía produce sociedades y no solo utilidades económicas, genera valores de uso para satisfacer las necesidades urgentes y fortalece la integración de las empresas de este tipo de economía”. De acuerdo con Ricardo Etchemendy, Director del IPCIPYME de Entre Ríos, “con esta herramienta, lo que se pretende es lograr mejorar lazos entre las cooperativas afines -v.gr. de agua potable, eléctricas y agropecuarias- de las tres provincias que conforman la Región Centro: Entre Ríos, Córdoba y Santa Fe.”²¹

Este tipo de actividades “dan visibilidad” a las empresas de economía social, y logran una integración más fuerte entre ellas.

V.3.4. Ventajas de trabajar asociados

Los emprendimientos asociativos conceden a los emprendedores importantes beneficios, tanto desde el punto de vista empresarial como gremial. Se pueden citar algunas de estas ventajas:

* **Provisión de insumos:** La *fuerza de compra* que se genera al realizar las adquisiciones en forma conjunta, otorga importantes beneficios a los emprendedores. De hecho, es común que exista una asimetría de fuerzas de

²¹ IPCIPYME, siglas del Instituto de Promoción Cooperativa y Pequeñas y Medianas Empresas, equivalente del INAES a nivel de la provincia de Entre Ríos.

negociación cuando un micro o pequeño empresario debe establecer una relación comercial con un proveedor de determinados insumos que sólo lo ve como un cliente más. En este caso, quien establece las condiciones de la operación es el proveedor que sólo dejará un pequeño margen de negociación, generalmente establecido con anterioridad. Y es el comprador el que deberá aceptar los precios y demás condiciones fijadas. Si, en cambio, la adquisición de insumos se realiza desde un emprendimiento asociativo, la fuerza de compra dada por los importantes volúmenes a adquirir, equilibran las fuerzas de la negociación y es allí donde se pueden lograr ventajas competitivas.

En el marco de lo antes expuesto, son los proveedores de insumos los principales interesados en lograr las ventas al grupo; la competencia se da entre ellos, con las consecuentes ventajas para los adquirentes. Además de estas ventajas, que surgen de la competencia entre quienes desean tener el grupo como cliente, se ocasionan importantes reducciones en algunos costos, que están relacionados con el valor de los insumos -fletes, gastos administrativos, comisiones, etc.-

Esta es una manera concreta de lograr beneficios, propiciando una reducción de costos de producción, con el consecuente incremento de la rentabilidad en cada iniciativa.

Dentro de las provisiones también es factible considerar el apoyo de los asesores, tanto en la gestión como tributarios y jurídicos que, asumidos en conjuntos, resultarán de menor peso o, incluso, se le podrán solicitar mayores prestaciones.

* **Infraestructura:** Es éste uno de los principales obstáculos que deben enfrentar los micro y pequeños emprendedores, ya que generalmente la capacidad de inversión es limitada. Muchas veces se resigna incorporación de nuevas tecnologías o sistemas de trabajo innovadores, ante la necesidad de atender las urgencias cotidianas. En la mayoría de los casos, estas inversiones se pueden realizar si se conforman vínculos asociativos. Así, los productores pueden incorporar máquinas y/o equipos para compartir su uso, infraestructura adecuada para el desarrollo de la actividad y tecnologías varias. Pero, para ello, deben superar el concepto de competencia entre los más pequeños y unir fuerzas para enfrentarse a los verdaderos competidores: los fuertes grupos económicos multinacionales con una creciente acumulación de capital.

* **Información y capacitación:** Estos son dos de los factores que más gravitan en la gestión empresarial. Cada vez es más importante estar informados y

preparados para llevar adelante los emprendimientos. El fenómeno de la globalización impone nuevas concepciones y formas de dirigir las empresas.

El conocimiento de los hábitos y tendencias de los consumidores, los diferentes segmentos de los mercados, la presentación de los productos, la capacidad para lograr la diferenciación -es decir la competitividad en todos sus aspectos- sólo se puede lograr a partir de la adecuada capacitación y de la obtención de la información en tiempo y forma. Hoy, cada vez más, se tiene en cuenta que las empresas deben realizar un aprendizaje permanente; ser organizaciones que aprenden, que se entrenan permanentemente, con pensamiento sistémico, con capacidad de aprender de las personas como la ventaja competitiva más sustentable en el tiempo.

Por supuesto que lograr una organización en aprendizaje permanente no es simple, requiere de recursos, de formación y capacitación, y fundamentalmente, de un *pensamiento estratégico* que permita priorizar lo importante por encima de las urgencias. Esto no es fácil de lograr cuando un micro o pequeño emprendedor debe transformarse en “hombre orquesta” dentro de su empresa y poner todo su esfuerzo y capacidad para atender y resolver los múltiples problemas que se suscitan a diario. Es difícil pensar en planeamiento estratégico cuando se trabaja aislado y se debe atender simultáneamente a los proveedores, los bancos, las tareas administrativas, los clientes, los problemas de la producción y los avatares de la economía y de las finanzas.

Aquí es donde el asociativismo debe permitir a los emprendedores compartir algunas tareas a la organización, dedicando el tiempo necesario para pensar en el futuro, para tratar de anticiparse a los cambios, para munirse de la información y la capacitación necesarias.

* **Acceso a la financiación:** De hecho, la búsqueda y relación de fuentes de financiamiento se va a dar en mejores condiciones si se efectúa desde un emprendimiento asociativo. A partir de una organización que represente a un sector de la producción, no sólo se pueden conseguir ventajas en las negociaciones con las entidades financieras, sino que hasta se pueden presentar propuestas que permitan la incorporación de nuevas líneas o programas que atiendan las necesidades del sector. Si las entidades bancarias hacen su negocio a partir del otorgamiento de créditos ¿qué mejor que sean los mismos interesados en tomar esos créditos quienes aporten ideas sobre las necesidades que debe atender tal o cual línea de financiamiento? Es más, esto le garantiza al banco que incorporará a su cartera un nuevo grupo de clientes a los que les podrá ofrecer muchos de sus productos.

La sumatoria de las garantías patrimoniales, la presentación de un proyecto de inversión serio, -que demuestre la necesidad de financiamiento y la forma en que dichos préstamos podrán ser devueltos- son factores que permiten un acceso más directo al crédito.

*** La comercialización de la producción:** Así como se puntualiza la importancia de la fuerza de compra, no es ocioso hacer alusión a la *fuerza de venta*. En la mayoría de los emprendimientos, la comercialización de la producción es uno de los factores determinantes para el éxito empresarial. Una economía globalizada supone hoy que el mercado puede estar en cualquier parte del mundo. Argentina tiene un marcado perfil exportador, es decir que juega un rol de proveedor del mercado mundial. Se debe tratar de no ser solo proveedores exclusivos de materias primas, para que otros emprendedores, en otros países, sean los que se encarguen de adicionar valor y transformarse así en los “dueños” del producto ante los ojos de los consumidores.

Volviendo al ejemplo de la miel, Argentina es el primer exportador de miel del mundo, el segundo productor y las mieles argentinas se consideran de las mejores del mundo por sus características fisicoquímicas. El consumo en el mercado interno es muy reducido por lo que se exporta más del 95% de lo que se produce. Existe una importante y creciente demanda de miel tanto en EE.UU. como en Europa.

Sin embargo, los consumidores de miel de esos países no identifican a la miel Argentina. Este fenómeno se da porque la miel es exportada a granel y son los compradores del exterior quienes se encargan de fraccionarla, luego de mezclarla con mieles de inferior calidad procedente de otros países. Salen así a abastecer a los diferentes mercados, con un producto mediocre que dista mucho de la excelente calidad de las mieles argentinas.

Es decir que hay una oportunidad cierta. Pero incursionar en los mercados internacionales no es tarea sencilla, y mantener una relación comercial que se debe basar en la calidad, la continuidad y la seriedad, es más difícil aún: se trata de productos exigen cierta escala en la producción. Aquí es donde el asociativismo cumple un rol insustituible. Son muchas las producciones que se podrían comercializar en los mercados externos si los productores se agruparan bajo diversas formas asociativas que permitan alcanzar los niveles de escala adecuados, compartiendo los costos y los riesgos que implica el comercio internacional.

* **Representación institucional:** La representación institucional seria y significativa permite posicionar al sector frente a los organismos públicos y privados, realizar propuestas sobre la implementación de políticas activas orientadas a determinadas actividades, transformarse en organismo de consulta a la hora de diseñar esas políticas. En otros casos, evitar errores, propios del tecnicismo y la burocracia de los organismos públicos. Una representación institucional vigorosa se transforma en un interlocutor válido para los distintos estamentos del gobierno y facilita y agiliza los mecanismos para avanzar hacia un desarrollo sustentable, a partir de un consenso estratégico.

V.3.5. Obstáculos a la hora de asociarse

Así como se han mencionado algunas de las ventajas que proporciona el asociativismo, no se pueden dejar de señalar los obstáculos o inconvenientes que se presentan a la hora de tomar la decisión de trabajar con otros.

Se enumeran algunos de estos inconvenientes no con la intención que sean simplemente eliminados o desterrados de los emprendimientos asociativos, sino para que sean conocidos y tomados en cuenta a los fines de poder enfrentarlos cuando se presenten.

Es para destacar, que los problemas que se mencionan están basados en los conflictos de las relaciones dentro de los grupos humanos, ya que los generados por las formas jurídicas han sido tratados al hablar de las cooperativas de trabajo. En la mayoría de los casos, los problemas se suscitan, precisamente, en las relaciones humanas y en el fortalecimiento del grupo.

Sostiene Bertolini (2011: 4) que “Si el grupo humano no está preparado para llevar adelante un emprendimiento asociativo no habrá forma jurídica que lo resista”. Efectivamente, al analizar las causas de los fracasos de los diversos emprendimientos asociativos, se puede observar que, generalmente, se les carga la culpa a las figuras jurídicas escogidas y así se enfatizan testimonios de afectados que dicen:

“Las sociedades son inútiles, siempre termina ganando el que tiene más dinero y salimos perjudicados los más humildes a pesar de ser los que más trabajamos”.

“Las cooperativas son un fracaso, siempre terminan manejadas por un grupo que se instala en la conducción o en manos de un gerente, perjudicando a los asociados”.

“Dejé de ir a la asociación porque las reuniones sólo eran una pérdida de tiempo, nunca se trataron temas importantes para el sector”.

“A mí no me hablen de sociedades, sólo sirven para que algunos vivos se aprovechen del resto”.

De hecho, éstas y otras tantas aseveraciones que se pueden mencionar, sólo ponen de manifiesto la falta de conocimientos y de preparación para trabajar asociados de quienes las emiten. Todas estas situaciones están previstas en las legislaciones vigentes para cada forma jurídica. Pero si quienes integran una sociedad o asociación no conocen ni se preocupan por conocer cuáles son sus derechos y obligaciones, no se dará ni el compromiso ni la responsabilidad para lograr el normal funcionamiento y, entonces sí, es probable que aparezca algún “oportunista” que aproveche la situación.

Estas situaciones se dan generalmente por fallas propias de los integrantes del grupo: no se puede salvar responsabilidades echando las culpas a la forma jurídica, ya que el fracaso se hubiera producido igual sea cual fuere la formalidad adoptada.

Todo lo antedicho explica, en cierta medida, el porqué de los prejuicios que gran parte de los emprendedores tienen sobre la asociación. Prejuicios obviamente fundados en el desconocimiento, la desinformación o, lo que es peor, la mala información.

Se debe tener en cuenta que hay poderosos intereses que luchan permanentemente para que no se difunda el asociativismo entre los emprendedores más débiles, ya que esto atenta directamente contra sus beneficios.

También se debe considerar que estos prejuicios fueron inculcados principalmente desde los gobiernos de facto que soportó nuestro país y durante los cuales se evitaba todo intento de asociativismo, ya que para la permanencia de esos regímenes era necesario mantener a la comunidad dividida, con enfrentamientos internos, lo que hacía más factible su control. Una sociedad unida y fortalecida, a través de sus instituciones intermedias, difícilmente permita la implementación de políticas que beneficien a unos pocos y perjudiquen a la inmensa mayoría.

Es momento de superar esos prejuicios y decidirse al trabajo en conjunto, de capacitarse y prepararse para enfrentar los obstáculos y conflictos que esto sugiere; pero es hora también de trabajar por el desarrollo sustentable, por la revalorización de la cultura emprendedora, por el desafío que implica el desarrollo de emprendimientos asociativos. La mayoría tiene claro que solos no se puede: sólo les cuesta encontrar los mecanismos que permitan unir fuerzas y potenciar sus capacidades.

Se deben reemplazar intereses personales por crecimiento grupal, egoísmo por ayuda mutua, individualismo por solidaridad. Amén de los prejuicios sobre la asociación hay otros elementos que, en mayor o menor grado, influyen negativamente para la implementación de emprendimientos asociativos. Así por ejemplo, no les resulta fácil a los miembros de un grupo aprender a compartir decisiones. Muchas veces esto se traduce en reacciones que generan divisiones dentro del grupo: se producen alejamientos de los miembros o la indiferencia por las acciones que se llevan a cabo.

Hay personas que se resisten a ser controlados por los demás miembros del grupo, así como hay otras que prefieren no estar controlando a sus pares. Ambas posturas son igualmente perjudiciales para la salud de la organización. Para ser parte de un emprendimiento asociativo, se debe aprender a “*discutir sin pelear*”, ya que ésta será la base de un manejo democrático, con plena participación de todos los interesados. Es preciso que se analicen y discutan -en el verdadero sentido de la palabra- todas las decisiones gravitantes para el conjunto, pero esto no puede implicar peleas continuas que ocasionen fracturas en el interior del grupo humano. Hay que aceptar las decisiones de las mayorías, aunque a veces parezcan erróneas: acompañar esas decisiones, y si fueron desacertadas, tener la suficiente capacidad y humildad como para reconocer el error y tratar de retomar el camino acertado.

Sólo así el grupo humano irá madurando y se fortalecerá. Sólo así se podrán lograr beneficios para el grupo, y por consiguiente, para cada uno de sus integrantes.

V.3.6. La educación y las instituciones educadoras

En este proceso, el conocimiento conforma una parte fundamental del desarrollo individual y colectivo. Todo planteo educativo presupone la existencia de una finalidad y un contenido, comportando un intento de transmitir ideas o un sistema de ideas que represente un esquema de la acción, que posibilite una conducta individual o colectiva, lo que requiere de la formación de una conciencia.

Los procesos de capacitación y los tímidos intentos de seguimiento a los emprendedores son uno de los puntos más débiles de las políticas de apoyo a la economía social. La capacitación se da antes de la entrega del subsidio, pero básicamente se trata de cómo armar el proyecto a presentar y herramientas para gestionar un microemprendimiento. No hay continuidad en los procesos de capacitación, no tienen la duración necesaria y los capacitadores no tienen la suficiente calidad. A la vez, no consideran debidamente la realidad y la conceptualización del modelo de economía social.

Indica Razeto (2000: 29) que varias cosas influyen en la falta de calidad de los capacitadores. Por las lógicas de los sistemas universitarios, los mejores talentos difícilmente se inclinan hacia este tipo de actividades de capacitación. La falta de articulación y convenios o estrategias conjuntas con las universidades tiene como resultado que no hay forma de incentivar o afectar institucionalmente a profesores con experiencia suficiente. Además, los profesores universitarios, en la mayor parte de los casos, no están ejercitados para este tipo de modalidades de capacitación, no logrando bajar adecuadamente su conocimiento del tema a un discurso y una forma que le pueda interesar y servir a los beneficiarios. Esta asincronía tan difícil de superar cuando las instituciones universitarias no forman equipos docentes para estas tareas, provoca insatisfacción y frustración tanto en docentes como en alumnos.

Sólo la puesta en marcha de un vigoroso y fuerte programa de formación de formadores, urgente y necesario, va a traer alguna solución a este grave problema.

En cuanto al seguimiento que está previsto, en realidad es un control sobre la localización de los elementos otorgados. No para ver como avanza el proyecto ni detectar cuales son los problemas y necesidades que tienen en la marcha del emprendimiento.

Para ambas cuestiones, íntimamente relacionadas -capacitación y seguimiento-, existen problemas comunes. La dificultad mayor es que los beneficiarios no están preparados para trabajar asociativamente ni para tomar decisiones en forma individual o grupal, ya que, o están acostumbrados a trabajar bajo directivas o, lo que es más complicado, no trabajaron nunca. Este obstáculo cultural es muy difícil de transformar en el corto plazo.

Incluso en lo específico del negocio, piensan que lo principal de la gestión de un microemprendimiento es la parte de producción, dejando de lado la comercialización, las compras, la planificación y la gestión gerencial y administrativa. Los precios de venta mal fijados son una constante, fundamentalmente por no incluir en la estructura de costos el material recibido gratis, la amortización de los equipos, el tiempo propio invertido en la producción o incluso algún margen de ganancia. En aquellos contados casos en los que la comercialización funciona en principio, entran rápidamente los problemas financieros.

Es natural que se piense en la capacitación para resolver esto. La cuestión radica en el tipo de capacitación a dar y de dónde surgen los recursos, fundamentalmente humanos, para ello. No será posible revertir este panorama sin un serio programa continuo que incluya fuertemente a las instituciones universitarias, siendo éstas las únicas con potencial para comenzar este camino.

En este tiempo, ya algunas universidades latinoamericanas vienen cumpliendo con un papel apreciable como incubadoras de cooperativas populares (Elgue y Jáuregui, 2011: 33), formando parte de su política de extensión y demostrando el interés creciente de las academias de generar o acrecentar el vínculo con la comunidad.

V.3.7. El microcrédito y la Economía Social

La herramienta del microcrédito es una herramienta de promoción social y distribución del ingreso en la consolidación del modelo económico de crecimiento con inclusión de Argentina.

Durante la última década, y sobre todo en el período posterior a la crisis socio-económica de los años 2001/2002, este instrumento ha tenido un importante desarrollo en la Argentina. Sin embargo, lejos está de alcanzar la escala que tiene en otros países asiáticos y latinoamericanos. (Curat et al, 2007: 6) e incluso de cubrir la demanda potencial existente en el país (Curat, 2006: 5).

La participación en este proceso pretendió darse a través de la activa promoción y consolidación de los emprendimientos apoyados, y por medio de éstos, la mejora de los ingresos familiares de los más necesitados. Recuperando el trabajo como integrador social y desarrollo personal, la solidaridad como esfuerzo conjunto, la distribución equitativa y el desarrollo comunitario como elementos de organización social.

El Lic. Roberto Conrado Ghetti, Secretario de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación ha dicho: “Además de mejorar los ingresos, las entidades que aplican el microcrédito demuestran que estos sistemas brindan la posibilidad de valoración personal y reconocimiento social, permiten diversas manifestaciones culturales expresadas en la transformación de la materia y aseguran la valorización del producto artesanal, todo eso como fuente de realización y desarrollo social.”²²

El trabajo generado desde las organizaciones de microcrédito ha permitido recuperar a la persona en su dimensión más integral, posicionarla en su medio ambiente familiar, reforzar su identidad comunitaria y solidaria, promover desde el territorio la visión más amplia y compleja del desarrollo local. Sólo los procesos impulsados desde la economía social enriquecen este entramado sustancial de valores, solidaridades y compromisos. Porque se parte de la fuerza propia, del recurso más genuino, de la voluntad transformadora y de la organización social como principio rector, económico y solidario.

²² Ver www.desarrollosocial.gob.ar

Camino superador al frío cálculo del “plan de negocio” o al “sálvese quien pueda” de la salida individual que plantea el neoliberalismo. En esa superación cotidiana, permanente, que se realiza de manera familiar, grupal o asociativa, se inscribe el proceso de integración de la economía social. En estos espacios colectivos se valora la palabra, la actitud solidaria, el compromiso comunitario, generadores de otras riquezas, mejores y mayores oportunidades de trabajo y mejoras en la calidad de vida de los sectores populares.

Con el acceso al microcrédito, el sujeto de la economía social se posesiona como una fuerza social amplia, heterogénea, diversa, que debe agruparse para consolidar y profundizar el proyecto nacional y popular que lo reconoce como sujeto de cambio. En la medida que estos emprendimientos se organicen y vinculen comercialmente y potencien su entramado social con procesos consolidados como el conjunto de cooperativas y mutuales, las fábricas recuperadas y las nuevas cooperativas de trabajo; además se encadenen productivamente con las PYMES, el movimiento sindical y demás actores de la transformación social; la fuerza política liberada por la economía social resulta sustancial para profundizar el proceso de distribución de la riqueza.

En Argentina, el marco regulatorio y promocional que contempla la particularidad del sector de emprendedores y de las organizaciones sociales lo provee la Ley Nacional 26.117 a través de la Comisión Nacional de Microcrédito (CONAMI) del Ministerio de Desarrollo Social. Con un presupuesto anual de 100 millones de pesos -unos 26 millones de dólares-, el Estado Nacional asume el compromiso de proveer de fondos para atender la demanda de microcrédito a una tasa máxima de interés anual del 6% -tasa negativa-. A diferencia de las experiencias conocidas tanto desde el sector de las instituciones de microfinanzas -rentista- como desde las organizaciones del tercer sector -compensatorio-, donde siempre los costos operativos y de interés recaen en el pago del emprendedor; la participación del Estado subsidiando la operatoria del microcrédito resulta un importante instrumento que, sin embargo, hasta ahora no puede mostrar demasiados logros.

V.3.7.1. Un ejemplo concreto: el Banco de la Buena Fe

Partiendo del principio de complementariedad y cooperación entre lo público y lo privado, se buscaron como referencia las actividades que en la temática de microcrédito venían desarrollando diversos actores de la sociedad en distintos lugares del país. Se asumió el modelo de gestión asociada como un proceso de construcción colectiva, de mirada integral del territorio, de relación multiactoral, que genere una nueva institucionalidad en la relación Estado -

sociedad civil, pensado siempre como “punto de llegada”, como un proceso de construcción de la política pública y no como un formalismo previo para la gestión financiera de fondos públicos.

Lo relevado permitió apreciar que la aplicación del Programa desde los Consorcios de Gestión Local, las Redes de Gestión Asociada y el Banco Popular de la Buena Fe, posibilitó contar con una base de organizaciones ejecutoras que, en el corto plazo, habilitó una rápida expansión y promoción del microcrédito.

El primer efecto fue democratizar el uso de la herramienta al ampliar la extensión del alcance territorial y facilitar condiciones adecuadas de acceso al microcrédito para los sectores populares. En menos de tres años de gestión, más de 1.400 organizaciones sociales, en su gran mayoría de base comunitaria y/o productiva, se encuentran aplicando en forma directa y protagónica la metodología de microcrédito como un verdadero proceso revolucionario en Argentina y en América Latina.

Conformando una nueva relación entre el Estado y las organizaciones sociales, las entidades que desarrollan operatorias de microcrédito se articulan en procesos estructurales territoriales que posibilitan la gestión conjunta, la mirada integral y la vinculación interinstitucional. Por eso es posible encontrar conformando la Comisión Directiva de los Consorcios de Gestión Local instituciones públicas y privadas del sector social y productivo, y en la órbita de aplicación concreta del microcrédito, a las organizaciones sociales que actúan como ejecutoras del microcrédito. Este conjunto de actores discute la política crediticia local, administran conjuntamente el fondo de microcrédito y fortalecen sus organizaciones. El resultado concreto es la respuesta inmediata a las necesidades de los emprendedores y pequeños productores.

Por su parte, las Redes de Gestión Asociada se conforman con entidades afines, que a la vez son ejecutoras de microcrédito en una o más provincias donde tienen pertenencia sectorial. En general, cada una de ellas tiene antecedentes en la temática del microcrédito y cuenta con una estrategia específica de acción, diferenciándose entre sí por la elección de los destinatarios, por la rama de actividad en las que se concentran o por la localización de sus programas. La toma de decisiones es de mayor horizontalidad y buscan incidir en la política pública local o sectorial para involucrar al Estado en el desarrollo de la economía social.

Una tercera modalidad de gestión asociada constituye la experiencia del Banco Popular de la Buena Fe, que a partir de una línea programática del Plan Manos a la Obra asumida por la CONAMI (Comisión Nacional de Microcrédito), conforma el entramado asociativo entre las organizaciones regionales -administradoras- y bancos locales -organizaciones ejecutoras- más importante, apoyados por el Ministerio de Desarrollo Social. De alcance nacional, la Red Nacional de Bancos Populares se integra de siete redes regionales que nuclean a un

importante número de emprendedores, promotores y organizaciones de base en todo el país.

V.3.8. En resumen

En las distintas regiones de Argentina se pueden producir bienes y servicios para abastecer tanto el mercado interno como las demandas del exterior, pero parece que no hubiera quien se dedique a ello.

Una política de desarrollo integrado agresivo debe tener en cuenta estas potencialidades, y el Estado actuar en la promoción de estos encadenamientos y en la capacitación de los actores. Estas construcciones se pueden adaptar a cualquier tipo de producto, ya sean bienes o servicios, con el consecuente beneficio en el desarrollo local y regional.

En muchas zonas de nuestro país, las personas que se dedican a algún tipo de producción se encuentran aisladas y enfrentando un sinnúmero de situaciones problemáticas que, en realidad, no deberían formar parte de sus vidas. Cuando acontecen, terminan desgastando y, a veces, destruyendo el espíritu emprendedor, generando sensaciones de frustración y desconfianza.

Y muchas veces estas situaciones son producidas desde el mismo Estado que, absorbido por los tiempos políticos, no diseña estrategias a mediano y largo plazo para la consolidación de un desarrollo sustentable.

Considérese solamente cuantas personas se sumarían a las cadenas productivas, iniciándose en la cría de cerdos, de conejos, en la horticultura, y en tantas otras actividades, si encontraran las condiciones para hacerlo y sólo tuvieran que concentrarse en la producción, teniendo resueltos temas tan vitales como la provisión de insumos, las distintas etapas de transformación e, incluso, de la comercialización.

Es cierto que son muchos los escollos para generar una política exitosa que provoque la aparición de muchos emprendimientos asociativos que dinamicen y ensanchen el aparato productivo: el difuso, heterogéneo y difícil rol que se adjudica a las ONG; la ausencia de instituciones claves: universidad, sindicatos, cámaras y grandes empresas; la existencia endémica de prácticas clientelares y corruptas; la baja calidad del seguimiento y la capacitación y la ausencia de un serio programa continuo de ésta; el financiamiento escaso; la ausencia de cadenas de valor; la inexistencia de planes de desarrollo regionales; el bajo nivel de gestión municipal; la poca capacidad y cultura asociativa.

En este contexto la falta de conciencia emprendedora en la población, no puede ser superada con subsidios estatales que premien el generar sus propios

emprendimientos sino se aseguran previamente las condiciones mínimas del proyecto. En este caso se tropieza con la baja calificación laboral y productiva de estos sectores y es muy probable que se dilapiden los recursos

Sugiere Elgue (2004: 38) que en la cuestión de emprendimientos el apoyo estatal debería direccionarse a otras capas sociales con mayor capital cultural, y de ahí que éstas generen emprendimientos con mayores posibilidades de sustentabilidad en el tiempo y que sean a su vez generadores de empleo o que amplíen el mercado interno, lo que así redundará en beneficios económicos a la población hoy excluida. Esta idea no se comparte porque, aunque tuviera razón, ello aumentaría aún más las diferencias sociales. Por ello, se impone dotar a los más rezagados de las condiciones para que el dinero destinado a sus proyectos tengan posibilidades de éxito.

Para eso serían necesarias las siguientes medidas:

- funcionamiento permanente de mesas de desarrollo local con actores relevantes;
- creación de vínculos que faciliten la inserción en encadenamientos productivos competitivos;
- programas de capacitación ambiciosos que focalicen en primer lugar la formación de formadores;
- generación de plantas permanentes mixtas de docentes –de Universidades y del Estado-;
- financiamientos adecuados que incluyan compra de locales, establecimientos y capitales de trabajo;
- relación más intensa con el todas las manifestaciones de la Economía Social;
- programas de asociación de clientes y/o proveedores;
- talleres de asociativismo y sensibilización asociativa;
- equipos de intervención profesional continuos con capacidades de mediación y coordinación;
- acuerdos con universidades, sindicatos, cámaras empresariales y grandes empresas;
- esquemas de planificación de desarrollo regional que tengan en cuenta el contexto económico;
- fuerte apoyo a los sistemas nacionales de innovación, a los procesos de diseño productivos, a la generación de una banca que apoyo a la producción;

Puede que sean muchas y difíciles de implementar las medidas necesarias para tornar factibles los programas de apoyo a emprendedores sociales, pero podría sintetizarse como la reconstrucción del Estado para participar activamente en la vida económica, recuperando sus capacidades de gestión y sus equipos técnicos.

Es imperiosa la necesidad de políticas públicas activas que trasciendan los tiempos electorales y que tengan como pilares el desarrollo local y la economía social, construyendo un tejido empresarial autóctono, que respete la cultura y la identidad territorial.

V.4. INTERVENCIÓN PÚBLICA EN LA PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA

Resulta oportuno plasmar las siguientes interrogantes: ¿Cuáles son las actividades que deben favorecerse para una mejor identificación de las fortalezas y oportunidades?, ¿Quién o quienes deben promover y supervisar estas actividades de búsqueda junto a los actores sociales comprometidos?, ¿Cuáles son las condiciones de actuación de los organismos públicos, en términos de capacitación, asesoramiento y asistencia técnica?

Una condición básica para que este proceso tenga éxito es que opere un cambio en la perspectiva de observación, análisis e intervención que ha sido dominante hasta el presente y sea sustituida por una visión de proceso, con una proyección de objetivos estratégicos y acciones encadenadas en términos de agregación de valor como base de rentabilidad sostenida del proyecto.

Es necesario superar la visión estática del Estado que se expresa en intervenciones fragmentadas, discontinuas y formalistas, cuyo resultado es ampliar la frontera burocrática inhibiendo el pensamiento y las acciones innovadoras para cristalizar en esquemas rígidos y dependientes de la asistencia pública.

Es preciso desarrollar una visión estratégica en el nivel de los actores que haga más potente la confianza en sus propias capacidades y posibilite un mejor aprovechamiento del acompañamiento del estado, definiendo desde los propios interesados, las condiciones y oportunidad en que la asistencia debe estar disponible.

El cambio desde una actitud pública preocupada por solucionar el problema hacia un comportamiento del Estado orientado a generar condiciones que permitan maximizar los recursos de la comunidad, es el camino para hacer más consistente una economía basada en la solidaridad, por el reconocimiento de

intereses similares, y en la cooperación, por la capacidad de articular estrategias convergentes.

Se requiere, entonces, de un Estado que sea “flexible y no rígido, libre y no controlado, interactivo y no segmentado. Es decir, un Estado que se manifieste como una compleja red de relaciones temporarias diseñadas para resolver los problemas a medida que aparecen y conectada por canales informales de comunicación” (Mintzberg, 1999).

Los actores de la “economía social” necesitan de una relación unilateral con el Estado, no puede ser una relación directamente recíproca de clientes ni tampoco una relación que se reduce al beneficio de la infraestructura pública disponible.

Por el contrario, requiere de una ampliación cualitativa de esa infraestructura, de una inversión creciente del Estado para obtener resultados tangibles en términos de mayor integración y menor riesgo social. En este punto es fundamental, destacar la importancia de la calidad profesional y técnica del estado para neutralizar los efectos nocivos de la burocracia.

En la medida que el Estado desarrolla una visión sistémica de los procesos económicos y sociales, tiende a la implementación de políticas convergentes en el sentido de promover condiciones para la generación de valor económico y de valor social. En el contexto de los emprendimientos de la economía social, es necesario que el Estado genere condiciones que tiendan a aumentar la capacidad de negociación del pequeño emprendedor con los actores económicos y empresariales a los cuales está vinculado.

Con esa misma visión, la selección de las actividades y/o sectores claves puede orquestarse por distintos medios pero la vía más idónea se conforma a través de la creación de un comité ejecutivo estructurado por los representantes de la economía social, de la actividad privada, del propio Estado y de las entidades académicas, siendo éstas últimas quienes deben coordinar y regir el proceso metodológico.

Las cuestiones objetivas que deben ser consideradas para la selección, son:

- capacidad presente y potencial de los candidatos a integrar el proyecto;
- existencia de conglomerados o grupos productivos previos a la elección;
- demanda potencial de lo producido –o a producir- dentro y fuera del área de localización;
- competitividad actual de las firmas que constituyen el conglomerado existente;

- competitividad de la posible competencia;
- expectativa de rápida respuesta a estímulos promocionales;
- capacidad del sector para generar una fuerte demanda laboral en el área de ubicación;

Desde luego que aún siendo una etapa trascendente no es la única y el agente organizador –lo ideal sería que fuera la misma comisión– debe:

- estudiar a fondo el núcleo de emprendedores –individuales y asociados- existentes, sus problemas y capacidades;
- convocar a las empresas privadas o a sus agrupamientos –cámaras, centros, etc.- para que se unan al proyecto;
- analizar la cadena de valor y compararla con la de los competidores;
- elaborar, junto con los participantes, una estrategia de corto, mediano y largo plazo;
- favorecer la reconversión productiva para adquirir mayor eficiencia individual y colectiva;
- promover el reconocimiento y acercamiento entre los emprendedores; entre estos y las empresas del sector privado y entre las distintas etapas de la cadena de valor;
- propender a la ejecución de acciones conjuntas en los campos de la producción, la logística, la compra y la comercialización,
- fomentar la cooperación, las relaciones asociativas y los vínculos proveedor – cliente;
- organizar externalidades positivas;
- mejorar la infraestructura de soporte;
- brindar capacitación y aprendizaje;
- incentivar la investigación, la cooperación técnica y la adquisición de capacidades;
- generar nuevos conocimientos aplicables;
- desarrollar canales de información bidireccionales –desde afuera hacia el conglomerado y viceversa-;
- potenciar liderazgos;
- apoyar la incorporación de nuevas capacidades de gestión y consultoría especializadas;

- otorgar u obtener asistencia financiera para los miembros de la cadena;
- inducir el reconocimiento de la existencia de un polo productivo especializado;
- crear una imagen región–producto -marca de origen- (Cleri, 2000: 85 y ss.).

Estas actividades requieren la presencia prácticamente inexcusable del Estado.

VI. CONCLUSIÓN

Juan Somavia, Director General de la OIT, ha dicho en la Memoria 2001, que el crecimiento económico debe promover la equidad y el desarrollo integral y que "una sociedad para todos" ha de basarse en la justicia social y en el respeto de todos los derechos humanos y las libertades fundamentales.²³

Del análisis del mundo actual se desprende una conclusión ineludible: el trabajo tiene una profunda importancia para toda la gente, en cualquier parte. La experiencia diaria muestra que, para todos, el trabajo es un aspecto definitorio de la existencia humana. Es un medio para sustentar la vida y satisfacer las necesidades básicas. Pero es también la actividad mediante la cual las personas afirman su propia identidad, tanto ante sí mismas como ante quienes les rodean. Es crucial para el ejercicio de opciones personales, para el bienestar de la familia y para la estabilidad de la sociedad.

Y hay una honda preocupación con respecto al inmenso déficit global de trabajo decente, que refleja las desigualdades de nuestras sociedades.

Los estudios de Karl Polanyi (2000: 3) sobre la formación y supremacía de los mercados en la sociedad moderna dejan en claro como diferentes formas de sociabilidad llevan a la formación de diferentes institucionalidades y formas de estructuración de la vida económica. Las relaciones impersonales de mercado, que conocemos hoy, pertenecen a cierto tipo de sociabilidad que se vino desarrollando históricamente, no siendo por tanto, la única forma de estructurar la vida económica.²⁴

²³ OIT: Día Mundial de la Justicia Social, 20/02/2009.

²⁴ Resalta este autor que la economía en cuanto esfera autónoma no existe, siempre ha estado enraizada en las relaciones sociales.

Dentro de esas diferentes formas de estructuración de la vida económica la formación de grupos con base en el trabajo asociativo es un hecho cada vez más frecuente en el escenario económico. A partir de las relaciones de reciprocidad, muchos individuos, unidos por lazos de parentesco o de proximidad, se constituyen en equipos de intereses comunes con el objeto de insertarse económicamente en determinados mercados. Sus actividades surgen a partir de iniciativas que asocian a las partes a través de las formas típicas de la ES pero también de redes o espacios locales de trueque y de discusión, los cuales pueden ser calificados como *espacios de proximidad*, de acuerdo con la denominación dada por algunos autores (França Filho y Laville, 2006).

Esa movilización popular en la formación de grupos productivos y asociativos de carácter supra familiares, sin resultar algo totalmente nuevo en la historia, representa en los últimos tiempos un nuevo “ropaje”, siendo denominado por sus propios actores como economía social o economía solidaria (Silva, 2010: 24).

Según Pinto (2006: 14), la novedad de esas actividades económicas asociativas estaría dada exactamente en el hecho de que la propia forma colectiva de trabajo actuaría a favor de la producción de vínculos sociales. De esta forma, la Economía Social surgió a partir de nuevas institucionalizaciones de las relaciones económicas con vistas a proporcionar originales dimensiones de participación social.

De acuerdo con Singer (2004: 73), el movimiento surge como respuesta a las contradicciones del sistema capitalista y a las imperfecciones del mercado, en donde una parte importante de la población, que se haya excluida del mercado de trabajo, busca por este medio su supervivencia.

Son múltiples las iniciativas que la caracterizan, tales como las empresas autogestionarias, con sus grupos colectivos de trabajadores organizados con base en la democracia en la toma de decisiones, además de otras formas de asociativismo y cooperativismo en la organización socio-productiva. Gaiger (2006: 29) apuntó que la cooperación en la esfera del trabajo, una vez internalizada como práctica cotidiana, propicia factores adicionales de eficiencia a favor del emprendimiento, contribuyendo para su viabilidad y sustentabilidad.

Esa simbiosis entre solidarismo y emprendedurismo económico queda comprometida cuando se observa que, en regla general, los sectores de las actividades en las cuales se sitúan los proyectos son demandantes de fuerza de trabajo mínimamente calificada, poco especializada y, por consiguiente, poco valorizada. En ese caso, los efectos positivos del trabajo cooperativo son reforzados cuando ocurre la incorporación de saberes profesionalizados y se

realiza la transferencia interna para los demás miembros del grupo. Sobre ese ambiente, la necesidad de procesos autogestionarios en el interior de los emprendimientos se torna un elemento caracterizador de tales formas asociativas.

Para França Filho y Laville (2006: 33), la organización económica y la movilización de los recursos en una óptica solidaria y cooperativa poseen como principal finalidad, no solamente la manutención inmediata de sus actores - llamada "reproducción simple de vida"- sino que, principalmente, un traspaso de aquella fase en la dirección de una "reproducción ampliada". Dos aspectos actúan conjuntamente en esa búsqueda: la demanda de participación y adhesión de las personas a los proyectos, lo que remite al grado de movilización popular inherente a los mismos; y el modo de organización del trabajo, que se encuentra esencialmente basado en la cooperación.

Silva (2010: 16) apoya esta idea y dice que la ES despunta como una propuesta alternativa de organización asociativa del trabajo y de la producción - contra la hegemonía de las relaciones de trabajo asalariadas- en busca de nuevas estrategias de inclusión social.

Una cooperativa, una asociación, un encadenamiento productivo, resultan una asociación entre productores, trabajadores, actores económicos pero, principalmente personas, que laboran juntos, que no buscan ganar sin límites, sino que quieren vivir mejor ellos y sus familias y que para ello se asocian. La propuesta de la economía social afirma que esos emprendimientos asociativos tienen que poder sobrevivir en el mercado, es decir, deben ser competitivos, no pueden ser subsidiados, o tal vez puedan ser subsidiados parcialmente al inicio, pero finalmente tienen que sostenerse en el mercado y sobrevivir sobre la base de sus propias capacidades.

Adoptar una línea decididamente positiva implicaría decir: facilitemos, desarrollemos, promovamos, apoyemos el sector de la economía social. El objetivo es obtener un alcance tan importante como la Cooperativa de Mondragón, que ya no es sólo de los trabajadores sino de la comunidad a la que éstos pertenecen, en cuya gestión hay participación de representantes de la comunidad. Y una parte del excedente que generan -porque son eficientes y no sólo producen lo necesario para sobrevivir y reproducirse-, va a la comunidad, va a mejorar el sistema de educación, de caminos, de comunicación social, etc. Hay una especie de cogobierno de esta organización económica, pero tienen que ser eficientes y competitivas en el mercado real.

En este proyecto, debe tenerse claro que el fortalecimiento de la economía solidaria sólo se hace posible con el apoyo de las instituciones gubernamentales y de la sociedad civil. En esto, la participación de las universidades resulta particularmente importante debido a su capacidad de investigación y de elaboración teórica.

El sector privado, en particular las grandes empresas, debe cooperar con las organizaciones del sector ciudadano en relación a toda una serie de objetivos, que van desde códigos de conducta hasta cómo superar la brecha digital. Existen organizaciones de afiliación para los trabajadores independientes de la nueva economía y cámaras de comercio para microempresarios. Las coaliciones de estudiantes, activistas y dirigentes religiosos han influido con éxito en los consumidores e inversionistas, quienes a su vez también se están organizando y utilizando su influencia sobre el mercado para modificar las modalidades de producción y las prácticas de las empresas.

La cuestión social no puede limitarse a la problemática de la pobreza, ya que se corre el riesgo de mantener frente a ella y hacia la exclusión sólo una estrategia asistencialista focalizada, con carácter reparador y no preventivo. Simultáneamente, al proceder de esta manera, se puede abrigar la vana esperanza de revertir dicha tendencia de la mano exclusiva de la recuperación del empleo vía crecimiento sostenido. Una respuesta integral implica, en cambio, que las políticas públicas socioeconómicas deben prevenir los factores de desestabilización de la sociedad, en el centro mismo de los procesos de producción y, sobre todo, de distribución del ingreso y de la riqueza.

Desde esta perspectiva, las políticas sociales deben ser vehículos del reconocimiento de las necesidades de todos los miembros de la población y de la protección de los mismos, apelando a los recursos fiscales. Hasta ahora, la desvinculación entre economía y política, hace que las políticas sociales estén siempre satelizadas a la economía, como un parche “correctivo” que no descubre las verdaderas causas de “lo social”. No se tiene en cuenta que, además de combatir la pobreza, se hace imperioso modificar una concentración de los ingresos de tal magnitud que da por tierra con aquel mito liberal de “la falta de recursos”. En rigor, los recursos están, lo que falta es reasignarlos y redistribuirlos, incluso para que la economía funcione mejor, según lo que indican los propios mecanismos de un mercado “libre y ético”. Y las “políticas sociales” no pueden ser convidadas de piedra ante semejante responsabilidad y ante tamaña tarea.

Sin diluirse en las políticas sociales de asistencia, la Economía Social es un aliado natural del desarrollo local para construir, “desde abajo”, una concertación plural con otros actores en la cual el territorio sea mucho más que un soporte físico. Como indica Elgue (2006: 6), sus organizaciones armonizan lo económico y lo social y hacen gala de una cultura de trabajo asociado en la cual la institucionalidad participativa se asienta en un poder de decisión que no depende de la cuantía del capital aportado. Logran redes de sociabilidad que supeditan la eficacia y la eficiencia emprendedora a valores y principios que le fijan los lineamientos básicos.

La ES toma especialmente los saberes previos, las capacidades y habilidades de los miembros. Esto hace que las personas se constituyan como sujetos no sólo productivos sino también creativos. Rescatar ese “saber hacer” es hacer foco en la persona.

Es por eso que, especialmente luego de la crisis de 2001, que ciñó a nuestro país en un profundo abismo económico, político y social, volver a levantar esos pilares resulta un desafío cotidiano de trabajo en los barrios, las organizaciones y las instituciones educativas. Sin lugar a dudas, reconstruir el tejido social con estas claves, requiere de un profundo cambio cultural que debe darse a nivel de Estado y de ciudadanía.

No se trata de establecer una economía para pobres, de un parche, sino de una verdadera alternativa para fomentar el trabajo digno y la construcción de una sociedad de todos y para todos.

CITAS BIBLIOGRÁFICAS (por orden alfabético)

Busalacchi, Marcelo (2005). *Políticas de promoción socio-productivas con inclusión social*. En www.econlink.com.ar/articulos/inclusion-social.

Bertoloni, G. (2008). *Los emprendedores sociales y las cadenas productivas*. En Fundación CIESO, Buenos Aires. www.fundacioncieso.org.ar.

Broder, P. (2005). *Dos años de la era K*. Buenos Aires: Planeta.

Carmona, R. (2009). *Estrategias para el desarrollo regional*. 12^a Conferencia UIA.

Centro de Investigación en Finanzas de la Universidad Torcuato Di Tella y Adecco Argentina (2009). En www.sinmordaza.com.

Cleri, C. (2000). *Estrategias Pymes y cooperación interempresaria*. En Estrategias de negocios. Buenos Aires: Mercado.

Coraggio, J.L. (2006). *Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria*. En Cuadernos del Cendes, año 23, N° 61.

Curat, P. et al (2006). *Microfinanzas en Argentina: Oferta actual y necesidades de asistencia técnica, financiera e institucional*. Buenos Aires: Fundación Andares; y (2007) *Las fuentes de financiamiento de las IMF's en Argentina*. Buenos Aires: Fundación Andares.

Drucker, P. (2002). *Escritos Fundamentales. La Sociedad*. Tomo 3. Buenos Aires: Sudamericana.

Elgue, M.C. (2004). *La economía social*. Buenos Aires: Fundación CIESO. www.fundacioncieso.org.ar. y (2006) *Más allá de lo económico y lo social*. Bs. Aires: Corregidor.

_____ y Jáuregui M.E. (2011). *Las cooperativas como incubadoras de nuevos emprendedores*. En Economía Social, Desarrollo e Inclusión, pág. 19 y ss. Buenos Aires: Corregidor.

França Filho, G. y Laville, J.L. (2006). *Ação Pública e Economia Solidária: uma perspectiva internacional*. Porto Alegre, Brasil: UFRGS. Traducción propia.

Gaiger, L. I. (2006) *La racionalidad de los formatos productivos autogestionarios*. En Revista Sociedad y Estado. Vol. 21, N° 2.

Gandulfo, A. (2010). *Argentina: microcréditos para el desarrollo de la economía social*. www.fondoespanapnud.org.

Haq, M. (1995). *Reflections on Human Development*. Oxford University Press.

Hecker, E. y Kulfas, M. (2005). *Los desafíos del desarrollo*. En Colección Claves para todos. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Hernández, G.A. (2009). *Argentina: desempleo y pobreza*. En www.econovista.com.

Kliksberg, B. *¿Qué significa vivir en América Latina?* En Kliksberg, B. y Sen Amrtya (2007) *Primero la Gente*. Barcelona, España: Temas.

Líbera, M.E. y Salgado, M.F. (2006). *El sistema de apoyo a la generación de Microemprendimientos por parte de los Sectores más vulnerables de la población, como política social gubernamental*. Universidad Nacional de Mar del Plata. Trabajo presentado en el VII Seminario Internacional de Emprendimiento y Creación de Empresas. Red Motiva.

Mintzberg, H. (1999). *Safari a la estrategia*. Buenos Aires, Argentina: Granica.

Morán Esparza, J.L. (2008). *Economía social*. UNEFA. <http://www.eumed.net/ce/2008>.

Moirano, A.A. (2002). *Las mutuales y el Estado*. Buenos Aires: Fundación CIESO.

Pereira Silva, S. (2010). *A economia solidária e os desafios da gestão pública: um análise do programa oportunidade solidária no município de São Paulo*. Revista Otra Economía. Vol. IV, Nº 7, pág. 64, 2º Semestre 2010. www.riless.org/otraeconomia. Traducción propia.

Pérez de Mendiguren, J.C., Etxezarreta Etxarri, E., Guridi Aldanondo, L. (2008) *¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines*. XI Jornadas de Economía Crítica, Bilbao, España.

Pinto, J. y Lopez, R. (2005). *Economia solidária: um elogio à associação em tempos de crise*. Río de Janeiro: IUPERJ. Instituto Universitário de Pesquisa do Río de Janeiro, Brasil.

Polanyi, K. (2000). *A grande transformação: as origens da nossa época*. Río de Janeiro: Campus.

Ravina, A. y Ravina, M.N. (2005). *Radiografía de la Economía Social en Argentina*. En *La Economía Social en Iberoamérica: un acercamiento a su realidad*. Madrid: FUNDIBES.

Razeto Migliaro, L. (2000). *Educación popular y desarrollo local*. Chile: Vivarium.

Rifkin, J. (1999) *Potenciación del tercer sector*. En *El fin del trabajo – Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, pág. 321. Barcelona, España: Paidós.

Rubinzal, D. (2009) *La Economía Social*. En Página 12, “Cash”, pág. 1. Buenos Aires, 03/05/2009.

Ruggeri, A. et al (2005). *Las empresas recuperadas en la Argentina: Informe del 2º Relevamiento del Programa*. Buenos Aires: Facultad Filosofía y Letras UBA – SEUBE.

Singer, P. (2004). *Introdução à Economia Solidária*. San Pablo, Brasil: Fundação Perseu Abramo.

Szarka, J. (1998). *Las redes y las pequeñas empresas*. En Kantis, H. (Ed) *Desarrollo y Gestión de Pymes: aportes para un debate necesario*. Buenos Aires, Argentina: U.N. General Sarmiento.

Todesca, J. (2006). *El mito del país rico*. Buenos Aires: Emecé.

Ulrich, Miguel (2001). *El nuevo rol del Estado en el desarrollo estratégico. Hacia una reorientación del gasto público*, pág. 38 y ss. 2º Premio Dionisio Villamonte 2001. Entre Ríos: CPCEER.

Espacio Editorial Institucional UCU
8 de Junio 522. CP E3260ANJ
Concepción del Uruguay
Entre Ríos, Argentina
Tel./Fax: 00 54 3442 425606/427721
editorialucu@gmail.com