

Documento de trabajo 2011

“Economía social y solidaria: nuestro camino común hacia el Trabajo Decente”

En respaldo a la segunda edición de la Academia sobre Economía Social y Solidaria,
del 24 al 28 de octubre de 2011, Montreal, Canadá

Por

Bénédicte Fonteneau, Investigadora Principal del Centro de Investigación /Universidad de Lovaina -
HIVA/Bélgica

Nancy Neamtan, Directora General, Chantier de l'Economie Sociale, Canadá

Fredrick Wanyama, Director, Escuela de Desarrollo y Estudios Estratégicos, Universidad de Maseno, Kenya

Leandro Pereira Morais, Profesor de la Universidad Católica de Campinas, Brasil

Mathieu de Poorter, Consultor internacional, Suiza

Carlo Borzaga, Profesor de Economía Política en la Universidad de Trento y presidente del Instituto Europeo
de Investigación en Empresas Sociales y Cooperativas (Euricse), Italia

Giulia Galera, Coordinadora de investigación en el Instituto Europeo de Investigación en Empresas Sociales y
Cooperativas (Euricse), Italia

Tom Fox, Coordinador de Proyecto: Desarrollo de la Empresa Social, OIT, Sudáfrica

Nathaneal Ojong, The Graduate Institute of International & Development Studies, Suiza.

Copyright © Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo 2011

Las publicaciones del Centro Internacional de Formación de la OIT gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes al Centro Internacional de Formación de la OIT, Viale Maestri del Lavoro, 10 - 10127 Turín, Italia, solicitudes que serán bien acogidas.

DOCUMENTO DE TRABAJO 2010: "ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: NUESTRO CAMINO COMÚN HACIA EL TRABAJO DECENTE"

ISBN 978-92-9049-611-3

Primera edición 2010

Segunda edición 2011

Segunda edición de la Academia sobre Economía Social y Solidaria, del 24 al 28 de octubre de 2011, CIF-OIT, Montreal, Canadá
--

Coordinación Roberto Di Meglio (OIT Ginebra) Martin Gasser (CIF OIT Turin) Coumba Diop (CIF OIT Turin) Contacto Centro Internacional de Formación de la OIT Viale Maestri del Lavoro, 10 10127 Turin, Italia socialeconomy@itcilo.org http://socialeconomy.itcilo.org/es
--

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras. La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione. Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por el Centro, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones del Centro Internacional de Formación de la OIT pueden obtenerse pidiéndolas a:

Publicaciones, Centro Internacional de Formación de la OIT
Viale Maestri del Lavoro, 10 - 10127 Turín, Italia
Teléfono: +39 - 011 - 6936693
Fax: +39 - 011 - 6936352
E-mail: Publications@itcilo.org
Web: www.itcilo.org/es/our-publications

Impreso por el Centro Internacional de Formación de la OIT, Turín Italia

Agradecimientos

La OIT y los autores de este documento de trabajo desean expresar su gratitud a las siguientes instituciones y expertos por sus valiosos comentarios: Profesor Carlo Borzaga, Departamento de Economía de la Universidad de Trento; Sr. Francis Sanzouango, Asesor Principal de la OIT para África, Oficina de Actividades para los Empleadores (ACT/EMP), Ginebra; Sr. Thierry Jeantet (EURESA); Sra. Karine Pflüger (Social Economy Europe); Sr. Jürgen Schwettmann, Director Regional Adjunto, Oficina Regional de la OIT para África, Addis Abeba; CIRIEC (varios expertos); Sra. Monica Lisa (Departamento de Aplicaciones de Metodología del Aprendizaje, CIF OIT), Sr. Tom Fox, Desarrollo de la Empresa Social, OIT Pretoria; Sra. Carlien Van Empel (OIT COOP Ginebra); Sra. Joni Simpson (OIT Ginebra); Sr. Jan Olsson (Comité Económico y Social Europeo)

Prefacio

Después de la crisis financiera en 2007-2008, algunas regiones y países, particularmente en Asia y América Latina, fueron testigos de signos alentadores y acelerados de recuperación en la economía real, en términos de empleo y reducción de la pobreza. No obstante, debido a la crisis de la deuda soberana en Europa que comenzó con el episodio griego a mediados de 2010 y la continuada recesión de balance en los Estados Unidos, el mundo ha entrado en una nueva fase de crisis financiera, económica y social internacional. En un contexto de grandes desequilibrios sociales y económicos y una inestabilidad cada vez más creciente, la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con el apoyo de muchos otros interlocutores, defiende una globalización más equitativa y justa, con el trabajo decente en el centro de la política pública.

La Declaración de la OIT sobre justicia social para una globalización equitativa, adoptada por la Conferencia Internacional del Trabajo en junio de 2008, ya reconocía que "las empresas productivas, rentables y sostenibles, junto con una economía social sólida y un sector público viable, son fundamentales para un desarrollo económico y oportunidades de empleo sostenibles". En realidad, la economía social y solidaria desempeña un papel significativo y creciente en la economía real mediante la provisión de empleo, protección social y otros beneficios sociales y económicos. Del mismo modo, el Pacto Mundial para el Empleo (2009) reconoció que "las cooperativas, desde las muy pequeñas a las grandes multinacionales, proporcionan empleos en nuestras comunidades".

Debido a sus características distintivas y ventajas comparativas, incluyendo la gobernanza democrática y la gestión autónoma, las empresas y organizaciones de economía social y solidaria son alentadas por un creciente número de Estados. Se están creando los marcos de política para el desarrollo de la economía social y solidaria a escalas nacional y regional en todo el mundo. Se basa en asociaciones entre los gobiernos, los interlocutores sociales y la sociedad civil. También está ocurriendo en países de América Latina. Por ejemplo, se están produciendo reformas de política y legales en Bolivia, Ecuador y Perú para reconocer el papel que desempeñan las cooperativas y otras organizaciones de economía social y solidaria en la reducción de la pobreza y la promoción de la inclusión social.

Actualmente, la economía social y solidaria es una realidad en la vida de muchas personas, porque promueve valores y principios que se centran en las necesidades de las personas y en sus comunidades. En un espíritu de participación voluntaria, autoayuda y autonomía, y a través de empresas y organizaciones, busca equilibrar el éxito económico con la equidad y la justicia social, del nivel local al nivel mundial. En el Canadá, donde tiene lugar esta segunda Academia, más del 30 por ciento de la población son miembros de cooperativas. En el Brasil, las cooperativas producen el 75 por ciento del trigo y el 40 por ciento de la leche, y las exportaciones cooperativas superaron los 1 300 millones de dólares.

Promover la economía social significa contribuir a cada dimensión del Programa de Trabajo Decente. Las empresas y organizaciones en la economía social y solidaria crean y mantienen empleos y medios de vida, amplían la protección social, fortalecen y amplían el diálogo social a todos los trabajadores y promueven la aplicación y cumplimiento de normas para todos. En estos tiempos de crisis e inestabilidad, la promoción de la economía social y solidaria, dentro del marco del Programa de Trabajo Decente, es una forma eficaz de promover la justicia social y la inclusión social en todas las regiones.

La OIT ha sido una pionera en la promoción de la economía social y solidaria. En 1920, el Director General de la OIT, Albert Thomas, creó el servicio de cooperativas de la OIT. En la década de 1980, la OIT desarrolló el concepto de 'finanza social', y a finales de la década de 1990 se había convertido en una pionera en apoyar el desarrollo de las sociedades mutuales para ampliar la protección social. En 2001, la OIT adoptó un "Nuevo Consenso" sobre seguridad social que dio la máxima prioridad a la ampliación de la cobertura para quienes no

tenían ninguna, haciendo que la OIT incrementara aún más su apoyo a los esquemas comunitarios de protección y las sociedades mutuales. En 2002, después de la adopción de la recomendación 193 sobre la promoción de las cooperativas, el Director General de la OIT, Juan Somavia, afirmó que las cooperativas eran "uno de los instrumentos más poderosos en el proceso de crear empleos decentes". Más recientemente, la OIT comenzó a promover las 'empresas sociales' y el 'emprendimiento social' y, en 2009, la OIT lanzó el *Plan de Acción para la promoción de las empresas y organizaciones de economía social* como resultado de una Conferencia Internacional celebrada en Johannesburgo. La Organización de Naciones Unidas ha designado el 2012 como el Año Internacional de las Cooperativas.

Actualmente, el concepto de economía social y solidaria figura en un gran número de acciones de la OIT, como los programas que demandan gran cantidad de mano de obra, promoción del ecoturismo y el comercio justo, apoyo a los pueblos indígenas, proyectos de desarrollo económico local, iniciativas comunitarias sobre VIH/SIDA, "empleos verdes", empresas sostenibles y el "piso de protección social". La OIT ha desarrollado gran experiencia en la economía social y solidaria, junto con un amplio conjunto de estrategias y herramientas para servir a las personas en su búsqueda de la justicia social a través del trabajo decente. En África, la OIT gestiona directamente proyectos para promover las cooperativas, sociedades mutuales y empresas sociales. En América Latina, la OIT apoya la investigación, la reforma de políticas y la creación de capacidades con respecto a la economía social y solidaria.

En la Conferencia Internacional del Trabajo en 2010, los mandantes enfatizaron la necesidad de fortalecer el trabajo de la Oficina con relación a la economía social y solidaria como un área importante de creación de trabajo decente. Con el apoyo de la Oficina Regional de la OIT para África, la Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe y el Centro Internacional de Formación de la OIT, se decidió celebrar esta segunda Academia Interregional en Quebec para fortalecer la capacidad de los mandantes de la OIT y otros interlocutores de la economía social y solidaria.

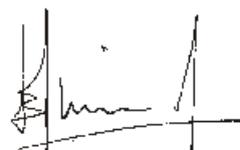
Este Documento de Trabajo servirá de base para la segunda Academia, la cual brindará una gran oportunidad para que los hacedores de políticas promuevan la economía social y solidaria, los trabajadores mantengan y mejoren su bienestar económico y social, y las empresas desarrollen su competitividad en un entorno más justo. La Academia, que reunirá a participantes de todo el mundo, contribuirá al trabajo de la OIT con relación a la economía social y solidaria para promover el trabajo decente para todos.



Sra. Patricia O'DONOVAN
Directora
Centro Internacional de Formación
de la OIT



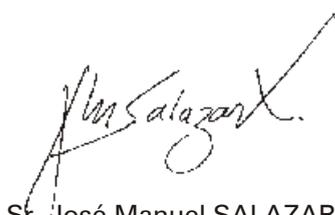
Sr. Charles Dan
Director Regional de la OIT para
África



Sra. Elizabeth TINOCO ACEVEDO
Directora Regional de la OIT para
América Latina y el Caribe



Sr. Assane DIOP
Director Ejecutivo
Sector de Protección Social
(ED/PROTECT)
OIT



Sr. José Manuel SALAZAR-XIRINACHS
Director Ejecutivo
Sector de Empleo
(ED/EMP)
OIT

Introducción general

La OIT y la iniciativa de economía social y solidaria

La economía social y solidaria (ESS) es un concepto que se refiere a las empresas y organizaciones, en particular las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales, que específicamente producen bienes, servicios y conocimiento y a la vez persiguen objetivos económicos y sociales y promueven la solidaridad.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha creado una larga tradición y desarrollado una experiencia profunda sobre las empresas y organizaciones de economía social y solidaria (OESS). Durante su primer año (1920), la OIT estableció una Filial Cooperativa, que todavía existe actualmente (por ejemplo, el Programa de Cooperativas de la OIT, EMP/COOP). El primer documento oficial de la OIT que hace referencia a la economía social se remonta a las actas de la 11ª Sesión del Consejo de Administración (CA, enero 1922). En la década de 1980, la OIT desarrolló el concepto de “finanza social”, que cubre una amplia variedad de instituciones de microfinanza y servicios. En la década de 1990, la OIT comenzó a promover esquemas comunitarios de protección y sociedades mutuales en el área de la protección social. Más recientemente, la OIT ha participado en la promoción de las “empresas sociales” y el “emprendimiento social”.

La OIT desarrolló varios instrumentos normativos relacionados con la promoción de las OESS, como la Recomendación 193 sobre la promoción de las cooperativas (R.193, 2002)¹ y la Recomendación 189 sobre la creación de empleos en las pequeñas y medianas empresas (1998). Además, la cooperativa es la única empresa entre las OESS que está reconocida universal y legalmente a escala mundial con la R.193, el único instrumento gubernamental internacional sobre las cooperativas. Dentro del sistema multilateral, la OIT también es el único organismo de las Naciones Unidas que tiene una unidad dedicada a todas las formas de cooperativas.

La experiencia de la Oficina Internacional del Trabajo también se forjó a través de la provisión de asistencia técnica a los países (por ejemplo, diseñando estrategias, políticas y leyes nacionales) y a las organizaciones (por ejemplo, mejorando la gobernanza y la productividad) en una variedad de escenarios (por ejemplo, las economías informal y formal, comunidades rurales y urbanas) y en el trabajo con las personas desde el nivel de base hasta un amplio rango de interlocutores, incluyendo los Mandantes de la OIT. Esta asistencia técnica también se brinda a través de la creación de capacidad (por ejemplo, desarrollo de habilidades), investigación y estudios, promoción de redes y mecanismos de intercambio de conocimientos y defensa en foros nacionales e internacionales.

La OIT también ha establecido poderosas asociaciones internacionales con prominentes representantes mundiales de los interlocutores de la ESS, como el Comité para la Promoción y Avance de las Cooperativas (COPAC), la Asociación Internacional de Mutualidad (AIM), el Grupo Consultivo para Asistir a los Pobres (CGAP), el Comité Económico y Social Europeo (CESE) y el Centro Internacional de Investigación e Información sobre Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC).²

¹ La anterior Recomendación 127 concerniente al Papel de las cooperativas en el desarrollo económico y social de los países en desarrollo (1966) fue revisada y reemplazada por la Recomendación 193.

² El **COPAC** es un comité formado por la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y las Naciones Unidas. Los miembros trabajan juntos en igualdad de condiciones para promover y coordinar el desarrollo cooperativo sostenible mediante la promoción y creación de conciencia sobre las cooperativas, celebrando diálogos de política y defendiendo las políticas que permiten el éxito cooperativo, trabajando juntos en las actividades de cooperación técnica y compartiendo conocimiento e información (www.copac.coop).

En particular, la OIT creó una asociación duradera con la Alianza Cooperativa Internacional (ACI);³ ambas firmaron un Memorando de Entendimiento en 2003. La ACI tiene un estatus consultivo en el Consejo de Administración de la OIT y en la Conferencia Internacional del Trabajo.⁴ La Cooperación entre la OIT y la ACI es de beneficio mutuo: a través de la ACI, la OIT puede tenderles la mano a 1 000 millones de miembros, mientras que la ACI puede beneficiarse de la estructura tripartita y el mandato de la OIT.⁵

El interés de la OIT en la ESS se renovó recientemente con la Declaración de la OIT sobre justicia social para una globalización equitativa (2008), que llama a promover las OESS dentro de una economía pluralista. En 2010, los Mandantes de la OIT solicitaron un mayor apoyo para la promoción de la ESS, así como la aclaración del concepto de ESS.⁶

Actualmente, los conceptos de ESS y OESS son una parte integral de: las iniciativas y programas de la OIT (por ejemplo, la Iniciativa de Piso de Protección Social); los programas que demandan abundante mano de obra; la promoción del ecoturismo y el comercio justo; el apoyo a las minorías indígenas; los proyectos de desarrollo económico local; la lucha contra el VIH/SIDA; la promoción de empleos verdes; y, más ampliamente, empresas sostenibles.

En las regiones, la Conferencia Regional “La economía social: la respuesta de África a la crisis mundial” (Johannesburgo, del 19 al 21 de octubre de 2009) condujo a la adopción del “Plan de acción para la promoción de empresas y organizaciones de economía social en África”.⁷

La **Asociación Internacional de Mutualidad (AIM)** ofrece cobertura a más de 170 millones de personas en 26 países de todo el mundo. La AIM fue fundada en la década de 1950. Reúne a 40 federaciones o asociaciones de sociedades mutuales autónomas en la protección médica y social. Los afiliados de la AIM operan según los principios de solidaridad y no lucro. El secretariado de la AIM radica en Bruselas (www.aim-mutual.org).

El **Grupo Consultivo para Asistir a los Pobres (CGAP)** es apoyado por más de 30 organismos de desarrollo y fundaciones privadas que comparten la misión común de aliviar la pobreza. El CGAP es un centro independiente de política e investigación dedicado a promover el acceso financiero para los pobres del mundo. El CGAP, que radica en el Banco Mundial, ofrece inteligencia de mercado, promueve normas, desarrolla soluciones innovadoras y ofrece servicios de asesoría a los gobiernos, proveedores de microfinanza, donantes e inversionistas (www.cgap.org).

El **CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e Información sobre Economía Pública, Social y Cooperativa)** lidera una red científica internacional que reúne a más de 150 expertos en la economía pública, social y cooperativa. Está representado en 15 países de América, Asia y Europa.

³ La **Alianza Cooperativa Internacional** fue fundada en Londres en 1895. Está integrada por 248 organizaciones miembros de 92 países que son cooperativas nacionales e internacionales que operan en todos los sectores de actividad, particularmente en la agricultura, seguros, banca, protección del consumidor, vivienda, industria, pesca, salud y turismo; tiene un total de 1 000 millones de miembros en todo el mundo. La ACI promueve activamente la identidad cooperativa y asegura la existencia de un entorno político que permita el desarrollo y la prosperidad de las cooperativas. Ofrece información a sus miembros y alienta el intercambio de buenas prácticas. La Alianza también gestiona un programa de desarrollo que ofrece asistencia técnica a las cooperativas en todo el mundo. La sede de la ACI se encuentra en Ginebra (www.ica.coop).

⁴ Cf. Constitución de la OIT, artículo 12, párrafo.3.

⁵ La OIT mantiene una antigua colaboración con el movimiento cooperativo. Primero, la Constitución de la OIT (artículo 12, párrafo 3) hace referencia al movimiento cooperativo junto a las organizaciones internacionales de empleadores, trabajadores y agricultores. Particularmente alienta a la OIT a cooperar con estas últimas organizaciones, que incluyen a las cooperativas como representantes de sus miembros.

⁶ A través, respectivamente, de la Resolución relativa a la discusión recurrente sobre el empleo (Conferencia General, 99a Sesión de la CIT, 16 de junio de 2010) y del Comité para la Discusión Recurrente del Empleo (99a sesión de la CIT).

⁷ Disponible en inglés, francés, portugués, español y árabe en www.ilo.org/public/english/region/afpro/addisababa/events/socialeconomyoct12_09.htm (agosto de 2011).

La Conferencia Regional sobre Economía Social (Johannesburgo, 19-21 de octubre de 2009)

Más de 200 promotores de la economía social e interlocutores de África, representantes de gobiernos de 25 países africanos, organizaciones de empleadores y trabajadores, OESS de otras partes del mundo y especialistas de unidades y de campo de la OIT participaron en la conferencia. Los participantes aprobaron un Plan de Acción con el objetivo de movilizar la ESS en África en respuesta a la crisis, a escala local, nacional y regional.

Además de conducir a un consenso tripartito sobre una definición inclusiva de ESS, los participantes hicieron varios aportes en el Plan de Acción, como:

- el reconocimiento del papel de la ESS y sus empresas y organizaciones en la sociedad africana, y su papel en la respuesta a la crisis multifacética que afecta los países africanos y sus habitantes;
- la convicción de que la ESS ofrece vías complementarias al desarrollo, que reúnen de manera coherente aspectos como la sostenibilidad económica, justicia social, equilibrio económico, estabilidad política, solución de conflictos e igualdad de género;
- el reconocimiento de la contribución de las OESS a la satisfacción de las necesidades y aspiraciones de mujeres y hombres, la contribución al Programa de Trabajo Decente, el empoderamiento y una mayor representación y el enfrentamiento a la crisis alimentaria, la pandemia de VIH/SIDA y los desafíos ambientales.

En 2010, el Centro Internacional de Formación (CIF) de la OIT lanzó la primera Academia Interregional sobre ESS, que significó un paso decisivo hacia la creación de un consenso mundial sobre las características fundamentales y principios universales de la ESS y sus organizaciones y empresas. Esta primera edición de la Academia fue organizada en asociación con el Comité Económico y Social Europeo (CESE) y en colaboración con el CIRIEC. La Academia reunió a unos 67 diseñadores de políticas y especialistas (27 mujeres y 40 hombres) de 43 países. Los participantes provenían de varias instituciones: aproximadamente el 30 por ciento provenía de instituciones gubernamentales/públicas, 14 por ciento de organizaciones sociales, 12 por ciento de organizaciones no gubernamentales (ONG) y 17 por ciento de instituciones académicas. Los demás participantes provenían de las Naciones Unidas, otras organizaciones intergubernamentales y el sector privado.

La Academia fue estructurada como una mezcla de sesiones plenarios teóricas y talleres prácticos. Los participantes en la Academia de 2010 estaban familiarizados con el concepto de ESS. Más que experimentar la capacitación, disfrutaron la oportunidad de formar redes e intercambiar sus experiencias e ideas. Utilizando la primera versión del Documento de Trabajo, los participantes de la Academia de 2010 plantearon algunos aspectos que deberían ser explorados con mayor profundidad en la edición de 2011 de la Academia (por ejemplo, el sector informal, protección social, financiamiento de la ESS, la ESS y los grupos específicos vulnerables como las personas con discapacidades, los que viven con el VIH, presos y migrantes) y sugirieron temas adicionales (por ejemplo, los empleos verdes, desarrollo económico local, apoyo a las empresas sociales) que deberían incluirse en la próxima versión del Documento de Trabajo.

Los participantes también estaban muy preocupados por la necesidad de reconocimiento mundial de la ESS como un nicho situado entre los sectores público y privado. La ESS no debe reemplazar al sector privado, sino ofrecerle soluciones complementarias y prácticas innovadoras. La OIT desempeña un importante papel en el logro de dicho reconocimiento, por ejemplo, proponiendo una definición que pueda ser refrendada a través de un proceso tripartito. Los participantes insisten en que la OIT debe seguir desempeñando un papel rector y pionero en la defensa de la ESS entre sus mandantes, socios de desarrollo y en todo el sistema de las Naciones Unidas.

Actividades para promover la ESS

La OIT y sus interlocutores están comprometidos con la promoción de la ESS a través de varias actividades, desde el nivel local al regional. Las actividades descritas en esta sección no son una lista exhaustiva, pero presentan ejemplos de lo que se está haciendo en las diferentes regiones del mundo y cómo la OIT y sus interlocutores están promoviendo la ESS.

A escala mundial y además de la Academia sobre ESS de la OIT, la Oficina (por ejemplo, la Oficina Internacional del Trabajo, que es el secretariado permanente de la Organización Internacional del Trabajo) busca sugerir a la consideración de sus Mandantes que se celebre un debate en la Conferencia Internacional del Trabajo sobre la contribución de las empresas y organizaciones de ESS, como se acordó en el Plan de Acción aprobado en Johannesburgo. Recientemente, los Mandantes de la OIT solicitaron aclaraciones sobre el concepto de ESS y también demandaron mayor apoyo a la ESS.

Peticiones de aclaración y mayor apoyo a la ESS de los Mandantes de la OIT

'Entre las prioridades de la Oficina, cabe señalar las siguientes: (...) (viii) *mejorar su trabajo sobre las cooperativas y la economía social como áreas importantes para la creación de empleo*' (Conclusiones relativas a la discusión recurrente sobre el empleo, párrafo 30 (viii)).

Resolución relativa a la discusión recurrente sobre el empleo, aprobada el 16 de junio de 2010 por la Conferencia General de la OIT, en reunión de su 99ª Sesión

Como parte de las discusiones, el grupo de trabajadores enfatizó que el concepto de economía social es *'útil para enfrentar los enormes desafíos de la economía informal y la economía rural'* (párrafo 68).

En la sesión de clausura, relativa a la orientación que podría brindarse al Consejo de Administración y la Oficina en cuanto a sus responsabilidades con respecto al objetivo estratégico del empleo, el vicepresidente de los empleadores apoyó la sugerencia del grupo de trabajadores y solicitó la *'aclaración del término "economía social"'* (párrafo 138).

En lo concerniente al mejoramiento de la empleabilidad, productividad, nivel de vida y progreso social, el vicepresidente de los trabajadores llamó a un *'mayor apoyo a las cooperativas, la economía social (...) plenamente centrado en el enfoque de trabajo decente'* (párrafo 143).

El vicepresidente de los trabajadores concluyó que *'era necesario trabajar más en el concepto de economía social, y coincidió con el vicepresidente de los empleadores en que ese debía ser el tema de discusión por parte del Consejo de Administración para aclarar el concepto y beneficios potenciales del trabajo ulterior en esta área'* (párrafo 146).

Finalmente, los gobiernos miembros del Comité del Grupo de Países de América Latina y el Caribe destacaron la necesidad de *'más investigación sobre la economía social en los países en desarrollo'* (párrafo 155).

Comité para la discusión recurrente sobre el empleo, 99ª Sesión de la CIT (junio de 2010) ⁸

Como miembro constitutivo del COPAC, la OIT también participa activamente en la preparación del Año Internacional de las Cooperativas 2012 de las Naciones Unidas, para lo cual el COPAC había sido nombrado como Comité Coordinador. La OIT también participó en el grupo de expertos de las Naciones Unidas en la preparación de este año internacional.

⁸ OIT (2010), *Una discusión sobre el objetivo estratégico del empleo*, capítulo IV. Empleo y políticas del mercado laboral para promover el empleo pleno, decente, productivo y libremente escogido, párrafo 30. (www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—ed_norm/—relconf/documents/meetingdocument/wcms_142318.pdf - agosto de 2011).

Actividades regionales de la OIT

África

La Oficina Regional de la OIT para África dirige el desarrollo de un programa para apoyar a la ESS en el África. Guiada por el “Plan de acción para la promoción de las empresas y organizaciones sociales en África” aprobado en Johannesburgo (octubre de 2009), este programa integra, y está basado, en una serie de proyectos y actividades existentes de la OIT que ya están operando en África.

En cooperación con los gobiernos, organizaciones de empleadores y sindicatos a escala nacional, la promoción de la ESS ya está implícita en muchos de los Programas de Trabajo Decente por País (PTDP) en África. Por ejemplo, los PTDP en el Camerún, Lesotho, Sudáfrica y Swazilandia hacen referencia explícita al término “economía social”, mientras que en los PTDP en otros países africanos, el concepto de “economía social” está implícito cuando mencionan el apoyo a las cooperativas y la creación de empleo a través de pequeñas y medianas empresas, incluyendo las OESS.

La promoción de las OESS en África es una parte integral de muchas iniciativas y programas de la OIT, como los desarrollados en áreas que demandan abundante mano de obra, ecoturismo y comercio justo; los que apoyan a las minorías indígenas, el desarrollo económico local, las intervenciones relacionadas con el SIDA y los empleos verdes; y, más ampliamente, los que apoyan a las empresas sostenibles y la creación de un piso de protección social.

El programa regional de la OIT para promover las OESS en África establece intervenciones a diferentes niveles (por ejemplo, meta, macro y micro)⁹ en las categorías siguientes: concienciación y defensa, investigación y conocimiento, política y entorno jurídico, creación de capacidad y redes y asociaciones. Estas actividades pueden aplicarse en diferentes niveles (por ejemplo, mundial, regional, nacional y meso/micro), como se establece en el Plan de Acción aprobado en Johannesburgo.

Las intervenciones definidas en el programa serán adaptadas según las especificidades de la ESS en los contextos nacional o subregional. Por ejemplo, se implementarán los proyectos con un enfoque geográfico (el observatorio regional sobre ESS, redes regionales e intercambio de conocimientos sobre la ESS) o con un enfoque temático (estimulación de la adquisición pública de la ESS, certificación de las empresas de ESS).

La Oficina Regional de la OIT para África también se ha comprometido a ampliar el conocimiento para promover la ESS y reforzar las redes africanas de ESS. Como ejemplos, en octubre de 2011, la OIT participará en un panel técnico sobre ESS en la 12ª Reunión Regional Africana (Johannesburgo, Sudáfrica), y la Confederación Sindical Internacional – África (CSI África) en Accra debe aprobar una resolución sobre los sindicatos y la ESS.

Estados árabes

En noviembre de 2010, la OIT organizó un Taller Subregional de Intercambio de Conocimientos sobre las Cooperativas en los Estados Árabes en Beirut (Líbano). Este taller tripartito reunió a representantes de los Mandantes de la OIT, cooperativas de seis países árabes (Iraq, Jordania, Líbano, los territorios palestinos ocupados, Siria y Yemen) y los donantes. El objetivo de este taller fue reflexionar sobre el movimiento cooperativo árabe en el contexto de la experiencia mundial y examinar más detalladamente el papel potencial de las cooperativas en el progreso del Programa de Trabajo Decente en los estados árabes.

⁹ El nivel meta se refiere a normas implícitas, valores y percepciones con respecto a la ESS; el nivel macro al marco de política, jurídico, institucional y regulador como se aplica en la ESS; y el nivel micro al “mercado” en el cual las OESS individuales interactúan con sus miembros, clientes, beneficiarios, proveedores de servicios y otros interlocutores.

Más específicamente, el taller buscó:

- ofrecer un panorama general del movimiento cooperativo en los estados árabes, mediante el análisis de las políticas reguladoras y marcos legislativos, necesidades y oportunidades, desafíos fundamentales, mejores prácticas y lecciones aprendidas;
- crear conciencia entre los interlocutores sociales acerca de las cooperativas en el contexto de la ESS y sobre el papel de las cooperativas, sus logros y deficiencias;
- llegar a un acuerdo sobre las vías prácticas para promover y fortalecer la colaboración entre las cooperativas y los interlocutores sociales; y
- enumerar los logros fundamentales, destacar las mejores prácticas y analizar las lecciones aprendidas y las recomendaciones fundamentales con respecto a un plan de acción participativo para el desarrollo cooperativo en los estados árabes.

Con respecto a marco de política y regulador para el desarrollo cooperativo, los participantes expresaron la necesidad de: apoyar las reformas legislativas nacionales y las políticas nacionales para las cooperativas dentro del marco de la R.193 de la OIT; divulgar los materiales de recurso de la OIT sobre las cooperativas para eliminar las brechas en el conocimiento y la capacitación; y unificar la representación regional y nacional mediante el establecimiento de estructuras verticales y horizontales.

En el área de la creación de empleo, el movimiento cooperativo es responsable de crear conciencia sobre las cooperativas e incluir los programas de estudio nacionales y las campañas mediáticas. La membresía cooperativa puede ampliarse a través de incentivos, como el acceso a los servicios sociales (por ejemplo, seguro médico, fondo nacional de seguridad social). Las organizaciones cooperativas también necesitan ser fortalecidas. Es necesario tener en cuenta los aspectos específicos de las cooperativas dentro de un contexto nacional, en colaboración con los interlocutores principales (por ejemplo, ministerios, interlocutores sociales, federaciones cooperativas). También es esencial que las partes interesadas estén mejor organizadas y participen en los comités nacionales.

América del Sur

La OIT apoya y promueve el desarrollo de las OESS, como las cooperativas y asociaciones, en América Latina, por ejemplo, en los países andinos. En el nivel de política, la OIT colabora con el Gobierno del Perú y el movimiento cooperativo (por ejemplo, la Confederación Nacional de Cooperativas del Perú – CONFENACOO) en la reforma de la ley sobre cooperativas. En Bolivia, la OIT tiene el objetivo de ofrecer apoyo técnico al movimiento cooperativo en relación con la legislación sobre cooperativas, capacitación y desarrollo del conocimiento.

En términos de formación, la OIT traducirá y divulgará el próximo paquete de capacitación “My COOP”, que está específicamente orientado a las cooperativas agrícolas y fue desarrollado por varias organizaciones de Kenya, los Países Bajos, Nigeria, Tanzania, Uganda y el Reino Unido. Estas organizaciones incluyeron organizaciones rurales, colegios cooperativos, gobiernos, federaciones cooperativas, organizaciones internacionales (por ejemplo, OIT, FAO, CIF-OIT) y una red internacional de universidades y organizaciones investigativas que trabajan en la investigación agrícola, educación, capacitación y fortalecimiento de capacidades para el desarrollo. “My COOP” tiene el objetivo de fortalecer la gestión de las cooperativas agrícolas para que puedan ofrecer servicios eficientes y eficaces de alta calidad a sus miembros. Primeramente, “My COOP” será adaptado e implementado en Bolivia y el Perú, en colaboración con universidades locales.

A un nivel más amplio, ACI Américas y la OIT están desarrollando un análisis para hacer un inventario del movimiento cooperativo en América Latina. Este análisis se basa en estudios de caso nacionales en Bolivia, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Paraguay y Perú y en un análisis global del movimiento cooperativo en

América Latina. Esta colaboración entre la OIT y la ACI se formalizará próximamente con la firma de un Memorando de Entendimiento que define, entre otros aspectos, las actividades conjuntas entre la OIT y ACI Américas en 2012, el Año Internacional de las Cooperativas.

Europa

El Parlamento Europeo aprobó una resolución sobre la economía social en 2009,¹⁰ la cual reconoce a las OESS en la Unión Europea (UE). Las cooperativas están representadas en el CESE¹¹ con la “Categoría de Economía Social” (por ejemplo, cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y ONG sociales). El Consejo de la UE, el Comité de la Región y la Comisión Europea condujeron una iniciativa con el objetivo de reconocer el potencial de las OESS para el crecimiento económico, el empleo y la participación ciudadana.¹² Como resultado, la Comisión Europea reconoció la importancia de la “Economía Social en la Unión Europea”.¹³

La OIT ha colaborado con el CESE en muchas instancias. El Plan de Acción aprobado en Johannesburgo fue presentado en la sesión del CESE sobre ESS. En julio de 2010, el CESE adoptó una opinión¹⁴ que esboza varias medidas para promover la ESS africana en la cooperación para el desarrollo, incluyendo asegurar que la UE reconozca el papel y la contribución de la ESS en el desarrollo de África; incluir a las OESS en los Acuerdos de Cotonou¹⁵; integrar a la ESS en la Asociación UE-África; reconocer la contribución de la ESS a la creación de empleos decentes en África; incluir a la ESS en el Informe Europeo sobre Desarrollo de 2010; promover un entorno habilitante para la ESS; e incluir a la ESS en las asociaciones estratégicas existentes entre la Comisión y la OIT.

Después de la adopción de esta opinión, la OIT presentó su concepto de ESS y el Plan de Acción aprobado en Johannesburgo en la Unión Africana (UA) – taller de la UE sobre empleo y trabajo decente (Dakar, Senegal, julio de 2010). El concepto de ESS fue integrado a este plan de acción entre la UA y la UE.

¹⁰ Parlamento Europeo (2009), *Informe sobre economía social* (<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A6-2009-0015&language=ES> – agosto 2011).

¹¹ El Comité Económico y Social Europeo (CESE) es un organismo consultivo que provee a los representantes de grupos de interés socio-ocupacional de Europa, y otros, de una plataforma para expresar sus puntos de vista sobre asuntos de la UE. Sus opiniones son remitidas a instancias superiores (el Consejo, la Comisión y el Parlamento Europeo). Los miembros del CESE proceden de grupos de interés económico y social en Europa (empleadores, empleados y varios intereses). La presencia de diversos grupos de interés, junto a los empleados y empleadores, asegura que el Comité pueda expresar plenamente las preocupaciones de las diversas organizaciones sociales, ocupacionales, económicas y culturales que forman la sociedad civil. Este tercer grupo está constituido por organizaciones de granjeros, pequeñas empresas, el sector artesanal, profesiones, cooperativas y asociaciones no lucrativas, organizaciones de consumidores, organizaciones ambientales, asociaciones que representan a la familia, personas con discapacidades, la comunidad científica y académica y organizaciones no gubernamentales.

¹² www.socialeconomy.eu.org/spip.php?rubrique181

¹³ “El conjunto de empresas privadas formalmente organizadas, con autonomía de decisión y libertad de membresía, creadas para satisfacer las necesidades de sus miembros a través del mercado mediante la producción de bienes y la provisión de servicios, seguro y finanza, donde la toma de decisiones y cualquier distribución de las ganancias o excedentes entre los miembros no están vinculadas directamente al capital o las cuotas aportadas por cada miembro, cada uno de los cuales tiene un voto. La Economía Social también incluye a las organizaciones privadas formalmente organizadas con autonomía de decisión y libertad de membresía que producen servicios no mercantiles para las familias y de cuyos excedentes, si existen, no pueden apropiarse los agentes económicos que las crean, controlan y financian.” CESE (2006).

¹⁴ Cf. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:044:0129:0135:ES:PDF> (agosto de 2011).

¹⁵ El Acuerdo de Cotonou es un acuerdo de asociación integral entre los países en desarrollo y la Unión Europea. Desde 2000 ha sido el marco para las relaciones de la UE con 79 países de África, el Caribe y el Pacífico. Para más información, consulte http://ec.europa.eu/europeaid/where/acp/overview/cotonou-agreement/index_en.htm

Actividades de los socios de la OIT

Redes regionales

Existen, o han existido, muchas redes africanas específicas para un cierto tipo de OESS en África. Por ejemplo, la OIT creó una asociación con la Red de Empresarios Sociales Africanos (*African Social Entrepreneurs Network, ASEN*). El objetivo de esta plataforma es facilitar el intercambio de ideas, capital intelectual y otra información relevante para promover el desarrollo del espacio empresarial social en África.

Como seguimiento directo de la Conferencia de Johannesburgo, 14 redes africanas de economía social (de Argelia, Benin, Burkina Faso, Camerún, Côte d'Ivoire, Gabón, Mali, Mauricio, Marruecos, Níger, República Democrática del Congo, Senegal, Togo y Túnez) se reunieron en Mehdia (Marruecos, octubre de 2010) para crear una red regional sobre ESS (*Réseau Africain de l'Économie Sociale et Solidaire, RAESS*). Esta reunión, con el apoyo de la Oficina Regional de la OIT para África, puede considerarse un resultado del compromiso expresado por los participantes en el Plan de Acción aprobado en Johannesburgo. En realidad, la declaración consultiva de esta red regional (*Déclaration Africaine de Kénitra sur l'Économie Sociale et Solidaire*) demanda la implementación de la R.193 (2002) de la OIT y el Plan de Acción adoptado en Johannesburgo (2009). La próxima reunión de la RAESS tendrá lugar en Túnez el 15 y 16 de diciembre de 2011.

Las lecciones aprendidas de experiencias anteriores en el continente deben tenerse en cuenta al crear redes para promover las OESS. En el pasado, la creación de dichas redes parecía ser insostenible y quedaron como una declaración de intención debido a la carencia de recursos humanos y financieros a largo plazo y la falta de capacidad necesaria para gestionar dichas redes nacionales y subregionales.

A escala regional y mundial, la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria (*Réseau Intercontinental de Promotion de l'Économie Sociale Solidaire – RIPESS*) conecta a las redes de ESS en todo el mundo. La RIPESS es una red de redes que une a las redes continentales que a su vez enlazan a las redes nacionales y sectoriales.¹⁶ La RIPESS está compuesta por cinco redes regionales en cada continente (África, Asia, Europa, América Latina y el Caribe, y América del Norte).¹⁷

La nueva vía de crecimiento en Sudáfrica

Entre los demás países de África y en otras regiones del mundo, la República de Sudáfrica aprobó recientemente una nueva vía de crecimiento que ubica el empleo en el centro de la política económica del Gobierno. En cooperación con los interlocutores sociales, esta nueva vía de crecimiento económico establece la meta de crear cinco millones de empleos en los próximos diez años o, en otras palabras, reducir el desempleo del 25 al 15 por ciento. Para lograr este objetivo, se identificaron cinco "promotores de empleo" como "áreas que tienen el potencial para crear empleo a gran escala y asegurar un crecimiento fuerte y sostenible en la próxima década. Entre dichos objetivos estaba el apoyo a la ESS y sus empresas y organizaciones mediante "el afianzamiento del capital social en la economía social y los servicios públicos" para lograr un crecimiento rico en empleos. Las nuevas oportunidades de empleo en la ESS se calculan en 260 000.

El apoyo del gobierno a las iniciativas de ESS se implementará a través de: (1) asistencia (por ejemplo, mercadeo, contabilidad, servicios tecnológicos y financieros); (2) actividades de capacitación; (3) desarrollo y reforzamiento dentro de la ESS para alentar el aprendizaje y el apoyo mutuo; (4) cooperación con los sindicatos y las compañías inversionistas comunitarias para desarrollar una carta con los compromisos con la

¹⁶ <http://www.ripess.org/ripess-es.html> (julio de 2011).

¹⁷ Puede encontrar más información sobre las redes continentales de RIPESS en www.ripesslac.net/home.php (julio de 2011).

creación de empleo; y (5) mayor adquisición estatal y entrega de servicios a través de las organizaciones de ESS.

El paquete microeconómico está compuesto por diez programas, incluyendo la política de desarrollo rural en la cual las OESS pueden contribuir a mejorar los medios de vida en las comunidades rurales y ayudar a las familias rurales a aumentar su producción.¹⁸

El Foro Internacional sobre ESS

El Foro Internacional sobre ESS (*Forum International de l'Économie Sociale et Solidaire – FIESS*), que se celebrará del 17 al 20 de octubre de 2011, fue organizado por el *Chantier de l'économie sociale* en Montreal, Quebec (Canadá). El tema principal del FIESS será “la necesidad de diálogo entre el Estado y la sociedad civil para elaborar políticas públicas a favor de la economía social y solidaria”, y se definieron cinco subtemas (territorios y desarrollo local, innovación y emprendimiento colectivo, finanza solidaria y comercio, trabajo y empleo, y seguridad y soberanía alimentarias).

La OIT ha participado activamente en la preparación de este evento. Ha presentado una ponencia de antecedentes para el subtema sobre trabajo y empleo y ha financiado y supervisado los estudios de caso nacionales en Mali y Sudáfrica.

El FIESS tiene el objetivo de reunir a aproximadamente 1,000 participantes (promotores, investigadores, financiadores, ONG, funcionarios gubernamentales, organizaciones de la sociedad civil e interlocutores sociales) de Quebec, Canadá, y más de 50 países de América, África, Asia y Europa.

Los Encuentros de Mont Blanc (Les Rencontres du Mont Blanc)

Organizadas todos los años por una asociación en Francia, los Encuentros de Mont Blanc reúnen a interlocutores que lideran la promoción de la ESS, como los directores ejecutivos (CEO) de sociedades mutuales, cooperativas, organizaciones no lucrativas, fundaciones, organizaciones no gubernamentales y organizaciones internacionales (por ejemplo, OIT, PNUD).

Más allá de ofrecer un foro internacional para los participantes en la ESS, los Encuentros de Mont Blanc reúnen los esfuerzos para apoyar e implementar proyectos concretos de ESS. Desde 2004, se han lanzado más de 30 proyectos en varias áreas, incluyendo la capacitación, seguimiento internacional, protección y fortalecimiento de la ESS y la creación de un observatorio internacional sobre prácticas de la ESS.¹⁹

El documento de trabajo y la Academia de 2011

Basada en el éxito de la Academia ESS (Academia sobre Economía Social y Solidaria) de 2010, la segunda edición (Montreal, Canadá, del 24 al 28 de octubre de 2011) tiene el objetivo de ampliar el conocimiento sobre la ESS en relación con los cuatro pilares del Programa de Trabajo Decente (creación de empleo, protección social, diálogo social y marcos jurídicos y de política).

Este Documento de Trabajo está dividido en dos partes principales. La primera parte tiene la intención de establecer los límites para el concepto de ESS y abordar aspectos fundamentales de su funcionamiento y desarrollo. La segunda parte del Documento de Trabajo explora aspectos específicos de la ESS desde la

¹⁸ Fuente: *The new growth path: the framework* (www.info.gov.za/view/DownloadFileAction?id=135748 – julio de 2011).

¹⁹ Para más información: <https://www.rencontres-montblanc.coop/?q=es> (agosto de 2011).

perspectiva de estudios de caso. Los temas abordados en esta segunda parte han sido sugeridos principalmente por los participantes en la Academia de 2010.

El objetivo del primer capítulo es crear una comprensión común del concepto de ESS. Comienza con el diseño del mapa de la ESS a través de sus tipos más comunes de empresas y organizaciones. Luego describe las características comunes de las organizaciones de ESS, demostrando la coherencia del concepto de ESS mientras enfatiza las diversas formas en que puede manifestarse el concepto. El capítulo también ofrece un panorama general de algunos conceptos y enfoques afines utilizados en la ESS.

El segundo capítulo trata sobre aspectos de la gobernanza y gestión de las OESS. En realidad, una característica común de las OESS es que su gobernanza y operaciones están influenciadas por la propiedad colectiva y los principios participativos. El capítulo también ofrece una perspectiva de los puntos fuertes y débiles en la gestión de las OESS y las oportunidades para mejorar su eficiencia. Se describen varios instrumentos de gobernanza y gestión en el contexto de la realidad diaria de las OESS.

El desarrollo de la ESS a menudo necesita políticas públicas para reconocer las particularidades y el valor agregado de la ESS en términos económicos, sociales y societales (por ejemplo, formas de gobernanza, asistencia a los grupos vulnerables). El capítulo 3 presenta algunas políticas públicas que han sido creadas para apoyar el desarrollo de la ESS a escala internacional, nacional y local. El capítulo también describe las mejores prácticas en la elaboración de políticas públicas.

Las organizaciones y empresas aisladas no pueden desarrollar ni mantener la ESS. El capítulo 4 aborda las redes y asociaciones, que son factores fundamentales en la creación de una ESS fuerte, reconocida y visible. Las OESS necesitan arraigarse en la comunidad, movilizar a varios interlocutores y crear alianzas poderosas con los interlocutores sociales y las autoridades públicas. Las OESS también necesitan crear redes entre sí a escala local, nacional e internacional. A través de sus federaciones y redes, amplían sus capacidades de representación y colaboración.

Mundialmente, nuestras sociedades enfrentan grandes desafíos sociales y económicos. A escala mundial, se han elaborado varios marcos internacionales de desarrollo para abordar estos problemas. El capítulo 5 examina cómo las OESS contribuyen a uno de estos marcos internacionales de desarrollo, como el Programa de Trabajo Decente de la OIT. Analiza los cuatro objetivos y pilares del Programa de Trabajo Decente y sugiere las áreas de acción para las OESS.

El capítulo 6 tiene el objetivo de valorar específicamente el papel de las empresas sociales en la promoción de empleos decentes. Basado en la experiencia italiana y los estudios de caso de Alemania, Polonia y Ucrania, el capítulo demuestra la variedad de estrategias de empleo desarrolladas por las empresas sociales para ofrecer y garantizar trabajo decente para los jóvenes, desempleados, mujeres y personas con discapacidades.

Las empresas sociales también están presentes en el capítulo séptimo. Basado en la experiencia del proyecto piloto "Emprendimiento Social Centrado en la Juventud en Sudáfrica" (SETYSA) de la OIT, el capítulo narra cómo este proyecto ha apoyado exitosamente el desarrollo de la empresa social y ha incluido a las empresas sociales en el programa de los mandantes de la OIT y otros interlocutores mediante el desarrollo de un enfoque sistémico que combina intervenciones a escala micro, meso y macro y se centra en la creación de capacidad de las instituciones y redes locales. El capítulo también analiza bajo qué condiciones dicho proyecto podría reproducirse y fortalecerse.

En los países en desarrollo, la persistencia y crecimiento de la economía informal presenta interrogantes sobre la creación de empleos decentes y la posibilidad de formalizar la economía informal. El capítulo 8 trata sobre el potencial de la ESS para facilitar la transición de algunas actividades informales a la economía formal.

Basado en dos estudios de caso en el sector lechero de Kenya, el capítulo demuestra este potencial y también explora los obstáculos y factores determinantes del éxito para lograr dicha transformación.

Una de las características de la ESS es que las OESS persiguen tanto objetivos económicos como sociales. Pero ¿qué hay con la sostenibilidad ambiental? El capítulo 9 analiza la posible relación entre la ESS y la sostenibilidad ambiental a través de la creación de empleos verdes, por ejemplo. El capítulo ilustra esta oportunidad con ejemplos de todo el mundo (Bangladesh, Brasil, Indonesia, Mozambique y Sudáfrica), y muestra que los empleos verdes abarcan una amplia gama de perfiles ocupacionales, habilidades y formación educacional que están presentes en la ESS.

Debido a sus objetivos sociales y económicos, las OESS a menudo son vulnerables a escala financiera; tienen dificultad para crear reservas financieras o cubrir sus costos de operación. Los inversionistas privados convencionales frecuentemente ven la ESS como poco atractiva. Las OESS a menudo tienen que depender de subsidios públicos que pueden presentar desafíos para su autonomía. El capítulo 10 examina los diferentes tipos de financiamiento (por ejemplo, membresía, fondos, subvenciones, deudas, capital propio y cuasi-capital propio) utilizados por tres OESS. Basado en estos estudios de caso y en la literatura financiera, el capítulo propone cuáles podrían ser los elementos constituyentes de un modelo bueno y equilibrado para financiar las OESS.

El capítulo final del Documento de Trabajo de 2011 propone aprender de la experiencia de Quebec con respecto al desarrollo local comunitario. Esta experiencia exitosa e innovadora se caracteriza por el énfasis en las estrategias ascendentes y las asociaciones entre la sociedad civil, las empresas de ESS y los gobiernos locales tanto en contextos urbanos como rurales. El capítulo muestra cómo esta estrategia ha dado resultados tangibles en términos de creación de empleo, mejor calidad de vida y mayor cohesión social.

Siglas

ASCA	Asociaciones de acumulación de ahorro y crédito
CDL	Centros de desarrollo local
CIT	Conferencia Internacional del Trabajo
EES	Empresa de economía solidaria
ESS	Economía social y solidaria
FBES	<i>Fórum Brasileiro de Economia Solidária</i> (Foro Brasileño de Economía Solidaria)
OESS	Organizaciones y empresas de economía social y solidaria
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONG	Organización no gubernamental
ONL	Organización no lucrativa
PTD	Programa de Trabajo Decente
RGA	Reunión General Anual
ROSCA	Fondos rotatorios y asociaciones crediticias
RSE	Responsabilidad social de la empresa
SENAES	<i>Secretaria Nacional de Economia Solidaria</i> (Secretaría Nacional de Economía Solidaria)
UE	Unión Europea

Índice

Agradecimientos	iii
Prefacio	iv
Introducción general	vi
Siglas	vii
Capítulo 1: Comprensión de la economía social y solidaria	1
1.1 Introducción	1
1.2 Diseño de la ESS	1
1.3 Rasgos comunes de las organizaciones de ESS.....	5
1.4 Conceptos relacionados.....	10
1.5 Ventajas comparativas de la ESS	12
1.6 Conclusiones fundamentales	15
Capítulo 2: Gobernanza y gestión de las OESS	17
2.1 Introducción	17
2.2 Gobernanza y gestión de las OESS	17
2.3 Gestión de los recursos en las OESS	25
2.4 Mecanismos de financiamiento de las OESS	28
2.5 Hacia la gestión eficiente de las OESS	29
2.6 Conclusiones fundamentales	30
Capítulo 3: Marco de políticas para desarrollar la ESS	35
3.1 Introducción	35
3.2 Políticas públicas para la ESS	35
3.3 Construidas de abajo hacia arriba	39
3.4 Acciones transversales	40
3.5 ¿Posibilidades de “emancipación”?	41
3.6 La ESS en países seleccionados.....	42
3.7 Conclusiones fundamentales	49

Capítulo 4: Creación de la ESS a través de asociaciones y redes	53
4.1 Introducción	53
4.2 La importancia de las asociaciones y redes	53
4.3 Formas de colaboración	56
4.4 Interlocutores fundamentales	57
4.5 Diferentes tipos de redes y asociaciones	62
4.6 Papeles y funciones de las redes en el apoyo a la ESS.....	63
4.7 Creación de un plan de acción	66
4.8 Estructuras internacionales de la ESS	68
4.9 Conclusiones fundamentales	69
Capítulo 5: Contribuciones de la ESS al Programa de Trabajo Decente de la OIT.....	77
5.1 Introducción	77
5.2 Promoción y realización de las normas laborales y los derechos en el trabajo ...	78
5.3 Garantizar el empleo decente y los ingresos	80
5.4 Mejoramiento y ampliación de la protección social	84
5.5 Fortalecimiento y ampliación del diálogo social.....	86
5.6 Conclusiones fundamentales	88
Capítulo 6: Empresas sociales y trabajo decente.....	89
6.1 Resumen.....	89
6.2 Introducción	89
6.3 Adaptar el programa de trabajo decente a los contextos locales: el potencial de las empresas sociales	90
6.4 ¿Qué puede aprenderse de la experiencia italiana?	93
6.5 Estudios de caso de empresas sociales exitosas	94
6.6 Observaciones finales.....	99
Capítulo 7: Apoyo al desarrollo de la empresa social en África: la experiencia de un proyecto piloto de la OIT	101
7.1 Resumen	101
7.2 Introducción	101
7.3 Experiencias	103
7.4 Potencial de reproducción	107
7.5 Conclusiones	107

Capítulo 8: Economía social y solidaria y la economía informal..111

8.1	Resumen.....	111
8.2	Introducción	111
8.3	De la economía informal a la economía formal	113
8.4	El sector lechero en Kenya	114
8.5	El surgimiento de la economía informal en el sector lechero	115
8.6	Conclusiones.....	122

**Capítulo 9: Economía social y solidaria y empleos verdes:
la búsqueda de la sostenibilidad ambiental125**

9.1	Resumen.....	125
9.2	Introducción	125
9.3	Acciones prácticas de la ESS y sus consecuencias ambientales	127
9.4	Conclusiones.....	131

Capítulo 10: Financiamiento social para la economía social.....133

10.1	Resumen.....	133
10.2	Introducción	133
10.3	Organizaciones de economía social	134
10.4	Acceso al financiamiento para las organizaciones de economía social	135
10.5	Estudios de caso que ilustran los tipos de financiamiento utilizados por las organizaciones de economía social	136
10.6	Conclusiones.....	144

**Capítulo 11: La economía social y el desarrollo local
comunitario: lecciones de la experiencia de Quebec145**

11.1	Resumen.....	145
11.2	Antecedentes	145
11.3	El papel de las organizaciones comunitarias de desarrollo local.....	146
11.4	El papel de la economía social en el desarrollo local	146
11.5	Los desafíos de los diseñadores de políticas	153
11.6	Los desafíos de las organizaciones de la sociedad civil	154

Bibliografía.....155

Capítulo 1: Comprensión de la economía social y solidaria

1.1 Introducción

Este capítulo tiene el objetivo de explicar el significado y naturaleza de la economía social y solidaria (ESS). La ESS existe en nuestro entorno y se refiere a realidades que resultan familiares a todo el mundo: todos somos miembros de al menos una asociación, los vegetales que compramos y consumimos son frecuentemente producidos o comercializados por personas organizadas en cooperativas, muchos de nosotros tenemos cuentas bancarias en bancos cooperativos o mutuales. En varios países africanos, europeos y latinoamericanos, los seguros médicos son proporcionados por organizaciones mutuales de salud. Todos hemos escuchado hablar sobre famosos empresarios sociales como Mohamad Yanus, quien recibió el Premio Nobel de la Paz en 2006.

1.2 Diseño de la ESS

La ESS comprende formas específicas de empresas y organizaciones. Las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones y empresas sociales son los tipos más comunes pero no los únicos. Es un grupo de interlocutores dinámico y en evolución en el cual todos promueven y administran organizaciones económicas centradas en las personas.²⁰

1.2.1 Cooperativas

Formalizada por la Rochdale Society of Equitable Pioneers (Manchester, Inglaterra, 1844), la empresa cooperativa se expandió rápidamente y actualmente puede encontrarse en todo el mundo. Una cooperativa es una “asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta, y de gestión democrática” (ACI 1995; OIT 2002, R193 Recomendación sobre la

promoción de las cooperativas, sección I, párrafo 2). No todas las cooperativas están legalmente registradas; esta forma organizativa es frecuentemente escogida por grupos de productores o consumidores sin ser legalmente reconocida como una cooperativa. Las empresas cooperativas se encuentran prácticamente en todas las ramas de actividad, como las cooperativas agrícolas, cooperativas de seguros, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas de distribución, cooperativas de trabajadores, cooperativas de viviendas, cooperativas de salud y cooperativas de consumidores.

La historia de las cooperativas en África, en los antiguos países comunistas o durante algunos regímenes dictatoriales en América del Sur, por ejemplo, ha estado plagada de incidentes, debido particularmente al hecho de que fueron altamente explotadas por los Estados y que su autonomía y la participación voluntaria de sus miembros fueron por tanto socavadas. Esta estructura económica es escogida cada vez más frecuentemente por personas que desean administrar colectivamente una organización. Un estudio (Pollet & Develtere, ILO-COOP Africa, 2009) muestra que el número de cooperativas está aumentando nuevamente en muchos países africanos: el 7 por ciento de los africanos pertenecen en efecto a una o más cooperativas. (Develtere, Pollet & Wanyama, 2008).

Un renacer similar de las cooperativas se observa en todo el mundo. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) considera al continente latinoamericano como la región de “más rápido crecimiento” en términos de nuevas cooperativas y membresía (Conferencia Regional de la ACI, 2009). Estos fenómenos son notables debido a la reciente crisis que cuestiona el sistema económico y financiero predominante. Varios estudios también muestran que el sector cooperativo ha sido particularmente fuerte durante la reciente crisis financiera y económica, que comenzó en 2008 (Birchall & Ketilson, 2009).

²⁰ Algunas partes de este capítulo fueron adaptadas de Fonteneau & Develtere (2009).

Cuadro 1.1: La Alianza Cooperativa Internacional

La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) fue fundada en Londres en 1895. Actualmente tiene 223 miembros que operan en todos los sectores de actividad, particularmente en la agricultura, seguros, bancos, consumidores, vivienda, industria, pesca, salud y turismo, con un total de unos 800 000 000 de miembros en todo el mundo. La Corporación Mondragón en la región vasca española es un ejemplo bien conocido de una empresa insertada en un territorio. En la década de 1950, la población local comenzó a trabajar en un complejo verdaderamente industrial para reconstruir la economía regional que había sido destruida por la Guerra Civil y la Segunda Guerra Mundial. Mondragón se ha convertido en un Grupo Cooperativo Internacional que emplea a más de 92 000 personas, la mayoría en la industria y el sector minorista (Mondragon CC, 2010). En el Reino Unido, el grupo cooperativo incluye a unos 75 000 empleados e invierte muchos recursos en apoyar a las nuevas cooperativas e iniciativas comunitarias.

En reconocimiento al potencial de las cooperativas para evitar y reducir la pobreza y crear oportunidades de empleo, la Asamblea General de las Naciones Unidas ha declarado el 2012 como el Año Internacional de las Cooperativas para "alentar a todos los Estados Miembros, así como a las Naciones Unidas y a todos los demás interesados pertinentes, a que aprovechen el Año Internacional de las Cooperativas para promover las cooperativas y aumentar la conciencia sobre su contribución al desarrollo económico y social" (Resolución A/RES/64/136 de las Naciones Unidas, párrafo operacional 3).

1.2.2 Sociedades mutuales

Las organizaciones de ayuda mutua han existido durante mucho tiempo en todo el mundo. Las sociedades mutuales son organizaciones cuyo objetivo es esencialmente ofrecer servicios sociales a sus miembros individuales y a las personas a su cargo. Estas sociedades (ya sean formales o informales) satisfacen la necesidad de las

comunidades de organizar ellas mismas la ayuda social colectiva para compartir una amplia variedad de riesgos: servicios de salud, medicinas, dolencias (como enfermedades o accidentes), apoyo material a las familias afligidas, repatriación de un cadáver, gastos incurridos en rituales (como las sociedades funerarias), malas cosechas, mala temporada de pesca, etcétera. Las sociedades mutuales ofrecen servicios a través de mecanismos donde los riesgos son compartidos y los recursos se encuentran en un fondo común. Las principales diferencias entre estas sociedades y las compañías de seguros clásicas son que las sociedades mutuales no son lucrativas y no seleccionan a sus miembros ni calculan las primas de los miembros sobre la base de sus riesgos individuales.

Muchas estructuras mutuales operan en el sector de la protección social. La *Association Internationale de la Mutualité* (AIM) fue fundada en la década de 1950. Agrupa a 40 federaciones o asociaciones de sociedades mutuales autónomas en la salud y la protección social en 26 países en todo el mundo. Los afiliados de la AIM operan según los principios de solidaridad y sin fines lucrativos, dando cobertura a más de 170 000 000 de personas en todo el mundo. En el sector de los seguros, la Federación Internacional de Cooperativas y Seguros Mutuales (ICMIF, siglas en inglés) representa los intereses de las cooperativas y de las organizaciones mutuales. La ICMIF tiene actualmente 212 afiliados en 73 países.

Algunos esquemas de rotación de la fuerza laboral o fondos rotatorios y las asociaciones crediticias informales (conocidas también como *tontines* en algunas partes del mundo) pueden estar asociadas con las sociedades mutuales en el sentido de que combinan el desarrollo social y la interacción social con las funciones económica y financiera (fuerza laboral o ahorros y créditos), donde los participantes deciden las condiciones y reglas. El servicio ofrecido es parte de una relación social que crea y resuelve obligaciones recíprocas e intereses compartidos (Servet, 2006).

1.2.3 Asociaciones y organizaciones comunitarias

La libertad de asociación es un derecho humano reconocido, pero su práctica depende de cómo es

salvaguardada en las jurisdicciones nacionales y de la aceptación y apoyo de dichos esfuerzos. En la práctica, la ESS puede verse como un marco para realizar diferentes formas de libertad individual de asociación, ya que tiene el objetivo de producir bienes y servicios sobre una base continua sin centrarse fundamentalmente en la ganancia (Develtere & Defourny, 2009).

Las innumerables asociaciones, organizaciones voluntarias, organizaciones comunitarias, organizaciones no lucrativas y grupos de interés económico forman un grupo heterogéneo y operan en todos los campos posibles. Ya sean “modernas” o “comunitarias” o “tradicionales”, todas operan sobre la misma base (por ejemplo, reglas negociadas y reciprocidad garantizada particularmente por el control social) y persiguen los mismos objetivos (por ejemplo, la utilidad económica o la creación y mantenimiento de vínculos sociales). Uno de los objetivos de las asociaciones creadas alrededor de vínculos comunitarios en la ESS ha sido, y continúa siendo, la reducción de la brecha entre los individuos y las autoridades. Las asociaciones tienen muchas ventajas; por ejemplo, su establecimiento y métodos de operación son relativamente flexibles y proporcionan una base para nuevas formas de sociabilidad (particularmente en las áreas urbanas).

Considerables esfuerzos han sido realizados en los últimos diez años para aumentar nuestro conocimiento de las asociaciones,²¹ y particularmente del sector no lucrativo que, como



Retrato de un aldeano boliviano, Bolivia.

sugiere el vasto programa de investigación coordinado por la Universidad Johns Hopkins, representa la mayor parte del componente de asociación de la economía social y parte del componente de ayuda mutua que tiene un estatus legal. Las conclusiones más recientes de este programa (Salamon et al, 2003) revelan que entre los 35 países analizados más profundamente por el estudio, el sector no lucrativo equivale a aproximadamente 39 500 000 trabajadores a tiempo completo, incluyendo 21 800 000 trabajadores asalariados y 12 600 000 voluntarios (Defourny & Develtere, 2009).

1.2.4 Empresas sociales

La empresa social es relativamente reciente y un fuerte fenómeno emergente. En Europa y América del Norte, el fenómeno surgió en el contexto de la crisis de finales de la década de 1970, como una respuesta a las necesidades sociales insatisfechas y a los límites de las políticas sociales y laborales tradicionales para abordar la exclusión social (Nyssens, 2006). Este fenómeno creció de la voluntad de algunas asociaciones voluntarias para

²¹ Los primeros estudios para identificar los contornos de la economía social desde una perspectiva comparativa internacional, y para cuantificar sus tres componentes, fueron realizados por un grupo de investigadores de 11 países europeos y norteamericanos. Estos estudios se realizaron bajo el patronato del Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) (Defourny & Monzon Campos, 1992).

generar empleo para las personas excluidas del mercado laboral tradicional y de empresarios individuales que querían administrar negocios pero con marcados objetivos sociales.

Las empresas sociales se refieren a una variedad de situaciones. Existen diferentes definiciones. Según Thompson & Doherty (2006), las empresas sociales son “organizaciones que buscan soluciones empresariales a los problemas sociales”. El proyecto SETYSA de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en Sudáfrica define a las empresas sociales en los siguientes términos:

- tienen un propósito social primario, que está claramente enunciado como su objetivo principal;
- utilizan un modelo empresarial financieramente sostenible, con una perspectiva realista de generar suficientes ingresos para exceder los costos y de tener una proporción significativa de sus ingresos a partir de las ganancias (a diferencia de las subvenciones o donaciones);
- son responsables ante sus accionistas, con un mecanismo adecuado para asegurar la responsabilidad a los beneficiarios y medir y demostrar su impacto social.

Las empresas sociales difieren de otros tipos de organizaciones descritos anteriormente porque su propiedad no es necesariamente colectiva. También difieren de las empresas lucrativas porque no solamente buscan ganancias financieras sino también generar beneficios sociales en virtud del tipo de productos o servicios que comercializan, el perfil de los trabajadores que participan en ella (por ejemplo, trabajadores poco cualificados o trabajadores empleados bajo esquemas de integración vocacional) y la asignación de las ganancias financieras que son generadas.

La empresa social enfatiza que el modo de pensar y el comportamiento empresariales pueden manifestarse en cualquier parte (Dees, 1998) y que la actividad económica combina la

rentabilidad y el cambio social. En ese sentido, frecuentemente son organizaciones híbridas ya que hacen negocios y a la vez promueven los valores sociales. También se caracterizan a menudo por una gobernanza y propiedad de varios accionistas (por ejemplo, reúnen a usuarios, fundadores, financiadores, autoridades locales, etcétera) que de alguna manera garantizan el propósito social de la empresa. Las empresas sociales también se caracterizan por tener una democracia económica. Esta democracia económica es frecuentemente traducida límites del poder de votación y límites a la distribución de las ganancias del capital (por ejemplo, topes en la distribución de la ganancia y bloqueo a la venta de activos) (Nyssens, 2006).

Desde la década de 1990, las empresas sociales son formas legales reconocidas en varios países. Algunos de estos marcos jurídicos están claramente inspirados por el tipo cooperativo (por ejemplo, la pionera ley sobre las *Cooperative Sociali* en Italia en 1991). También se desarrollaron otros marcos jurídicos, como la *Community Interest Company* en el Reino Unido y la *Société à finalité sociale* en Bélgica. En Italia, el *Consorzio Gino Mattarelli* (Consorzio Gino Mattarelli - CGM) agrupa 1,100 cooperativas sociales y 75 consorcios locales.

La empresa social es promovida por muchas redes y organizaciones como la Red Ashoka y la Fundación Schwab, que han lanzado importantes iniciativas durante varios años para identificar y



alentar a los empresarios sociales y las empresas sociales. Su enfoque de empresa social es, en alguna medida, más abierto que otros enfoques (por ejemplo, el enfoque europeo) o marcos jurídicos, ya que la mayoría de ellos hace énfasis en el papel de las empresas sociales individuales y su propósito social sin otros criterios relacionados con la propiedad colectiva o la distribución de los excedentes que son particularmente importantes desde la perspectiva social y solidaria.

1.2.5 Fundaciones

Las fundaciones pueden ser calificadas parcialmente como componentes de la ESS. Sin embargo, no todas las fundaciones operan con ese espíritu.

Algunos países hacen una distinción entre las fundaciones de beneficio público o caritativas y las fundaciones privadas (Gijssels & Develtere, 2006). Las fundaciones de beneficio público o caritativas persiguen objetivos no lucrativos y de valor público y por tanto sirven a los intereses de la comunidad. Las fundaciones privadas también persiguen objetivos no lucrativos, aunque pueden tener una naturaleza privada que puede estar incluida o no en el campo de la ESS. Además, algunos autores consideran que las actividades que generan recursos que son invertidos parcialmente en fines filantrópicos son contradictorias de cierta manera (frecuentemente son actividades desarrolladas por grandes empresas multinacionales). La ausencia de gobernanza participativa en la mayoría de las fundaciones y las críticas clásicas a este sector (incluyendo los supuestos motivos detrás de la creación de ciertas fundaciones como el mercadeo, la evasión de impuestos y la vanidad) (Prewitt, 2006) podrían ofrecer argumentos contra la afiliación de las fundaciones a la economía social.

No obstante, las fundaciones son consideradas como parte de la ESS. Un ejemplo es el European Foundation Centre (con sede en Bruselas), cuya misión es fortalecer el financiamiento independiente de organizaciones filantrópicas en Europa. Reúne a más de 230 organizaciones en 40 países e incluye su misión explícitamente en la economía social. Otro ejemplo es la Social Economy Europe, una red europea de cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones y fundaciones. Su misión es fortalecer el reconocimiento político y legal de la economía

social a escala europea, e incluye explícitamente a las fundaciones en su comprensión de la economía social.

La afiliación de las fundaciones a la economía social continúa siendo un debate abierto y probablemente no exista una respuesta definitiva debido a la variedad y naturaleza a veces contradictoria de las diferentes formas legales de fundaciones. Para diferenciar las que pertenecen a la economía social de las demás, debemos referirnos a los rasgos comunes de las organizaciones y empresas sociales y solidarias, especialmente la naturaleza democrática de su proceso de toma de decisiones.

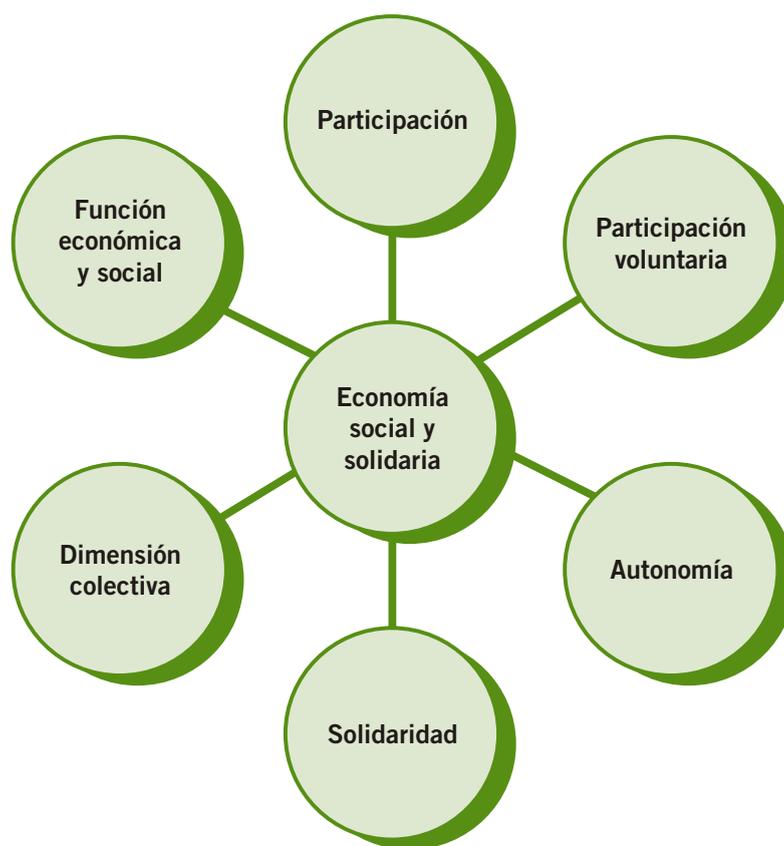
1.3 Rasgos comunes de las organizaciones de ESS

1.3.1 Objetivos

A pesar de las diversas formas organizativas, las organizaciones y empresas de economía social y solidaria (OESS) tienen rasgos comunes que las diferencian de las empresas y organizaciones públicas y privadas. Los académicos, profesionales y políticos se han basado en estos rasgos para identificar a estas organizaciones y empresas en todo el mundo.

El principal rasgo distintivo de una organización social y solidaria es que produce bienes y servicios. Este rasgo es particularmente importante para diferenciar a algunas asociaciones que, por ejemplo, solamente pueden reunir a algunos amigos para jugar al fútbol en un club deportivo no lucrativo que ofrece lecciones deportivas e instalaciones de entrenamiento al público.

Algunas definiciones enfatizan el hecho de que el propósito de la economía social tiene que ver más con la producción de bienes y servicios que con la maximización de las ganancias. La consigna del Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito lo resume en pocas palabras: “no por el lucro, no por la caridad, sino por el servicio”. Las ganancias son esenciales para la sostenibilidad y desarrollo de las organizaciones y empresas. Pero en las OESS, los beneficios no son la meta fundamental, y su utilización o distribución debe cumplir reglas específicas inherentes a las estructuras jurídicas que

Figura 1.1: Objetivos sociales y económicos combinados

conciernen a los miembros de la organización o son negociadas colectivamente por ellos. Por supuesto, nada puede evitar que las OESS generen excedentes. Por el contrario, los excedentes son necesarios para la viabilidad de estas empresas y organizaciones económicas. Pero las diferencias entre las OESS y las empresas lucrativas incluyen que este objetivo es secundario; la forma en que se producen estas ganancias y excedentes ("cercaos al costo"); y las reglas para su redistribución entre las personas que han contribuido a generarlos con su trabajo, capital o cualquier otro recurso.

Debido a que las economías de la mayoría de los países operan según los principios del mercado, los bienes y servicios aportados por las OESS son comerciados en esos mercados y compiten con los bienes, productos y conocimientos de otros operadores privados. Sin embargo, en ciertos casos (particularmente con los servicios sociales), las reglas del servicio público sirven de referencia. La economía social también puede tener que crear mercados especiales (como el mercado de comercio justo) donde los principios de la economía de mercado (particularmente la competencia) se

combinan con ciertos rasgos (por ejemplo, las externalidades positivas para un grupo de productores o la protección ambiental).

Algunos interlocutores económicos consideran paradójico el hecho de que la ESS combine objetivos sociales y económicos. Algunas autoridades públicas también encuentran difícil ubicar a las OESS en las políticas públicas que a menudo no son elaboradas con enfoques integrales. La inclusión de las dimensiones sociales, financieras y ambientales de la sostenibilidad es realmente un desafío para las OESS.

1.3.2 ¿Economía de quién?

La economía social es a veces confundida con una economía de los pobres o "para los pobres y otras categorías vulnerables," como las mujeres, personas discapacitadas, trabajadores poco cualificados, migrantes o trabajadores jóvenes. Ciertamente este criterio no diferencia la economía social de otras formas de economía. La economía social no es, por definición, una economía para los más pobres o los más vulnerables. Es, en realidad, una opción. Las

personas pueden decidir combinar objetivos (económicos, sociales, ambientales o de otro tipo), no maximizar las ganancias financieras en inversiones y establecer una gobernanza participativa.

Sin embargo, esta percepción de la economía social no es del todo incorrecta. En virtud de los principios de solidaridad y los mecanismos involucrados, las empresas y organizaciones de economía social a menudo son las únicas formas accesibles para las personas que no pueden movilizar suficiente capital u otros recursos para lanzar y desarrollar actividades económicas. Y, como ha dicho Jacques Defourny (1992) tan acertadamente, la necesidad es frecuentemente una condición que provoca el surgimiento de iniciativas de economía social. Dado el propósito social específico de este tipo de economía, tiende naturalmente a atraer a grupos, usuarios o clientes que no tienen acceso al empleo o a ciertos bienes, productos y conocimientos, o cuyo acceso a ellos es limitado.

De esta manera, la economía social se desarrolla tanto por aspiración como por necesidad (Lévesque, 2003). Sin embargo, las organizaciones de la economía social están interesadas en asegurar una mezcla en su membresía mientras que garanticen que sus miembros tengan intereses comunes. Porque no tiene sentido para una sociedad mutual de salud, por ejemplo, reunir miembros cuyos perfiles o actividades económicas los hicieran más vulnerables en cuanto a la asistencia médica. Esto equivaldría a establecer mecanismos de solidaridad entre los pobres o los vulnerables (solidaridad distributiva). Por el contrario, interesa mucho más a las organizaciones de economía social tener miembros de diferentes categorías económicas y sociales para asegurar mayor viabilidad económica y crear la base para la solidaridad distributiva. Las organizaciones muy frecuentemente tienen que encontrar un equilibrio entre los intereses económicos, este mecanismo de solidaridad y un mecanismo mutuamente generador y fortalecedor de la cohesión social, que es esencial para la acción colectiva.

1.3.3 Principios operativos comunes

Participación

Los miembros, usuarios o beneficiarios de las OESS tienen la oportunidad de ser dueños de la organización o participar activamente en el proceso de toma de decisiones. Al otorgar a los miembros o los beneficiarios/usuarios la capacidad de participar equitativamente en la toma de decisiones, estas organizaciones establecen métodos operativos participativos.

Esta participación puede existir de diversas formas. En las cooperativas, las sociedades mutuales y las asociaciones, el principio es, en teoría, "una persona, un voto". Este principio tiene el objetivo de asegurar que las diversas contribuciones de los miembros individuales (por ejemplo, trabajo, contribución en especie, dinero) reciban igual reconocimiento y que ninguna de estas formas de ingreso (como el dinero) sea valorada más que otras o reciba mayor peso en la organización y en la toma de decisiones. En algunas OESS, el proceso de toma de decisiones puede ser diferente (por ejemplo, las decisiones se toman por consenso). El grado de participación puede por tanto variar ampliamente de un tipo de empresa u organización a otra, incluso entre las organizaciones que comparten el mismo estatus legal. Algunas OESS serán por tanto más "democráticas" que otras. Las formas de participación pueden ser incluso más variadas cuando involucran a interlocutores adicionales (por ejemplo, miembros, beneficiarios, usuarios) o como resultado de las particularidades de algunos sectores en los que operan las OESS (particularmente en términos de eficiencia, velocidad o perfil del usuario/cliente, entre otros).

La posibilidad de control y de imponer sanciones, que es inseparable de la participación, garantiza que las decisiones que se tomen estén en línea con los objetivos acordados originalmente y el espíritu de la organización. La naturaleza participativa de la toma de decisiones diferencia a las OESS de las empresas lucrativas privadas o las empresas públicas, en las cuales las sanciones son impuestas por el mercado o el voto. En el análisis final, estos mecanismos y procedimientos operativos garantizan la confianza del usuario, miembro o beneficiario en la organización de economía social y en sus dirigentes,

ya sean electos (como en el caso de las cooperativas) o no (como en el caso de las empresas sociales).

Solidaridad e innovación

Los métodos operativos de las organizaciones de economía social son descritos frecuentemente como basados en la solidaridad. En realidad, algunos autores prefieren utilizar el término "economía solidaria" precisamente para enfatizar esta dimensión. Los métodos operativos basados en el principio de la solidaridad tienen el objetivo de incluir más que excluir; sus metas no están limitadas a acumular capital o generar ganancias, pero incluyen la utilización de recursos para lograr los objetivos que beneficiarán a los iniciadores, así como a los trabajadores y usuarios/beneficiarios involucrados.

Es este aspecto solidario el que también explica por qué la flexibilidad y la innovación son a menudo rasgos de estas organizaciones. El objetivo fundamental es encontrar soluciones y satisfacer las necesidades que cambian y evolucionan constantemente. Los estrechos vínculos que estas organizaciones mantienen con los usuarios/beneficiarios (ya sean miembros de la organización o no) sin confinarse a las "señales del mercado" significan que se centran constantemente en adaptarse para continuar cumpliendo esta función.



Passepartout - una pequeña red local de turismo responsable en Umbria, Italia

Participación voluntaria y autonomía

Un rasgo distintivo de las cooperativas, las sociedades mutuales y otras asociaciones es que las personas no están obligadas a participar; lo hacen libre y voluntariamente. En algunos países o bajo períodos específicos, las organizaciones sociales y solidarias no están asociadas automáticamente con el concepto de membresía voluntaria o acción colectiva porque estos tipos de organizaciones han sido utilizadas por gobiernos o autoridades coloniales para organizar a la población de forma obligatoria para producir o con propósitos políticos.

Dimensión colectiva

El surgimiento de las OESS es el resultado de la voluntad de las personas y/o grupos que aúnan sus fuerzas para satisfacer sus propias necesidades o las de otros. Es por eso que algunos autores (Defourny & Develtere, 1999) plantean que la cohesión social y la identidad colectiva virtualmente están asociadas sistemáticamente con la economía social.

Tradicionalmente, este factor colectivo diferencia a las OESS de las empresas privadas lucrativas, donde el empresario (concebido como un individuo) es presentado como la fuerza motriz detrás de la iniciativa.

La dimensión sistemáticamente colectiva de las OESS puede ponerse en duda. Para las cooperativas, las sociedades mutuales y las asociaciones, las condiciones en que surgen (por ejemplo, necesidades colectivas o necesidades comúnmente compartidas) y sus métodos operativos reflejan una dimensión colectiva, particularmente en términos de fuentes de recursos, métodos de toma de decisiones y distribución de beneficios. Sin embargo, en la práctica real, esta dimensión colectiva no existe en la misma medida en todas las empresas y organizaciones. Puede estar presente en ciertos momentos en la vida de una organización (al comienzo, en particular) y entonces deteriorarse (particularmente cuando la organización se profesionaliza), aunque la organización no tiene necesariamente que perder de vista sus objetivos iniciales o filosofía. Como mencionamos anteriormente, la dimensión colectiva también puede ser cuestionada para empresas y organizaciones particulares, como las empresas sociales o las fundaciones.

Cuadro 1.2: Responsabilidad social de la empresa y la ESS

El origen del concepto de responsabilidad social de la empresa está enraizado en la filantropía empresarial desarrollada en el siglo XIX, pero que fue particularmente promovida después de la Segunda Guerra Mundial. La responsabilidad social de la empresa (RSE) es una manera “en que las empresas toman en consideración las repercusiones que tienen sus actividades sobre la sociedad, y en la que afirman los principios y valores por los que se rigen, tanto en sus propios métodos y procesos internos como en su relación con los demás interlocutores. La RSE es una iniciativa de carácter voluntario y que sólo depende de la empresa, y se refiere a actividades que se considera rebasan el mero cumplimiento de la legislación” (OIT, Junta Directiva, 2006).

Los programas de RSE pueden traducirse en una variedad de actividades y dominios, como las donaciones y el apoyo a las organizaciones externas, responsabilidad social, evaluación del impacto social ambiental, gestión de los recursos humanos internos y gestión de riesgos.

¿Existe algún vínculo entre la RSE y la ESS? Si existiera, ¿cuál podría ser?

Hasta ahora, la RSE ha sido una tendencia dentro de algunas empresas convencionales y lucrativas como una manera de redistribuir parte de sus excedentes para resolver problemas sociales o ambientales, mejorar su imagen pública, compensar o mitigar algunos aspectos negativos generados por sus actividades o mejorar el bienestar, la motivación y la productividad de sus empleados. En la medida en que no modifique profundamente el funcionamiento y la finalidad de una organización, no transforma a estas empresas en OESS. Sin embargo, puede establecerse el vínculo entre la RSE y la ESS de varias maneras, como cuando una empresa promueve la ESS apoyando a las OESS o cuando una empresa de RSE crea una fundación de beneficio público gestionada participativamente como instrumento de redistribución. Las asociaciones entre las OESS y las empresas comerciales privadas son más frecuentes en el sector del comercio justo (por ejemplo, asociación conjunta en la búsqueda de contratos y etiquetado del comercio justo con las prácticas de comercialización) (Huybrechts, Mertens & Xhaufflair).

El vínculo también puede existir en la otra dirección. Algunas OESS, especialmente las más antiguas y más establecidas (por ejemplo, en el sector de las finanzas y los seguros), también pueden elaborar políticas de RSE que irían más allá de su objetivo primario y mejorarían o complementarían sus operaciones internas con respecto al personal o los miembros. Fue en este espíritu que el Grupo Mondragón creó la Fundación Mukundide en 1999 para promover iniciativas de producción comunitaria y cooperativa para el desarrollo sostenible en los países en desarrollo.

Esta dimensión colectiva a veces esconde un factor clave en el éxito de las organizaciones de economía social, el liderazgo de sus fundadores o dirigentes. Este liderazgo es concebido como una expresión de legitimidad pero también como un factor que permite el acceso a los recursos internos y externos (por ejemplo, confianza, compromiso, capital propio, participación voluntaria) que son más difíciles de movilizar a través de otros medios. El liderazgo no es intrínsecamente antinómico con la dimensión colectiva de una organización. Sin embargo, en la práctica, un liderazgo demasiado fuerte puede conllevar a formas de gobernanza menos colectivas. De hecho, así fue como surgió el concepto de empresas sociales o empresarios

sociales. Las empresas sociales difieren de las estructuras clásicas de la economía social, enfatizando un rasgo que es típico de las empresas lucrativas: el empresario individual, con su dinamismo, compromiso personal y prácticas innovadoras (Defourny & Nyssens, 2009).

1.3.4 Recursos

Los recursos no son, por definición, un criterio para diferenciar a la economía social de otras formas de economía, pero proporcionan una base para determinar donde se encuentra la economía en relación con otras e identificar los problemas en la utilización de varios recursos. El problema de los

recursos también plantea la interrogante de la autonomía de las organizaciones de economía social y realmente de cualquier iniciativa privada.

Debemos destacar primeramente que no existe un modelo único para representar los recursos de la economía social. La economía social utiliza recursos públicos y recursos generados por el comercio y el mercado, así como la participación voluntaria y el trabajo (un recurso al cual otras pocas formas de economía tienen acceso).

Las OESS utilizan recursos que son suministrados de una forma u otra por sus iniciadores y miembros. En una cooperativa, estos recursos adoptan la forma de acciones de los miembros. En una asociación o sociedad mutua, adoptan la forma de suscripciones de los miembros. En las empresas sociales, este ingreso podría ser en contribuciones al capital o activos en especie. En las fundaciones, las donaciones o legados permiten que la organización logre sus metas.

Se dice generalmente que la autonomía es el factor que diferencia la economía social de la economía pública. Sin embargo, la economía social utiliza recursos públicos en forma de subsidios de los gobiernos nacionales y en ayuda oficial al desarrollo para los países del Sur. El hecho de que los recursos públicos sean suministrados de esta manera puede indicar que las autoridades públicas reconocen la existencia y función de la economía social (entre otras formas de economía) o puede representar una forma de “subcontratación” o asociación en la implementación de las políticas públicas. Generalmente nos referimos a la economía “planificada” (donde el precio de un producto o servicio no refleja el costo incurrido) siempre que al menos el 50 por ciento de los costos de producción no sean cubiertos por recursos generados por el mercado. Los recursos de las asociaciones en los países del Sur provienen fundamentalmente de la ayuda internacional, ya sea porque las asociaciones quieren que sus bienes y servicios estén disponibles para garantizar la accesibilidad, o porque el grupo destinatario o los miembros no pueden pagar, o porque la organización es incapaz de generar los recursos adecuados a través de suscripciones, ventas, etcétera.

Debido a que las OESS tienen una misión económica por definición, muchas de ellas obtienen una gran parte de sus recursos de la venta de bienes y/o la provisión de servicios, en cuyo caso a menudo compiten con otros operadores privados. En la competencia (algunas veces por los mismos productos o servicios), la economía social puede estar a veces en desventaja, ya que puede ser más difícil para esa economía proponer alternativas equivalentes en términos de precio (ya que carece de economías de escala), receptividad (ya que la toma de decisiones es participativa) o calidad. Una de las estrategias de la ESS es enfatizar su ventaja comparativa desde el punto de vista microeconómico (por ejemplo, objetivos combinados, innovación, flexibilidad), así como en términos macroeconómicos y sociales.

El trabajo voluntario es un recurso al cual pocas organizaciones lucrativas privadas o públicas tienen acceso. Las OESS son capaces de movilizar este recurso porque los trabajadores voluntarios suscriben los principios de una organización de economía social, consideran que su objetivo es importante y que sus acciones son legítimas y suscriben la participación y control que puede tener lugar en las actividades de la organización y las instancias de toma de decisiones. El trabajo voluntario es un recurso especial y un tremendo valor para la economía social. Sin embargo, si no existe un equilibrio entre los diferentes tipos de recursos, el voluntarismo puede constituir un obstáculo para el desarrollo de la organización si los trabajadores voluntarios carecen de profesionalización, habilidades adecuadas o suficiente disponibilidad.

1.4 Conceptos relacionados

En este libro, utilizamos el término “organizaciones y empresas de economía social y solidaria”. Este término no es el único utilizado para abarcar las realidades que describimos. La economía social, economía solidaria, economía popular y organizaciones no lucrativas son conceptos relacionados. Todos tienen cierto origen geográfico y otros antecedentes teóricos y enfatizan dimensiones particulares de esta forma económica. Al analizar brevemente algunos de estos conceptos, deseamos enfatizar que a pesar de sus rasgos comunes, las OESS pueden diferenciarse en formas y enfoques organizativos.

1.4.1 Economía social

El término “economía social” es a menudo presentado como utilizado por primera vez a finales del siglo XIX para describir las asociaciones voluntarias y de autoayuda establecidas por los trabajadores para enfrentar las consecuencias de la extensión del capitalismo industrial. El término fue redescubierto en la década de 1970 cuando los movimientos cooperativos, mutuales y asociativos franceses redescubrieron sus rasgos comunes y fortalecieron su reconocimiento institucional (Defourny & Develtere, 2009). La economía social está clásicamente asociada con las cooperativas, las organizaciones mutuales y las asociaciones. Estas organizaciones comparten el objetivo de reunir a las organizaciones autónomas cuya meta es ofrecer un servicio a sus miembros o a la comunidad sin considerar las ganancias y que incorporan procesos democráticos de toma de decisiones a pesar de algunas diferencias en términos de la distribución de los beneficios (por ejemplo, las cooperativas permiten la distribución de los excedentes en efectivo a sus miembros mientras que las asociaciones y las sociedades mutuales lo prohíben).

En algunas partes del mundo (por ejemplo, Bélgica, Francia, Quebec y España), la economía social beneficia el reconocimiento político y económico entre los ministerios y la administración y apoya las políticas públicas. En estas regiones, la economía social agrupa a diversas organizaciones, incluyendo grandes bancos bien establecidos, organizaciones de seguros o agrícolas y, más recientemente, pequeñas iniciativas apoyadas o no por las políticas públicas.

1.4.2 "Economie solidaire" o economía solidaria

La “economía solidaria” es un término especialmente utilizado en Francia, América Latina y Quebec. Claramente, el término expresa la solidaridad como el rasgo principal de este tipo de economía a diferencia de la economía capitalista convencional. En América Latina, este término se utiliza para cubrir una amplia gama de iniciativas. En otras regiones (Francia y Quebec), este término ha sido promovido para diferenciar los componentes establecidos de la economía social (por ejemplo, cooperativas, asociaciones, sociedades mutuales) y los mecanismos y organizaciones solidarios más recientes.



Mujer trabajando en el cultivo de orquídeas en Tailandia

Esta distinción no sólo está dirigida a diferenciar a las iniciativas más antiguas de las más recientes. Enfatiza el hecho de que algunas organizaciones más antiguas, grandes y establecidas (especialmente en los sectores bancario y de seguros) ya no funcionan según sus rasgos comunes teóricos porque sus vínculos están demasiado cerca de la economía capitalista convencional (por ejemplo, debido a las fusiones y uniones). Sobre todo, los defensores del enfoque de economía solidaria desean arrojar un poco de luz sobre las iniciativas innovadoras, más participativas y a menudo menores. Estas iniciativas son creadas frecuentemente para responder a los problemas sociales contemporáneos, como el cuidado de los niños y los ancianos, los problemas ambientales, los sistemas de intercambio y comercio local (LETS) y la agricultura sostenible. Estas organizaciones o redes de economía solidaria también están más insertadas en el mismísimo nivel local y se basan en un mecanismo de reciprocidad. También dependen de recursos híbridos: monetarios y no monetarios, basados en el mercado y ajenos al mercado, empleos remunerados y voluntarios (Laville, 2007).

1.4.3 Economía popular

El término “economía popular” está arraigado en América Latina y ha sido conceptualizado por investigadores como Luis Razeto (Chile) o José-Luis Corragio (Argentina). Algunas organizaciones no gubernamentales (ONG) africanas (por ejemplo, ENDA en el Senegal) también adoptaron esta terminología.

Como plantea claramente el término, esta economía es vista como desarrollada por la clase popular (por ejemplo, los más vulnerables) y sus organizaciones de base para abordar la subsistencia económica y los problemas sociales. El grupo a menudo comparte la misma situación de vida, comunidades religiosas o políticas e intenta solucionar los problemas cotidianos a través de procesos de concienciación colectiva y soluciones prácticas. Desde el punto de vista conceptual, el énfasis recae en la lógica interna de una economía autogestionada por los trabajadores. Estas organizaciones frecuentemente tienen que depender de sus recursos no monetarios: fuerza laboral, capacidad organizativa y de movilización, imaginación, creatividad. Además de los recursos



Un grupo de Suecos de COOMPANION visitando LE MAT Verona

clásicos de trabajo y capital, Razeto sugiere agregar un tercer factor (un Factor C que significa colaboración o cooperación) del cual las organizaciones populares pueden depender además del capital o en vez del capital.

La economía popular también está correlacionada con un fuerte programa político porque esta economía es percibida como un modelo económico y político que es una alternativa a la prominente y (en sus opiniones) excluyente economía (neo) liberal.

1.4.4 Organizaciones no lucrativas

El enfoque no lucrativo anglo-estadounidense (consulte, por ejemplo, Salamon & Anheier, 1999) describe a las organizaciones que no pertenecen al sector lucrativo privado ni al sector público. Reúne a un grupo más restrictivo de organizaciones que los conceptos descritos anteriormente, ya que excluye a cualquier organización que practique la redistribución de los excedentes. En este enfoque, la “restricción de la no distribución de las ganancias” realmente excluye a las cooperativas,

catalogándolas como organizaciones lucrativas privadas más que como organizaciones donde las ganancias no son la meta principal. Los defensores de la economía social, sin embargo, consideran que es perfectamente factible catalogar a las cooperativas junto con las sociedades mutuales y las asociaciones, ya que comparten el mismo espíritu a pesar de que operan sobre la base de diferentes principios (Defourny and Develtere, 2009).

En los Estados Unidos y el Reino Unido, la exclusión de las organizaciones lucrativas como las cooperativas puede explicarse por el origen del enfoque no lucrativo, donde fueron creadas muchas asociaciones (originalmente de autoayuda) para enfrentar los problemas relacionados con la construcción de una sociedad, la urbanización, la inmigración u otros problemas económicos en un espacio no ocupado por el Estado o las compañías lucrativas. Se podría decir que el sector no lucrativo corresponde al componente asociativo de la economía social.

1.4.5 El tercer sector

En algunos países, el término “tercer sector” es utilizado a nivel de la política y los profesionales como sinónimo de sector no lucrativo o sector de la economía social. Aunque este término no explica bien el concepto de OESS, ofrece un valor agregado al sector de la economía social, ubicándolo a continuación del sector público y el sector privado en el discurso.

1.5 Ventajas comparativas de la ESS

La ESS se caracteriza por diversas formas organizativas, dominios de actividades, enfoques, locaciones geográficas e incluso terminologías. Esta variedad a menudo dificulta obtener reconocimiento, no sólo para algunas OESS en sí mismas sino también para los interlocutores públicos y privados a escala local, nacional e internacional. Sin embargo, la ESS presenta varias ventajas comparativas para abordar los desafíos sociales, económicos y políticos en todo el mundo.

1.5.1 Cohesión social

Debido a que nuestras sociedades están en constante cambio, la cohesión social entre las personas y las comunidades a menudo está en peligro. Los programas de cohesión social se establecen en todas partes para crear o mantener los vínculos y un sentido de comunidad entre personas que comparten las mismas áreas de residencia, instalaciones comunes o destino.

A través de todos estos principios operativos, la ESS se basa en la cohesión social y contribuye a dicha cohesión. Como explica Jacques Defourny (1992), la cohesión social (o el reconocimiento de una identidad colectiva) es uno de los factores que hacen realidad la ESS. Es realmente debido a este sentido de colectivo que los grupos de personas deciden abordar los asuntos sociales y económicos a través de las organizaciones de economía social y solidaria. Además, la ESS genera cohesión social a través de sus principios de funcionamiento, sus propósitos sociales encaminados a beneficiar a los miembros y la comunidad y su impacto local.

1.5.2 Empoderamiento

El empoderamiento es un factor importante que permite a los individuos y las comunidades tener voz y ser representados. El empoderamiento puede crearse a través de una variedad de procesos y mecanismos. Es indudable que la participación y la membresía en las OESS contribuyen a un proceso de empoderamiento. Los miembros y usuarios ganan empoderamiento a través de su participación activa en el proceso participativo de toma de decisiones dentro de la organización y fuera de las organizaciones cuando están negociando con interlocutores externos. A escala colectiva, las OESS también contribuyen al proceso de empoderamiento de los individuos y las comunidades demostrando que todos los individuos pueden convertirse en interlocutores económicos y sociales activos y productivos.

Cuadro 1.3: La economía informal y la ESS

La economía informal es un hecho de vida que no puede ignorarse en cualquier economía. En algunos países africanos, la economía informal genera ingresos y “empleo” para más del 80 por ciento de la población urbana. ¿Cómo se encuentra la economía informal en relación con la economía social?

La OIT define la economía informal como un grupo de actividades desarrolladas por trabajadores y unidades económicas que no son cubiertos o son inadecuadamente cubiertos (*de jure* o *de facto*) por los convenios formales. Sus actividades no son cubiertas por la legislación, lo que significa que las leyes no se aplican o que las leyes desalientan el cumplimiento porque son inadecuadas o implican procedimientos lentos y pesados o costos excesivos.

El rasgo primario de la economía informal es la tremenda vulnerabilidad e inseguridad de las personas que participan en ella (ya sean empleados, trabajadores por cuenta propia o empleadores) debido a la falta de protección, derechos y representación. En muchos países, la economía informal se traslapa con el sector económico privado en gran medida, con excepción de las actividades delictivas o ilegales, pero no puede incluirse en las estadísticas públicas oficiales.

La economía informal puede ser diferente de la economía social en la esfera jurídica (Fonteneau, Nyssens & Fall, 1999). Es muy posible que una organización que opere según los principios de la economía social tenga un status informal debido a lo inadecuado de los instrumentos jurídicos existentes o a la dificultad de satisfacer formalmente esos criterios. La economía informal y la economía social se parecen en las circunstancias en que surgen, la forma en que operan y los objetivos que persiguen.

Tanto en la economía social como en la informal, la necesidad a menudo conduce a las personas a iniciar sus actividades. Las personas y las organizaciones en estas economías también operan en el mismo contexto de mercado (un contexto que da forma a los productos y servicios y asegura que sean muy accesibles en términos de proximidad y precios). Los métodos operativos de muchas de estas actividades no se asemejan a las características de las empresas lucrativas. Por el contrario, pueden estar asociados con una economía que combina asuntos relacionales (Hyden [1988] se refiere a la economía del afecto) con las prácticas de mercado. También, mientras que las organizaciones de economía social persiguen explícitamente los objetivos económicos y los sociales, las unidades económicas en la economía informal pueden hacerlo en cierta medida, aunque los operadores no lo expresen explícita o conscientemente.

Para ellos, la persecución de ambos objetivos es simplemente más lógica, ya que, en el contexto en que se desarrollan, esas organizaciones persiguen estrategias de sostenibilidad, cohesión social, etcétera.

Básicamente, sólo puede hacerse una distinción o conexión entre una organización de economía social y una organización de economía informal observando los principios que rigen la conducta de estas unidades económicas en espíritu o práctica. Esa es la base sobre la cual podemos juzgar si los objetivos perseguidos por una unidad en la economía informal son más afines a los de la economía social o los de una empresa capitalista. Esta manera de ver las unidades de economía informal podría ofrecer también oportunidades para ayudar a formalizar algunas unidades bajo formas organizativas sociales y solidarias.

Cuadro 1.4: Los movimientos sociales, la sociedad civil y la ESS

¿Qué tienen en común las organizaciones de campesinos, sociedades mutuales de salud, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas, asociaciones de lucha contra el VIH/SIDA, empresas sociales, ciertas fundaciones, asociaciones que operan en la reforestación o programas que integran a los innumerables jóvenes graduados y desempleados en las capitales africanas?

Todas ellas limitan sus actividades a producir bienes y servicios (que pueden ser suministrados o no por otros operadores) y perciben su misión económica como el logro de uno de varios objetivos, como mejorar las condiciones productivas, hacer que los servicios que ofrecen sean accesibles a personas que de lo contrario no tendrían acceso a ellos o enfrentar desafíos sociales y ambientales.

Otro rasgo de estas organizaciones es que establecen hitos en sus principios operativos, como permitir el control a los miembros, trabajadores o usuarios, ajustar las reglas para la distribución y ubicación de los excedentes generados, encontrar un equilibrio entre la generación de ganancias (necesaria para desarrollar cualquier empresa) y el servicio a los miembros y/o la comunidad, asegurar la correlación de fuerzas entre los participantes en la toma de decisiones y así sucesivamente.

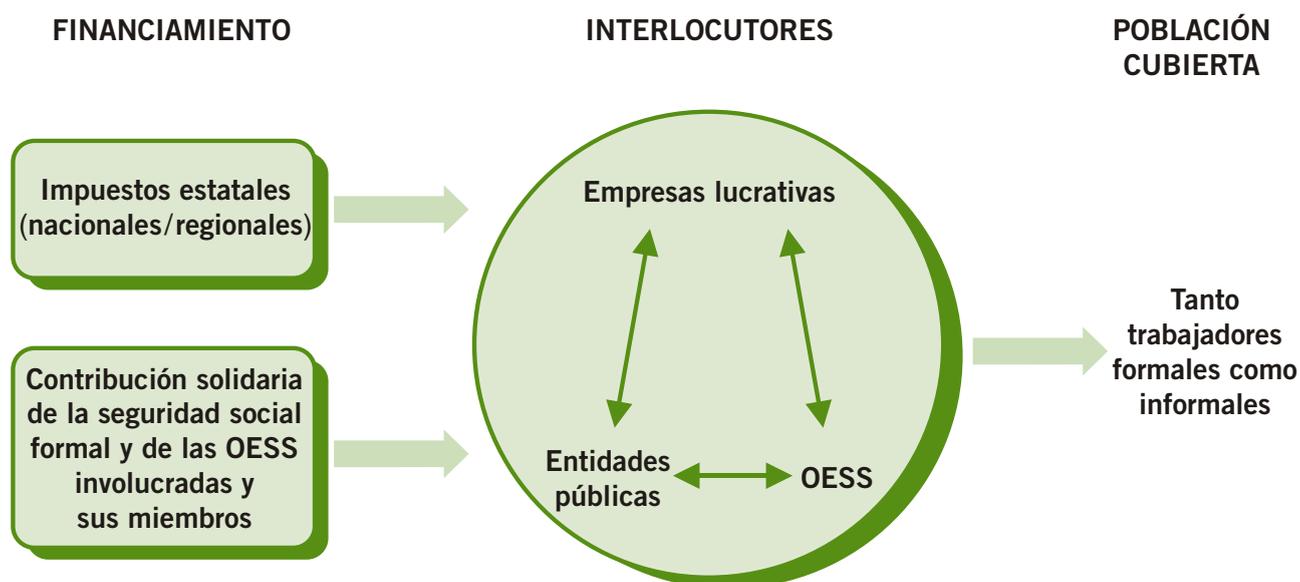
Estas preocupaciones ciertamente nos recuerdan las de las organizaciones de trabajadores y demuestran los vínculos naturales que existen entre la economía social y los movimientos sindicales de trabajadores y campesinos.

Incluso donde las regulaciones ofrecen un marco para todos estos componentes, la economía social también es un movimiento, ya que su objetivo es adaptar y corregir ciertas fallas o tendencias. La formación de un movimiento significa adoptar un enfoque más progresista, mirar hacia las tendencias futuras para protegerse de los riesgos (generados por el mercado y por el Estado) y prepararse para hacer los ajustes necesarios en el sector. Si las organizaciones de economía social estuvieran aisladas en su sector de actividad o agrupadas solamente sobre la base del estatus legal, perderían la ventaja de compartir las experiencias y la visibilidad de una fuerza económica y social apoyada por ciudadanos comprometidos.

Dado el perfil de pioneras y los rasgos comunes de estas organizaciones, es lógico que se desarrolle un enfoque más político. Estos movimientos de economía social tienen varias preocupaciones: combinar los objetivos económicos y sociales en sociedades donde los sectores económico y social a menudo están segmentados (como puede verse en las jurisdicciones de los ministerios en cuestión) y son financiados por recursos que provienen de fuentes muy diferentes (impuestos y/o solidaridad nacional e internacional en el primer caso y el mercado en el segundo caso), la defensa de ciertas prácticas en las economías de mercado (como la naturaleza no lucrativa del seguro y la atención médica), la legitimidad y la protección (legal y política) de ciertas formas de institución en la economía de libre mercado o la detección de problemas sociales.

Como resultado, la economía social puede adoptar la forma de movimientos sociales, que pueden ser formales (por ejemplo, plataformas o federaciones), informales y ad hoc. Igualmente, pueden ser el resultado de esfuerzos para agrupar organizaciones por sector, país, región, etcétera.

Independientemente de las razones por las cuales se han unido, estas organizaciones son una fuerza económica, social y política y tienen preocupaciones comunes. Aunque algunos de estos movimientos son a menudo frágiles y están muy lejos de ser globales, las organizaciones que pueden afiliarse a la ESS son parte de la sociedad civil en el escenario político regional, nacional o internacional.

Figura 1.2: Ilustración de una economía plural: enfoque holístico de la protección social

1.5.3 Reconocimiento de una economía plural

Existen diversos mecanismos que pueden lograr objetivos similares como la generación de empleo, protección social, bienestar, riqueza, innovación, atención, etcétera. La mayoría de las sociedades están compuestas de una pluralidad de interlocutores públicos y privados que pueden estar orientados hacia acciones lucrativas o no lucrativas. La protección social es un buen ejemplo de cómo diferentes mecanismos provistos por diferentes interlocutores y basados en diferentes razonamientos podrían articularse para lograr un objetivo común, por ejemplo, la protección social para todos. En muchos países, estos mecanismos coexisten sin estar vinculados entre sí, pero podrían articularse a través de un proceso de redistribución (Figura 1.2) para finalmente ofrecer lo que la OIT denomina piso de protección social.

1.6 Conclusiones fundamentales

- La ESS se refiere a formas específicas de organizaciones y empresas. Los tipos más

comunes son las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, organizaciones comunitarias, empresas sociales y algunas fundaciones. La ESS es en realidad un grupo de organizaciones dinámico y en evolución.

- Las OESS comparten rasgos comunes que las diferencian de la economía pública y de la economía lucrativa convencional. Todas persiguen objetivos sociales y económicos combinados y comparten principios operativos específicos basados en la participación, solidaridad, innovación, incorporación voluntaria y propiedad colectiva.
- El término economía social y solidaria no se utiliza solamente para agrupar a estas realidades. La economía social, economía solidaria, economía popular y organizaciones no lucrativas son conceptos relacionados. Todos tienen ciertos orígenes geográficos y antecedentes teóricos y enfatizan dimensiones particulares de esta forma económica.
- Las OESS ofrecen muchas ventajas comparativas para abordar los retos sociales, económicos y políticos en todo el mundo, incluyendo la cohesión social, el empoderamiento y el reconocimiento de una economía plural.

Capítulo 2: Gobernanza y gestión de las OESS

2.1 Introducción

Aunque las OESS son heterogéneas, operan sobre la base de principios similares. En gran medida, la gobernanza y gestión de estas organizaciones han sido influenciadas significativamente por su membresía y propiedad colectivas. Impulsadas principalmente por motivos de beneficios sociales en contraposición con la acumulación de capital, estas organizaciones mayormente están “centradas en las personas”. En consecuencia, cada miembro tiene el mismo derecho a participar en la empresa y a pesar de las diferentes estructuras organizativas, todas estas organizaciones se esfuerzan por ofrecer a sus miembros la oportunidad de participar en su gobernanza y gestión.

El objetivo de este capítulo es explicar como las OESS son gobernadas y gestionadas, prestando atención a la naturaleza de la propiedad y la membresía y a las implicaciones para la participación de los miembros. Este capítulo debe darnos una mejor comprensión de los puntos fuertes y débiles en la gestión de las OESS y las posibilidades de mejorar la eficiencia en sus operaciones. Considerando que las OESS utilizan un enfoque empresarial para satisfacer las necesidades y expectativas sociales, el capítulo comienza con la comparación de su gobernanza y gestión con las empresas capitalistas convencionales.

2.2 Gobernanza y gestión de las OESS

2.2.1 Definición de gobernanza y gestión

Aunque los conceptos de gobernanza y gestión son utilizados a veces indistintamente, tienen significados ligeramente diferentes. La gobernanza ha sido definida a menudo en el contexto del ejercicio del poder del estado (consulte Hyden y Court, 2002: 13-33; Olowu, 2002: 4; Hyden, 1992: 7), pero en realidad el concepto se aplica a un contexto

mucho más amplio de la sociedad humana. Más que politizar el concepto, definimos la gobernanza aquí como el ejercicio de la autoridad institucional para determinar la utilización de los recursos en la manera de abordar los asuntos de una sociedad (Banco Mundial, 1991). Esta definición implica que la gobernanza ocurre en las organizaciones sociales de todas las formas y tamaños y en las organizaciones privadas, públicas, lucrativas y no lucrativas. La lógica detrás de la gobernanza es normalmente asegurar que una organización produzca resultados importantes, a la vez que evite consecuencias indeseables para las personas interesadas.

El concepto de gestión también ha atraído muchas definiciones en la literatura. Por ejemplo, una definición popular en la literatura sobre microfinanzas es que la gestión es el proceso de hacer las cosas eficiente y eficazmente con las personas y a través de ellas. (Churchill y Frankiewicz, 2006: 2). Para nuestros objetivos, definimos la gestión como la organización y coordinación de las actividades y los esfuerzos de las personas de acuerdo con políticas diseñadas para lograr las metas deseadas (Business Dictionary, <http://www.businessdictionary.com/definition/management.html>). Como proceso, la gestión consiste en planificar, organizar, dirigir y supervisar a las personas para que realicen las tareas necesarias para lograr las metas trazadas. (Churchill y Frankiewicz, 2006: 2-8). Claramente, la gestión ocurre en las organizaciones de todas las formas y tamaños.

La distinción básica entre estos dos conceptos es que mientras que la gobernanza crea el marco para desarrollar las actividades organizativas, la gestión se ocupa de la implementación cotidiana de las actividades organizativas previstas en el marco. Por tanto, la gobernanza es más amplia que la gestión, porque proporciona las políticas que conforman la base del trabajo de gestión. En el contexto de las OESS, la gobernanza tiene que ver con la formulación de políticas que identifiquen las

actividades y movilicen los recursos para lograr las aspiraciones o las metas de los miembros y/o usuarios; la gestión se ocupa realmente de realizar las actividades para alcanzar las metas o aspiraciones de los miembros y/o usuarios. El cuadro 2.1 intenta simplificar esta distinción.

Cuadro 2.1: Gobernanza vs. gestión en las organizaciones

Cuando un grupo de personas delibera y decide que tipo de actividades realizarán para lograr ciertas metas, están desempeñando un rol de gobernanza, pero cuando participan en la realización de las actividades seleccionadas para alcanzar un objetivo, están desempeñando un rol de gestión.

La determinación de quién desempeña cuál de estos dos roles en una organización se basa a veces en la propiedad y la membresía de la organización. Mientras que los dueños y los miembros deberían actuar como jefes y desempeñar los roles de gobernanza, quienes no son miembros serían los agentes de los jefes y desempeñarían los roles de gestión. En algunos casos, el tamaño de la organización influye en este aspecto: las organizaciones pequeñas tienen más probabilidades de combinar estos roles que las grandes organizaciones.

La siguiente sección intenta mostrar cómo la propiedad influye en la separación de las funciones de gobernanza y gestión en las empresas privadas y las OESS.

2.2.2 Propiedad y gobernanza

Las empresas capitalistas son empresas comerciales cuyo objetivo es obtener ganancias de sus actividades para distribuirlas entre sus miembros. Existen generalmente tres formas de propiedad en estas empresas: sociedad unipersonal, asociaciones y corporaciones. Mientras que una sociedad unipersonal es un negocio que pertenece a una sola persona, una asociación es un negocio que pertenece a más de una persona. Las corporaciones son compañías legalmente constituidas que pertenecen a accionistas que compran las acciones

o títulos de la compañía en los mercados de capital (Kim y Nofsinger, 2007: 2).

Independientemente de esta distinción, la práctica común en las empresas capitalistas, con excepción de una sociedad unipersonal, es la separación de las funciones de gobernanza y gestión. Mientras que los dueños desempeñan los roles de gobernanza, la gestión (que involucra al personal ejecutivo empleado por los dueños) se encarga de la función de control. (Kim y Nofsinger, 2007: 3). El personal ejecutivo incluye a los administradores o directores ejecutivos a través de los contadores y auditores y los oficinistas, secretarías y asistentes de oficina. Por tanto, en la mayoría de estas empresas quienes realizan las funciones de gobernanza se diferencian de quienes desempeñan las funciones de gestión. Mientras que los dueños son los jefes y se limitan a establecer las metas y políticas para lograrlas, el personal ejecutivo trabaja cotidianamente para que los dueños logren las metas trazadas.

Las formas de propiedad en las empresas capitalistas también son discernibles en las OESS. El cuadro 2.2 muestra las formas de propiedad en diferentes tipos de OESS.

Cuadro 2.2: Formas de propiedad en las OESS

Propiedad	Type of SSEO
Sociedad unipersonal	Empresas sociales, fundaciones
Asociación	Empresas sociales, fundaciones, sociedades mutuales, asociaciones, cooperativas
Corporación/acciones	Cooperativas

Sin embargo, a diferencia de las empresas capitalistas, la mayoría de las OESS no han separado eficazmente la realización de los roles de gobernanza y gestión. Esto sucede en parte porque estas organizaciones operan sobre la base de principios colectivos y democráticos que traen como resultado la prevalencia de la autogestión y la gestión colectiva en contraposición con la gestión jerárquica que es típica de las empresas capitalistas.

La autogestión también prevalece en algunas OESS en parte debido a su pequeño tamaño. En organizaciones como las empresas sociales, las sociedades mutuales y las organizaciones comunitarias, los dueños o miembros que establecen las metas y diseñan las políticas para guiar las actividades de la organización son las mismas personas que participan en la gestión de la organización realizando las actividades cotidianas necesarias para lograr sus objetivos. De esta manera, los mismos miembros alternan en los roles de gobernanza y gestión.

La gestión jerárquica también está presente en algunas OESS. Sin embargo, la membresía abierta y voluntaria y el liderazgo democrático en estas organizaciones reduce la jerarquía a un mecanismo para compartir la información más que para dar órdenes o instrucciones. Un caso en cuestión son las cooperativas en los países anglófonos que han evolucionado con un marco jurídico que establece la separación de las funciones de gobernanza y gestión (Develtere, 2008; Wanyama, Develtere y Pollet, 2009), dando lugar así a una estructura jerárquica que separa a los miembros, el comité de dirección y el personal administrativo.

Por tanto, la separación (o no separación) de los papeles de gobernanza y gestión en las OESS ha dado lugar a sistemas de gestión ligeramente diferentes, con implicaciones para la participación de los miembros en la gobernanza y gestión de sus organizaciones.

La siguiente sección explora las formas de participación de los miembros en diferentes tipos de OESS.

2.2.3 Participación

La diversidad entre las organizaciones de economía social sugiere que la forma de gobernanza y gestión adoptada por cualquier organización tiende a estar determinada por su naturaleza y contexto de operación. No es inusual que el mismo tipo de organización tenga diferentes estructuras y prácticas de gobernanza y gestión en diferentes lugares y circunstancias. Al ser conscientes de estas realidades, es útil intentar analizar algunas generalizaciones sobre la participación de los

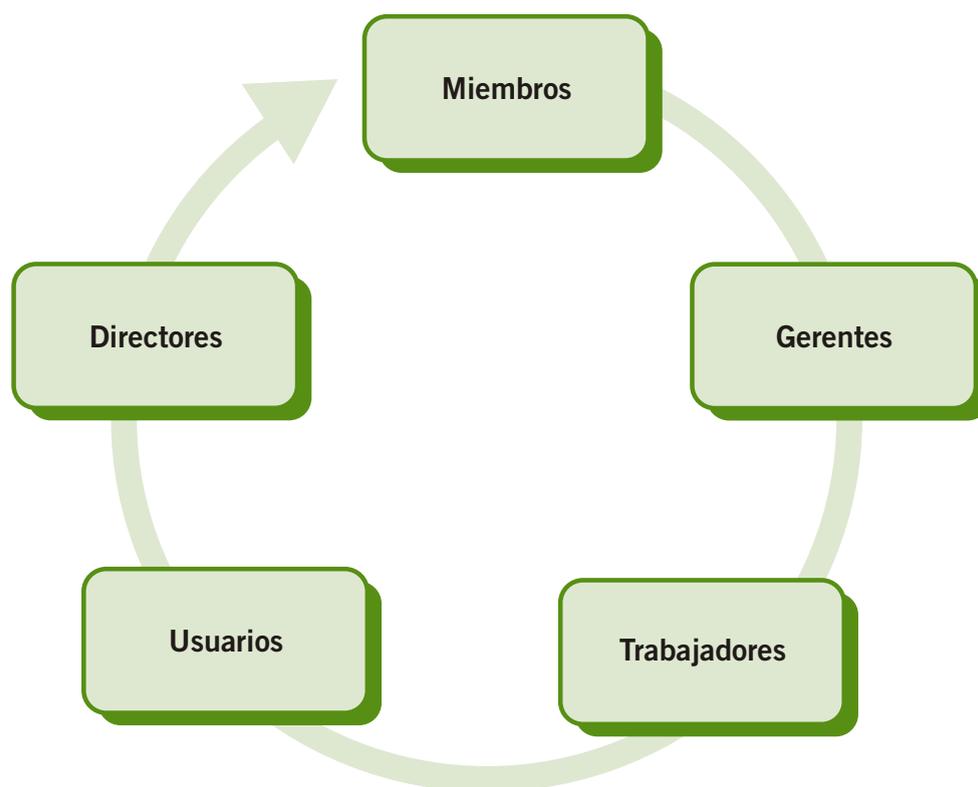


Neela, 39 años, fundadora de un proyecto de cooperativa rural (sostenido por la OIT) reagrupando a las mujeres en su pueblo de Kesavarayampatti (Madrás).

miembros en la gobernanza y gestión de diferentes tipos de OESS.

Como mencionamos anteriormente, la propiedad colectiva y la gobernanza democrática son típicas de la mayoría de las OESS en todo el mundo, con excepción de algunas empresas sociales. Dicha propiedad y gobernanza permite que los miembros (y algunas veces los trabajadores, usuarios y beneficiarios) participen equitativamente en el proceso de toma de decisiones; o sea, las diversas contribuciones de los miembros reciben el mismo reconocimiento y valor.

Sin embargo, el grado de participación varía ampliamente con el tipo de organización y el contexto de operación. Por ejemplo, algunas organizaciones pueden sopesar los votos de los miembros, no sólo para reflejar los diferentes grados de actividad de los miembros del grupo sino también para reconocer las diferencias entre ellos

Figura 2.1: Papel de los miembros en un modelo de autogestión

en términos del número de miembros de base. Algunas organizaciones pueden resultar más democráticas que otras. Siendo así, puede generalizarse que algunas organizaciones permiten que sus miembros participen tanto en los asuntos de gobernanza como de gestión, mientras que otras permiten que sus miembros participen en unos u otros. En esta medida, podemos identificar la autogestión, la gestión colectiva y la gestión jerárquica en las OESS.

Autogestión

Es el arquetipo del principio de dirección democrática en las OESS. La autogestión concede a todos los miembros (y algunas veces a los trabajadores y usuarios) el derecho a participar en la gobernanza y gestión de la organización a través del voto sobre asuntos que requieren decisiones. A diferencia de las empresas privadas donde los accionistas votan sobre la base de su porción de capital en la firma, los votos de los miembros en las OESS son iguales. El resultado de conceder la igualdad a todos los miembros es la autogestión que confiere el control de la organización a cada miembro. Las estructuras solidarias son utilizadas

para generar bienes y servicios para los miembros y las personas a su cargo. Los miembros dependen de reglas negociadas y recíprocas basadas en la acción colectiva y el control social para desarrollar sus actividades. Esto ayuda fundamentalmente a establecer una estructura de dirección más o menos uniforme que reduce la autoridad jerárquica en la gobernanza y la gestión. Cada miembro, por tanto, es responsable de la gobernanza y la gestión de la organización cada cierto tiempo. La figura 2.1 ilustra cómo los miembros desempeñan diferentes papeles en diferentes momentos.

Este modelo de control de la gestión por parte de los miembros es típicamente aplicado en organizaciones pequeñas donde los miembros también son los trabajadores y algunas veces los beneficiarios. Los ejemplos incluyen las cooperativas de trabajadores, sociedades mutuales, asociaciones, empresas sociales y organizaciones comunitarias. En América Latina y en la mayoría de los países francófonos, esta forma de gestión es la más común en las OESS, no sólo debido al tamaño de las organizaciones, sino también al énfasis en la naturaleza empoderadora y liberadora de la economía solidaria.

Gestión colectiva

La propiedad de los miembros de una organización a veces conlleva a compartir las responsabilidades entre ellos mismos sin ceder necesariamente la autoridad controladora democrática de todos los miembros. El resultado es que los miembros gestionan colectivamente las organizaciones, pero desempeñan diferentes roles. Es a esto a lo que nos referimos como gestión colectiva, que es ampliamente utilizada en organizaciones sociales y solidarias de mediano y gran tamaño, particularmente en Europa, América del Norte y África. Esta forma de gestión surge del hecho de que la autogestión puede no resultar efectiva en un negocio a gran escala (Davis, 2004: 92). A medida que crece la empresa en tamaño, su gestión necesita transformar sus estructuras de gobernanza y gestión para aceptar la especialización de roles. Un ejemplo de empresas sociales puede ayudar a explicar este aspecto.

Las empresas sociales – organizaciones que buscan soluciones empresariales a los problemas sociales (Thompson y Doherty, 2006: 362) – tienden a comenzar mayormente como sociedades unipersonales o como asociaciones. En consecuencia, la propiedad y membresía tienden a ser pequeñas al principio. Esto hace innecesaria la separación de los roles de gobernanza y gestión; los dueños desempeñan ambos papeles y la

organización es autogestionada. Cuando la organización crece en tamaño, se requieren cambios en la gobernanza y la gestión que conducen a la separación de los dos roles en la realización de las actividades organizativas. La organización entonces adopta la gestión colectiva. El ejemplo de la compañía de alimentos integrales Suma en el estudio de caso 2.1 ilustra claramente esta transformación.

La gestión colectiva es también utilizada comúnmente en fundaciones que son clasificadas como OESS. Como son en gran medida organizaciones filantrópicas, las fundaciones comienzan con la iniciativa de individuos y subsecuentemente expanden la propiedad a otros que comparten las mismas metas. Con una pequeña propiedad, los socios comparten la responsabilidad de gobernar la organización constituyéndose ellos mismos en una junta directiva. La composición y tamaño de la junta tiende a depender del número de socios: donde existen pocos socios, todos ellos podrían convertirse en miembros de la junta, pero donde existen muchos socios, probablemente elegirían a un grupo más pequeño para constituir la junta. La junta entonces contrata a personal profesional para implementar sus decisiones. De esta manera, la junta desempeña el papel de gobernanza, mientras que el personal contratado desempeña el rol de gestión.

Figura 2.2: Un modelo de gestión colectiva



Las sociedades mutuales y las organizaciones comunitarias también son ejemplos de la gestión colectiva en el sentido de que los participantes negocian y deciden sobre las condiciones y regulaciones que gobiernan la conducta de los miembros y las actividades de grupo para lograr sus objetivos. Los procedimientos y los roles de dirección también son negociados y acordados en el mismo comienzo. A partir de entonces, los roles de dirección son asignados, ya sea a través de elecciones simples o mediante la selección de individuos sobre la base de sus capacidades. En la mayoría de los casos, se crean tres roles de dirección: presidente, secretario y tesorero. El presidente tiene normalmente la responsabilidad de actuar como representante del grupo y de convocar y presidir las reuniones, el secretario lleva el registro de las actividades del grupo y el tesorero custodia los bienes o recursos del grupo. Estas responsabilidades de dirección tienden a ser consideradas como un servicio entre iguales. Un dirigente es visto como el “primero entre los iguales” quien no se espera que “comande” a sus colegas, sino que “consulte, facilite y guíe”.

Con esta simple estructura, todos los miembros participan colectivamente en la gobernanza y gestión de sus organizaciones, con dirigentes que sólo desempeñan un papel de facilitadores. Esta forma de estructura es particularmente visible en los fondos rotatorios y las asociaciones crediticias (ROSCA), asociaciones de acumulación de ahorro y crédito (ASCA), asociaciones mutuales de seguro de salud y pequeñas organizaciones comunitarias como los grupos de mujeres y los grupos de jóvenes (Wanyama, 2001). La figura 2.2 a continuación ilustra un ejemplo de modelo de gestión colectiva en las OESS.

Por tanto, en este modelo de gestión, los miembros y/o usuarios comparten la responsabilidad de gobernar y gestionar las organizaciones sin ninguno de ellos ser necesariamente superior a los demás. Al igual que en la autogestión, la estructura de gobernanza y gestión permanece uniforme, pero los miembros desempeñan diferentes papeles.

Sin embargo, el entorno competitivo en el que se encuentra la ESS obliga cada vez más a algunas



La cooperativa San Lorenzo en Cerdeña

organizaciones en algunas partes del mundo a adoptar estructuras más formales y algunas veces jerárquicas de gobernanza y gestión, sin perder el carácter colectivo y solidario. Por ejemplo, las organizaciones de microseguros, que necesitan profesionalidad para mantener sus actividades en un entorno competitivo, contratan cada vez más personal especializado para gestionar sus actividades, mientras los miembros mantienen la responsabilidad gobernadora a través de juntas elegidas (Qureshi, 2006). Las cooperativas en los países anglófonos también están adoptando este modo de gobernanza, cambiando de la autogestión o la gestión colectiva a la gestión jerárquica.

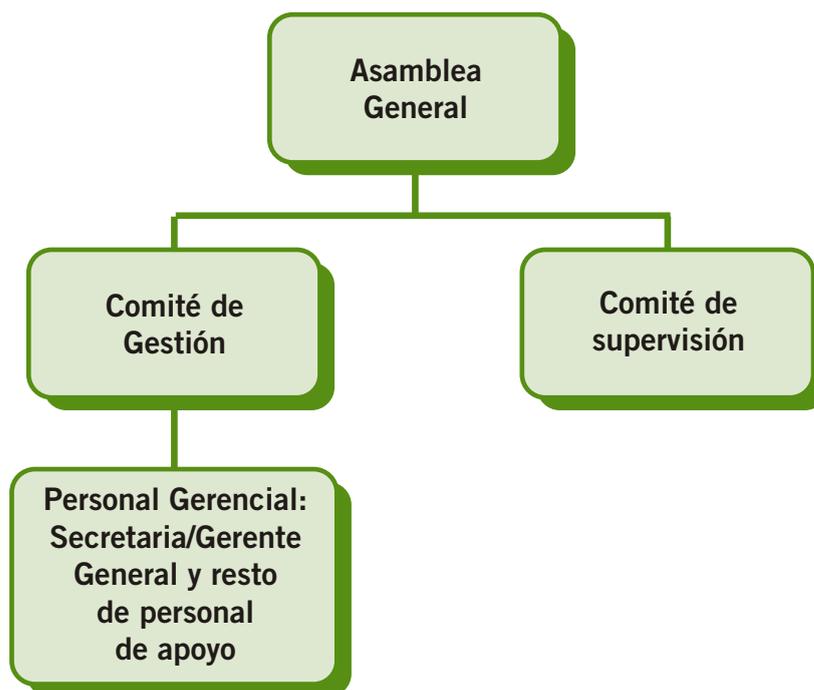
Gestión jerárquica

La gestión jerárquica es típica de las empresas capitalistas (o incluso del servicio público) donde una junta directiva leiga se encarga de la política y la dirección, y la administración es responsable de los negocios cotidianos. Esta forma de gestión también surge lentamente en la ESS. El ejemplo más evidente son las cooperativas en los países anglófonos y algunas empresas sociales a gran escala.

La gestión jerárquica en la ESS puede ser el resultado de demandas de eficiencia y competitividad, mientras que en algunos casos es una respuesta al entorno legal de las organizaciones. Por ejemplo, en los países anglófonos que siguen la tradición británica de desarrollo cooperativo, los marcos jurídicos han sido desarrollados para guiar la gobernanza y la

gestión de las cooperativas. Dicha legislación es informada por la noción de que las cooperativas tienen dos partes: la parte empresarial que obtiene el dinero y la parte social que lo gasta. Según esta opinión, las cooperativas son, por una parte, asociaciones de personas y, por la otra, tareas económicas gestionadas como cualquier otro negocio (Davis, 2004: 91). Esta visión dualista de las cooperativas es parcialmente responsable de la idea de separar las funciones de gobernanza y gestión, que crea una estructura jerárquica en la gobernanza y gestión de las cooperativas en el mundo anglófono.

Figura 2.3: gobernanza y gestión en las cooperativas



De acuerdo con los principios cooperativos de membresía libre y voluntaria y de dirección democrática, los miembros son los dueños de estas organizaciones y constituyen el organismo supremo del proceso de toma de decisiones. Los miembros, por tanto, desempeñan la función de gobernanza en las cooperativas. En consecuencia, todos los miembros participan directa o indirectamente en la Reunión General Anual (RGA) o Asamblea que celebran las cooperativas todos los años y que es la autoridad suprema de la organización. Cuando los miembros participan indirectamente, como en el caso de las grandes cooperativas, eligen a delegados que los representen en la RGA. La Asamblea elige democráticamente a un Comité de Dirección por un período especificado que será responsable de la gestión de la cooperativa.

La RGA también elige a un Comité Supervisor que desempeña la supervisión y el monitoreo de la gestión de la cooperativa. Este comité es responsable de asegurar que el Comité de Dirección y el personal empleado realicen sus funciones de acuerdo con los reglamentos de la cooperativa, las provisiones de la legislación cooperativa, las resoluciones de la RGA y los mejores intereses de los miembros.

El Comité de Dirección es responsable de implementar las decisiones tomadas por la Asamblea General o la RGA de la cooperativa. Para lograr este objetivo, el Comité tiene la potestad de contratar al personal que lo ayudará en la realización de las funciones administrativas. Consecuentemente, las actividades cotidianas de las cooperativas son realizadas por el personal administrativo bajo la dirección del Comité de Dirección. Dicho personal normalmente incluye a un gerente, contador(es), empleado(s) y secretaria. La cantidad de personal varía según la naturaleza y el tamaño de la cooperativa. Por tanto, al igual que en las empresas privadas, la mayoría de las cooperativas han separado las funciones de gobernanza y gestión. La figura 2.3 ilustra la estructura jerárquica de la gobernanza y la gestión en las cooperativas en países anglófonos.

2.2.4 Regulaciones

Las OESS han existido durante siglos, pero muchas de ellas, especialmente las organizaciones pequeñas y/o informales, no han sido reconocidas legalmente en algunos países. Por ejemplo, las organizaciones comunitarias, asociaciones comunales y las sociedades mutuales han sido una característica de

la mayoría de las sociedades (Defourny y Develtere, 2009: 2-8), pero pocas veces son reconocidas legalmente con esos nombres en la mayoría de los países anglófonos. En consecuencia, no ha existido un marco regulador específico para la gobernanza y la gestión de estas organizaciones en estos países. Las regulaciones para las organizaciones públicas y las empresas capitalistas que ofrecen servicios similares generalmente no se aplican a las OESS. Incluso en los países francófonos (donde las OESS mutuales son ampliamente reconocidas por la ley), las regulaciones para ofrecer ciertos servicios tienden a excluir a algunas de las más pequeñas de estas organizaciones. El ejemplo de la aplicación del “Código de Seguros” (Code des Assurances CIMA) en África Occidental (consulte el cuadro 2.3) ilustra este aspecto.

Cuadro 2.3: Aplicación del “Código de Seguros CIMA” en África Occidental

En 1995, los países de la Zona del Franco (Zone Franc) de África Occidental adoptaron el marco regulador de seguros de la *Conference Inter-Africaine des Marches d'Assurance* (CIMA) para regir la industria de los seguros. El “Código de Seguros CIMA” define las 23 clases diferentes de negocios de seguros que pueden practicarse, estipula el proceso de licencias para las diferentes clases de empresas de seguros y establece las normas (como los requisitos de capital mínimo, proporciones de solvencia y requisitos de contabilidad) para los operadores. A pesar de la existencia de esta legislación en la región, la mayoría de los países no la aplican a las sociedades mutuales que operan esquemas de seguros. Los gobiernos y los funcionarios de la CIMA son conscientes de que estas sociedades no se ajustan al “Código” debido a su incapacidad de cumplir normas como los requisitos de capital mínimo y las proporciones de solvencia, sin embargo satisfacen necesidades que las compañías comerciales de seguros no satisfacen. Los funcionarios de la CIMA y los gobiernos han, por tanto, optado por tolerar el no cumplimiento de las sociedades mutuales, que continúan siendo regidas al margen de cualquier regulación.

Fuente: Aliber e Ido, 2002: 8

No obstante, existen intentos en muchos países de reconocer formalmente a todas las OESS dentro de la ley, que está allanando el terreno para el desarrollo de marcos reguladores para estas organizaciones. Por ejemplo, los gobiernos de Etiopía, Rwanda y Sudáfrica están desarrollando legislaciones y organismos reguladores para las cooperativas. En los países francófonos de África Occidental, existen intentos para legislar las sociedades mutuales y las asociaciones, que podrían allanar el terreno para la creación de un marco regulador para su gobernanza y gestión.

Esto no debe malinterpretarse como que toda la ESS carece de legislación y regulaciones sobre gobernanza y gestión. En algunos países existen regulaciones para algunas organizaciones, pero no para otras. Por ejemplo, ya nos hemos referido a las cooperativas en los países anglófonos de África que operan según provisiones legislativas y existen organismos gubernamentales que regulan su registro, gestión y liquidación (Develtere y Pollet, 2008). Sin embargo, en los mismos países, no existe legislación o regulación para otros tipos de OESS, particularmente las pequeñas e informales como las organizaciones comunitarias y las sociedades mutuales. Mientras que las cooperativas son gestionadas y gobernadas según las provisiones jurídicas impuestas por un organismo regulador, no sucede lo mismo con los otros tipos de OESS. Igualmente, los países francófonos parecen enfatizar el papel de las sociedades mutuales en sus leyes más que otras formas de OESS, particularmente las cooperativas. Como resultado, existen marcos reguladores para las sociedades mutuales, pero no para las cooperativas. Este tipo de escenario ha dado lugar a diferentes prácticas en la gobernanza y gestión de la ESS en los países y regiones del mundo.

2.2.5 Gestión de los recursos humanos

La gestión de los recursos humanos se refiere al proceso de contratación, desarrollo y motivación de las personas que trabajan para lograr las metas organizativas. Esto incluye el desarrollo de la estructura organizativa para determinar las necesidades de personal, contratación del personal requerido, orientación y formación del personal contratado, desarrollo profesional, compensación y remuneración y evaluación del desempeño

(Churchill y Frankiewicz, 2006: 200; Davis, 2004: 132). Esta definición implica, al menos en teoría, la separación de las funciones de gobernanza y gestión en el sentido de que tiene que haber un “dueño” que desempeñe el papel de gobernanza para determinar las necesidades de personal y contratar a las personas en la organización para que realicen las funciones de gestión. Esto sugiere poca aplicación de la gestión de los recursos humanos en las OESS, ya que la mayoría de ellas tienden a combinar las funciones de gobernanza y gestión. Sólo en aquellas organizaciones que han separado las funciones de gobernanza y gestión, los problemas de la gestión de los recursos humanos son claramente discernibles.

En dichas organizaciones, el comité de dirección o la junta directiva contrata al personal para que realice las funciones administrativas. Mientras que las grandes organizaciones, particularmente las cooperativas, tienden a aplicar un proceso de contratación profesional que sigue un procedimiento típico,¹ las organizaciones relativamente pequeñas pocas veces se ajustan a ese proceso. Esto podría ser debido a una variedad de razones, como la carencia de recursos para pagar los gastos relacionados y el carácter de la junta directiva o el comité de dirección. Después de la contratación, pocos en la ESS capacitan a su personal, la principal excepción nuevamente son las cooperativas. En algunos países como Kenya, Tanzania y el Reino Unido, existen colegios cooperativos donde los gerentes de las cooperativas pueden recibir cursos de formación. Los otros tipos de organizaciones no tienen instituciones especializadas que puedan capacitar a su personal. La baja remuneración, relativa a las tasas del mercado, ha provocado que muchas organizaciones se esfuercen por mantener al personal capacitado, competente y cualificado ya que su rotación tiende a ser alta.

Aunque las OESS relativamente pequeñas no tienen sistemas de gestión de recursos humanos tan elaborados, utilizan vías alternativas para alentar a las personas a trabajar para lograr sus objetivos. Para la contratación, la mayoría de las organizaciones comunitarias, sociedades mutuales y

asociaciones buscan entre sus miembros el personal cualificado y dependen de los talentos especializados de sus miembros. Como se ilustra en el ejemplo de Suma en el estudio de caso 2.1, las empresas sociales y las cooperativas de trabajadores dependen de la ingeniosidad de sus miembros para realizar el trabajo. Los trabajadores miembros dependen de la conciencia de sí mismos y la reflexión continua sobre el desempeño del personal para identificar las áreas donde se puedan aprender lecciones para mejorar el trabajo. De ese modo, ellos desarrollan lo que Davis (2004: 120120-122) denomina “habilidades de autogestión”. Convierten toda la organización en un “centro de aprendizaje” que desarrolla los recursos humanos para la empresa. La creación de capacidades está dentro de la organización y los sistemas de aprendizaje internos se basan en la democracia y el empoderamiento. También debemos destacar que la remuneración de los trabajadores no está simplemente compuesta por el dinero tradicional y el paquete de beneficios, sino también incluye bienes y servicios generados por la organización.

2.3 Gestión de los recursos en las OESS

2.3.1 Necesidades de recursos

Las condiciones necesarias en la sociedad tienden a generar una gran cantidad de respuestas de las personas, la mayoría de las cuales terminan como OESS. Habiendo nacido de la necesidad (Defourny y Develtere, 2009: 18), las necesidades de recursos de la ESS son tan diversas como los problemas que enfrenta la sociedad humana. En su búsqueda por cubrir los diversos riesgos que enfrentan sus miembros, las sociedades mutuales necesitan recursos para cubrir a sus miembros en caso de enfermedad, gastos funerarios, malas cosechas, matrícula escolar y otras formas de condiciones de vida precarias. Igualmente, las organizaciones comunitarias y las asociaciones tienen que resolver una gran cantidad de problemas en su búsqueda por satisfacer las necesidades individuales y comunales: déficits de trabajo agrícola y pastoral,

¹ El procedimiento incluye determinar la necesidad de personal, ofrecer una descripción del puesto de trabajo, aclarar los criterios de selección, anunciar el puesto vacante interna y externamente, evaluar a los candidatos y seleccionar el candidato mejor cualificado para el empleo.

instalaciones educacionales, médicas, hidráulicas, de comunicación y del hogar, e innovaciones en varias actividades económicas para mejorar las condiciones de vida, entre otras. Las cooperativas y las empresas sociales en diferentes sectores necesitan capital laboral para operar y mejorar la productividad de sus diferentes negocios para cumplir sus objetivos sociales. En resumen, las OESS necesitan una variedad de recursos, desde humanos hasta financieros, para producir bienes y servicios para responder a los riesgos y escaseces que enfrenta la sociedad humana.

2.3.2 Fuentes de recursos

Aunque las OESS pueden obtener recursos de diversas fuentes, mayormente dependen de recursos suministrados por sus iniciadores y/o miembros. Los recursos suministrados por los miembros en las cooperativas adoptan la forma de acciones, mientras que en las sociedades mutuales, las organizaciones comunitarias y las asociaciones son suscripciones periódicas, activos en especie y trabajo voluntario. En las empresas sociales, estos recursos adoptan la forma de contribuciones al capital o activos en especie. En las fundaciones, los partidarios de la causa hacen donaciones filantrópicas o legados (Fonteneau y Develtere, 2009).

Además de los recursos generados por los iniciadores y miembros, las OESS también obtienen recursos de sus propias actividades. Al ser empresas económicas, muchas de ellas generan dividendos de la venta de bienes y servicios al público, a menudo en competencia con otros operadores privados. Los dividendos generados de esta manera tienden a ser invertidos nuevamente en las actividades de las organizaciones, si no se necesitan para ofrecer un servicio social.

Debido a que las OESS dependen de los recursos suministrados por sus miembros y de los dividendos obtenidos de sus actividades, a menudo se dice que se financian autónomamente. Sin embargo, estas organizaciones también reciben recursos de organizaciones públicas y filantrópicas para fortalecer su capacidad de ofrecer bienes y servicios. Los recursos públicos adoptan la forma de subsidios de los gobiernos locales y nacionales, así

como la asistencia oficial al desarrollo de los países desarrollados a los países del Sur. Las contribuciones filantrópicas son donaciones de organizaciones no gubernamentales y fundaciones, principalmente del Norte.

No obstante, debe enfatizarse que la aceptación de recursos públicos y donaciones no usurpa necesariamente la autonomía de las OESS. Las organizaciones tienden a aceptar los recursos en el interés de apoyar y preservar su propia trayectoria. Típicamente, estas organizaciones reciben recursos externos debido al deseo del público de incrementar la disponibilidad y accesibilidad de sus bienes y servicios, incluso cuando el grupo destinatario no puede pagar adecuadamente los costos de producción. A veces las suscripciones de los miembros no pueden cubrir los costos de producción y el suministro de bienes y servicios que son considerados deseables por la organización y la comunidad.

2.3.3 Supervisión de los recursos

La protección de los recursos contra el fraude, el robo y el uso indebido es importante en todas las organizaciones. Las organizaciones privadas se defienden del fraude y la mala administración mediante el establecimiento de sistemas de gestión que incluyen un estricto control o procesos de contabilidad, auditorías internas y poderosas juntas directivas para supervisar la gestión de la



Una Cooperativa de Mujeres en Mtongani (Dar Es Salaam, Tanzania). El proyecto (apoyado por la OIT) es dirigido de forma cooperativa para el cultivo de hongos y cría de gallinas, fue propuesto como una alternativa a la actividad que solía ser la principal de la mujer en la zona: quebrar piedras. En esta foto: hongos procedentes de la cooperativa que se vende en el mercado.

organización (Biety, 2005: 239). Aunque las OESS tienen sistemas de contabilidad, auditoría y supervisión, el grado en que se utilizan en la administración de los recursos varía según las diferentes formas de organización.

Contabilidad

Se refiere a la función de recopilar, compilar, informar y archivar las actividades y recursos de una organización. La información generada por esta función ayuda a los individuos encargados de la gobernanza y la gestión a adoptar decisiones informadas (Kim y Nofsinger, 2007: 25). En las organizaciones privadas, esta información no es solamente importante para el uso interno sino también para personas ajenas: inversionistas, banqueros, acreedores y empleados muy interesados en la salud financiera de la firma. Consecuentemente, la función de contabilidad es fundamental para controlar los recursos y actividades de las organizaciones privadas.

Las prácticas de contabilidad varían en las OESS. Mientras que las organizaciones grandes y relativamente formalizadas utilizan normas internacionales de contabilidad para generar, informar y mantener la información sobre los recursos y actividades de la organización, las organizaciones más pequeñas y menos formalizadas no los utilizan. Esas organizaciones utilizan sistemas básicos de contabilidad, en los cuales un individuo u organización registra transacciones financieras como ventas, compras, ingresos y pagos. Algunas organizaciones incluso dependen de la memoria individual para generar y reportar información sobre sus recursos y actividades.

Esta variación en los procesos de contabilidad se debe parcialmente a las regulaciones (o falta de regulaciones) en estas organizaciones. Por ejemplo, en la mayoría de los países anglófonos, las regulaciones exigen que las cooperativas utilicen normas internacionales de contabilidad para informar anualmente sobre sus activos y pasivos a los miembros. Sin embargo, no existe esa regulación para las organizaciones comunitarias, las sociedades mutuales y las asociaciones y por tanto sus procedimientos de contabilidad pueden incluir

el uso de la memoria individual, el registro de las actas de las reuniones o la contabilidad básica. En estas situaciones, incluso los miembros que tienen un amplio conocimiento de los recursos de la organización pueden tener dificultad para ofrecer todas sus percepciones individuales al proceso de planificación. En consecuencia, los directores o miembros pueden tomar decisiones basadas en premisas erróneas debido a una información subjetiva e insuficiente.

Auditoría

Generalmente, la auditoría es una evaluación de una persona, organización, sistema, proceso, empresa, proyecto o producto. Las auditorías se realizan para determinar la validez y confiabilidad de la información y para hacer una valoración del control interno de un sistema. El objetivo de una auditoría es expresar una opinión sobre la persona, organización o sistema en cuestión.

En la gestión de las empresas capitalistas, existen auditores internos y externos. Los auditores internos supervisan los procedimientos financieros y operativos de la organización, verifican la exactitud de los registros financieros, aseguran el cumplimiento de las regulaciones de contabilidad, mejoran el control interno y detectan fraudes y el uso indebido de los recursos. Por el contrario, los auditores externos son contadores ajenos a la organización cuyo papel es revisar las declaraciones financieras de la organización y su desempeño en la satisfacción de las necesidades de sus miembros y sus objetivos de responsabilidad social. Los auditores externos dan fe de la veracidad y exactitud de las declaraciones financieras en la representación material de la condición socioeconómica de la organización (Kim y Nofsinger, 2007: 27-28). Por tanto, mientras que los contadores son los responsables de presentar la información administrativa de la organización, los auditores son los encargados de supervisar y verificar la exactitud de dicha información.

La auditoría, al igual que la contabilidad, se aplica moderadamente en las OESS. La auditoría externa se utiliza ampliamente en las cooperativas, las empresas sociales y las fundaciones, pero pocas

veces es utilizada en las sociedades mutuales, las organizaciones comunitarias y las asociaciones. Mientras que las empresas sociales y las fundaciones buscan auditores externos ocasionalmente para que expresen sus opiniones sobre el buen estado de sus organizaciones en aras de asegurarse a sí mismas de su sostenibilidad, las cooperativas, especialmente en los países anglófonos, han tenido que presentar informes de auditorías externas anualmente para cumplir con los requisitos de las regulaciones de gobernanza. La auditoría interna es más frecuente en las cooperativas anglófonas y, en alguna medida, en las empresas sociales y las fundaciones. La auditoría interna en las cooperativas la realiza la mayoría de las veces el comité supervisor en los países anglófonos o un *Commissaire aux comptes* en algunos países francófonos, que no se encuentra en la estructura administrativa de otros tipos de OESS.

Es evidente que las sociedades mutuales, las organizaciones comunitarias y las asociaciones no tienen estructuras formales para realizar la función de auditoría. La implicación es que estas organizaciones pueden ser débiles al evaluar sus procedimientos operativos y verificar la exactitud de la información administrativa. Por mucho que todos los miembros tiendan a supervisar la gestión de estas organizaciones, pueden ser incapaces de detectar el fraude o el uso indebido de los recursos, ya que son ellos quienes participan en el proceso de gestión.

Supervisión

Al igual que en las empresas capitalistas, los miembros y dueños de las OESS supervisan fundamentalmente el desempeño de sus organizaciones. Sin embargo, las prácticas de supervisión varían en las diferentes formas de organización y regiones del mundo. En los países francófonos y en la mayor parte de América Latina, donde las tradiciones mutuales y solidarias enfatizan el empoderamiento y la igualdad, todos los miembros supervisan directamente las actividades de sus organizaciones como parte de sus procesos laborales. En los países anglófonos, la supervisión varía según las formas organizativas. En las empresas sociales y las fundaciones, la supervisión

la realiza la junta directiva, mientras que en las cooperativas, las sociedades mutuales, las organizaciones comunitarias y las asociaciones, la supervisión es responsabilidad de la asamblea general, a veces a través de la administración, como ocurre con las cooperativas. La junta directiva en las empresas sociales y las fundaciones y el comité de dirección en las cooperativas utilizan los informes de las auditorías para evaluar el desempeño de la organización y realizar las acciones necesarias para salvaguardar las metas de la organización. Sin embargo, la falta de informes de auditoría en otros tipos de OESS puede provocar que la asamblea general actúe sobre la base de las opiniones subjetivas de los miembros. La situación podría ser peor donde no exista un marco regulador para complementar el papel supervisor de la asamblea general o de los miembros.

2.4 Mecanismos de financiamiento de las OESS

Además de sus recursos internos, las OESS han sido financiadas tradicionalmente a través de subvenciones y préstamos. Mientras que las subvenciones son regalos de los donantes, los préstamos son fondos que las OESS piden a las instituciones financieras. Debido a que los donantes tienen la prerrogativa de otorgar las subvenciones, las OESS no tienen control sobre esta fuente de financiamiento y ha demostrado ser insostenible. Por otra parte, la disponibilidad de créditos para las OESS se ha reducido debido a que las instituciones financieras las consideran prestatarias de alto riesgo. También, las instituciones financieras a menudo han ofrecido préstamos a corto plazo en vez de los más deseables préstamos a largo plazo. Estas realidades se han combinado para reducir la disponibilidad de recursos financieros para la ESS desde fuera de las organizaciones en medio de crecientes demandas financieras.

Estas demandas han llevado a la innovación financiera en muchas partes del mundo. Una de las innovaciones es el desarrollo de un sector financiero personalizado que no reproduce o extiende simplemente los productos e instrumentos financieros existentes, sino que ofrece un entorno



Con este fin, el 70 por ciento de las acciones del banco pertenecen a la cooperativa, mientras que el 30 por ciento son propiedad de cooperativistas individuales. Sin embargo, esta estructura de propiedad cambió en 2008 cuando el banco abrió sus acciones al público general, después de la conclusión de una oferta pública inicial exitosa (OFI) de 700 000 000 de acciones. Las acciones del banco ahora son comerciadas en el Mercado de Valores de Nairobi para recaudar más capital, que ha permitido al Banco Cooperativo tener una base de capital de más de 13

complejo de inversión social con diversos productos financieros que se corresponden con las necesidades y el ciclo de vida de las OESS (incluyendo las etapas de puesta en marcha, o incluso antes de la puesta en marcha en algunos casos, de consolidación y de crecimiento). Los donantes también responden a este entorno con una reorientación estratégica a partir de obsequios a la inversión mediante la creación de nuevas corrientes de financiamiento como la filantropía empresarial. La creación de nuevos productos financieros y un nuevo vocabulario (por ejemplo, inversión relacionada con la misión, inversión de impacto, inversión relacionada con el programa, finanza social, finanza solidaria, etc.) que se inclina hacia la inversión ética y socialmente responsable (ISR) podría ser una fuente potencial de financiamiento para la economía social (Mendell y Nogales, 2009: 97-98).

Algunas OESS también están avanzando hacia el mercado bursátil para recaudar capital para sus operaciones. Por ejemplo, en Kenya, el Banco Cooperativo, aunque tiene una licencia para realizar negocios bancarios según la Ley Bancaria de 1968, ha mantenido durante mucho tiempo su tradición de ser una cooperativa mediante la restricción de la propiedad del banco al movimiento cooperativo.

500 000 000 de chelines de Kenya (180 000 000 de dólares de los Estados Unidos), que lo convierte en uno de los bancos más poderosos de Kenya.

En realidad, la innovación para recaudar más capital para la economía social va mucho más allá del mercado de valores capitalista a la creación de mercados sociales de valores en países como el Brasil y Sudáfrica. Esta innovación particular ha inspirado a la Fundación Rockefeller en los Estados Unidos para financiar la investigación en la Universidad de Oxford en Gran Bretaña sobre el desarrollo de mercados secundarios y un mercado social de valores para la ESS en otras partes del mundo (Mendell y Nogales, 2008).

También es significativo destacar la creación de redes de instituciones financieras que invierten directamente y, en algunos casos, exclusivamente en la economía social en algunas partes del mundo. Hasta hace poco tiempo, por ejemplo, no había disponibilidad de productos de inversión a largo plazo en Quebec, Canadá. Esto tendía a limitar toda la financiación disponible a préstamos a corto plazo. Esta circunstancia obstaculizó significativamente la capacidad de las OESS de consolidar sus actividades y crecer. En respuesta a esta situación, la *Chantier de l'économie sociale* estableció recientemente el

Fiducie du Chantier de l'économie sociale, un fondo de capital paciente que ofrece capital de inversión a largo plazo a las OESS. El estudio de caso 2.3 explica con más detalles esta iniciativa.

2.5 Hacia la gestión eficiente de las OESS

2.5.1 Conceptualización de la eficiencia

La eficiencia tiende a ser definida de diferentes maneras en diferentes contextos y para diferentes propósitos. En un sentido más general, la eficiencia es normalmente definida como una medida de cuan bien una institución utiliza los recursos disponibles (insumos) para maximizar los resultados (productos). En círculos empresariales, significa minimizar los insumos y maximizar los productos o ganancias. Sin restringirnos necesariamente a las mediciones, utilizamos el término aquí desde su perspectiva administrativa con el significado de hacer las cosas bien para lograr las metas establecidas. Debido a que las OESS abordan los problemas sociales dentro del contexto de su identidad y principios operativos, la interrogante que surge es ¿cuán mejor pueden gobernar y gestionar sus actividades?

2.5.2 Fortalecimiento de la gestión

Como se ha explicado anteriormente, las prácticas de gestión en las OESS varían ampliamente. Mientras que las organizaciones grandes y más profesionales emplean personal capacitado para realizar funciones de gestión como la contabilidad y la auditoría, las pequeñas tienden a depender de sus trabajadores miembros para desarrollar estas funciones. Esta variación se debe en parte a que, en muchos lugares del mundo, las OESS han operado en gran medida con limitados requisitos para informar sobre el desempeño, pocas convenciones de contabilidad y sólo regulaciones mínimas de revelación. (Nicholls, 2009: 758).

No obstante, las OESS operan en el mismo entorno que las empresas lucrativas y la competencia resultante está impulsando cada vez más las innovaciones en la gestión de las OESS. Algunas

organizaciones están siendo más competitivas, aumentando la especialización de sus funciones, empleando personal profesional para que se encargue de sus funciones de gestión y utilizando prácticas convencionales para la gestión de los recursos humanos que incluyen la negociación colectiva de los acuerdos de trabajo con los empleados. El estudio de caso 2.2 sobre la Sociedad Cooperativa de Granjeros Lecheros de Githunguri, en Kenya, ilustra claramente cómo la profesionalidad ha mejorado la eficiencia de esa organización.

Otras organizaciones, sin embargo, no han avanzado en la dirección de la empresa privada sino que han fortalecido la información sobre el desempeño a través de auditorías sociales que se centran en informar sobre el progreso hacia los objetivos de la misión dentro de las actividades fundamentales. Este informe social actúa típicamente como una evaluación longitudinal del desempeño interno y tiende a utilizar métricas descriptivas que son típicamente humanas en escala. Observa los cambios o acontecimientos mayoritariamente no comparativos, individuales o a nivel de la comunidad (por ejemplo, los perfiles de las poblaciones destinatarias o las características de los partes interesadas) y alguna información financiera. Esta información sobre la auditoría ofrece una narrativa de acciones particulares y objetivos y puede ser utilizada para demostrar el progreso a través del tiempo. Las auditorías sociales son generalmente cualitativas, lo que significa que se centran en mediciones del impacto a través de la contabilidad para resultados descriptivos específicos (y, por tanto, a menudo parciales) de la acción estratégica (Nicholls, 2009: 761).

2.5.3 Supervisión y monitoreo

Ya se ha explicado que los miembros siguen siendo los supervisores clave de las organizaciones. Las organizaciones que han separados los roles de gobernanza y gestión ciertamente necesitan una mayor vigilancia por parte de las juntas directivas o los comités de dirección. Estas OESS se benefician particularmente de las juntas que están comprometidas con el espíritu del empresariado social y la visión de aumentar la producción de

bienes y servicios para los miembros. Al igual que las juntas directivas de las empresas privadas, los miembros de los comités de dirección o las juntas directivas de estas organizaciones necesitan poner los intereses de los miembros y de la comunidad por delante de sus propios intereses personales y ejercer el deber de cuidar haciendo lo que cualquier persona prudente común haría en la misma posición y circunstancias. Para ejecutar el deber esencial de supervisión, la junta o el comité celebran reuniones periódicas para revisar las operaciones y la gestión de la organización. Nuevamente, el estudio de caso 2.2 ilustra cómo una junta directiva comprometida puede darle un giro a las vicisitudes de la economía social.

Sin embargo, en algunos lugares del mundo donde la participación directa de los miembros es la norma, el papel de supervisión está tomando un rumbo diferente. En el Brasil, por ejemplo, las juntas directivas de las cooperativas no se reúnen periódicamente (en gran medida porque estas organizaciones rechazan este modo de gobernar a favor de la participación directa de los miembros). El resultado es el surgimiento de las cooperativas de trabajadores (como en la Argentina desde el colapso económico en el país). En este caso, los miembros están ejerciendo celosamente su papel de

supervisores mientras desempeñan el rol de gestión.

2.6 Conclusiones fundamentales

Este capítulo explica como las OESS son gobernadas y gestionadas. Resulta claro a partir de este análisis que estas organizaciones están guiadas por el principio de dirección democrática y participativa para gobernar y gestionar sus actividades. Estas actividades adoptan diferentes formas, desde la participación directa de los miembros en los procesos de gobernanza y gestión hasta la participación representativa de los miembros en funciones separadas de gobernanza y gestión. Mientras que las demandas de eficiencia y competitividad conducen cada vez más a algunas organizaciones a profesionalizar su gobernanza y gestión, otras responden a los mismos desafíos con formas innovadoras alternativas de financiar y gestionar las organizaciones para mantenerlas centradas en las personas y orientadas a su causa social. Estas innovaciones demuestran la ingeniosidad empresarial de la ESS, que está acostumbrada a responder a los problemas y las crisis que surgen en la sociedad.

Estudio de caso 2.1: Alimentos integrales Suma

Suma es un vendedor mayorista de alimentos integrales con sede en Elland, Reino Unido, que emplea a 150 personas. Comenzó en 1974 como un negocio de una persona cuando su propietario, Reg Tayler, se mudó de Londres a Leeds y abrió una tienda minorista, Plain Grain. En agosto de 1975, en una reunión en la que participaron todas las tiendas de alimentos integrales en el norte de Inglaterra, Reg propuso la creación de una cooperativa mayorista de alimentos integrales para suministrarse entre ellos mismos.

Reg y sus amigos se instalaron en la cocina trasera de una casa en Victoria Road, Leeds, desde donde vendieron hojuelas de cereal, frutos secos y arroz integral. Pronto necesitaron más espacio, por lo que alquilaron un garaje cerrado cercano (es aquí donde el nombre 'Suma' se utilizó por primera vez para el creciente negocio). Al mismo tiempo, Reg trabajaba como chofer repartidor para Jonathan Silver, llevando ropa a su cadena de tiendas de ropa masculina en el norte de Inglaterra. Reg entregaba los pedidos de alimentos integrales de Suma entre los pedidos "oficiales" de su jefe, que sabía lo que estaba sucediendo pero se hacía de la vista gorda.

En un año, Suma necesitó un local propio y, en 1976, adquirió un pequeño almacén de dos pisos en Warf Street, Leeds. En 1977, Reg vendió el negocio de Suma a los siete empleados de entonces, quienes se convirtieron en miembros fundadores de Triangle Wholefoods Collective, una cooperativa de trabajadores que realizaba negocios como Suma.

En 1978, Suma se trasladó a un almacén mayor de tres pisos en el número 46 de The Calls, en Leeds. Parecía inmensa, pero la rápida expansión del mercado de alimentos integrales obligó a Suma a trasladarse a un almacén de 70 000 pies cuadrados en Dean Clough Mills, Halifax, en 1986. Transcurrieron 15 años de crecimiento constante en la facturación y de la cooperativa. Se produjo un incremento correspondiente en la complejidad y sofisticación del negocio y la estructura de la cooperativa sufrió muchas modificaciones para adaptarse a este cambio.

En los días iniciales, los socios se reunían una vez por semana para discutir abierta y libremente la estrategia y las operaciones y tomar decisiones por consenso. Sin embargo, con el paso del tiempo, la acritud se hizo habitual cuando empleados individuales comenzaron a tomar decisiones cotidianas e implementarlas. Además, las decisiones adoptadas una semana eran revocadas a la siguiente. En 1986, Suma se reorganizó y eligió a un comité de dirección de seis personas que se reúne semanalmente para administrar el negocio rutinariamente en nombre de los miembros. El comité recibe el apoyo del personal administrativo especializado en recursos humanos, finanzas y operaciones. Los 150 empleados tienen varias cualificaciones y todos poseen una parte del negocio. No hay un director ejecutivo y cualquier empleado puede presentar una propuesta a la consideración del comité de dirección.

Fuente: Thompson y Doherty, 2006: 364-365; <http://www.suma.coop/about/a-brief-history/>

Estudio de caso 2.2: Sociedad Cooperativa de Granjeros Lecheros de Githunguri, Kenya

La Sociedad Cooperativa de Granjeros Lecheros de Githunguri fue fundada en 1961 por 31 ganaderos lecheros en la División Githunguri del Distrito de Kiambu en la región central de Kenya. Su objetivo era recolectar y vender la leche que producían sus afiliados. Como muchas otras cooperativas lecheras, el control estatal sobre el mercado de la leche y la gestión de las cooperativas había sofocado sus operaciones a casi un letargo a mediados de la década de 1990.

La liberalización del movimiento cooperativo desde 1997, unido a un comité de dirección centrado y bien intencionado que asumió la administración en 1999, ayudó significativamente a mejorar el desempeño de la Sociedad. Con el nuevo poder para contratar y despedir al personal, el comité contrató a un equipo profesional para dirigir la gestión cotidiana de la cooperativa. También utilizó su poder para pedir un préstamo contra la propiedad de la sociedad de cerca de 70 000 000 de chelines de Kenya (unos 800 000 euros) al OIKO Credit de los Países Bajos en 2003 para construir una planta procesadora de leche. Se ha producido un tremendo cambio en la situación de la cooperativa desde que la planta comenzó a operar en 2004.

Los miembros de la cooperativa ahora suman 17 000. Su facturación anual es de 3 000 000 000 de chelines de Kenya (unos 30 000 000 de euros) y recolecta un promedio de 170 000 litros de leche diariamente, de 25 000 litros en 1999. Tiene varios vehículos para transportar la leche desde 41 centros recolectores en la División de Githunguri en el Distrito de Kiambu a su planta en el pueblo de Githunguri. La planta produce cuatro tipos fundamentales de productos que son vendidos en Nairobi: leche fresca, yogurt, ghee (mantequilla purificada) y mantequilla.

Además de esta actividad, la cooperativa también suministra servicios productivos a sus miembros, incluyendo inseminación artificial, servicios de extensión y pienso animal en sus 31 almacenes a través de su área de operación. Estos servicios están disponibles para los miembros a través de créditos que son amortizados con la venta de leche. Estas actividades han mejorado considerablemente la producción de leche de los afiliados, a quienes la cooperativa ha respondido ofreciéndoles precios competitivos y el pago inmediato por sus productos. También vende la leche a otros procesadores en Nairobi.

Las actividades expansivas de la cooperativa son responsabilidad de unos 300 empleados que son contratados sobre la base de una política de empleo. Mientras que el personal de menor rango es contratado dentro de la División, el personal administrativo es buscado nacionalmente y nombrado sobre la base de sus cualificaciones profesionales. Es significativo que los empleados han creado un sindicato, que ha entrado en el acuerdo de negociación colectiva (ANC) con la administración de la cooperativa. Esto permite cada vez más a la cooperativa atraer y mantener el personal más eficientemente que en la época del control estatal, cuando no existía una política de empleo sino sólo el criterio del Comisionado de Desarrollo Cooperativo.

Fuente: <http://www.fresha.co.ke/about-us/githunguri-dairy-farmers-cooperative/>

Estudio de caso 2.3: La Fiducie de l'économie sociale y Finance Solidaire en Quebec

La Fiducie de la *Chantier de l'économie sociale* fue fundada en 2007. Durante varios años, las empresas de la economía social expresaron la necesidad de productos financieros que no fueran las subvenciones tradicionales y los préstamos y, al mismo tiempo, discutieron las maneras de retener el capital a largo plazo en sus negocios. Querían nuevos productos que tuvieran en cuenta su misión social. Muchos inversionistas privados e institucionales se mostraban reticentes a incorporarse a la economía social, a pesar de pruebas convincentes de menores proporciones de pérdida por préstamo en las empresas de economía social y una tasa de supervivencia dos veces mayor que la de los negocios privados tradicionales.

La Fiducie es una respuesta a estas necesidades. Es un intermediario entre el mercado financiero y las empresas de la economía social. La Fiducie ofrece un producto que complementa los que ya están disponibles en el mercado: capital "paciente", en otras palabras, préstamos con una moratoria de pago del capital de 15 años. Estas inversiones se ofrecen de dos formas: capital paciente de operaciones (para financiar los costos relacionados con el capital laboral, la mercadotecnia de nuevos productos y la compra de equipos) y capital paciente de bienes raíces (para financiar los costos que están directamente vinculados a la adquisición, construcción o renovación de bienes raíces). La Fiducie trabaja con una impresionante red de accionistas, aumentando su capacidad para evaluar los proyectos eficientemente de una manera realista y cuidadosa.

El suministro inicial de capital de la Fiducie vino de Economic Development Canada (una subvención del Gobierno de Canadá) y un número de inversionistas, incluyendo dos grandes fondos solidarios laborales (el *Fonds de solidarité* de la Fédération des Travailleurs du Québec y la Fondation, *Fonds de développement de la CSN pour la co-opération et l'emploi* de la Confédération des syndicats nationaux) e *Investissement Québec* (un préstamo del Gobierno de Quebec). Con este fondo inicial de 52 800 000 dólares canadienses, la Fiducie puede invertir y apoyar el desarrollo de empresas de la economía social. Al atraer a diferentes inversionistas, la Fiducie puede agrupar el riesgo y reducir el costo de financiamiento para las empresas.

Desde su fundación en 2007, la Fiducie ha invertido 11 430 000 dólares canadienses en 29 empresas de economía social en diversos sectores en toda la región de Quebec. Estas inversiones de la Fiducie han generado un total de 66 200 000 dólares canadienses en inversiones que han creado y/o consolidado más de 1 120 empleos. La capacidad de optimización de la Fiducie es de casi 1 a 6, demostrando el significativo impacto de sus inversiones iniciales en las empresas de economía social.

Fuente: Mendell y Nogales, 2009. Para más información consulte <http://fiducieduchantier.qc.ca>

Capítulo 3: Marco de políticas para desarrollar la ESS

3.1 Introducción

La ESS es un fenómeno que ha ganado una creciente visibilidad económica, social y política. Una de sus novedades es la manera en que ha impactado la planificación de las políticas públicas, ya que sus sujetos (organizaciones y entidades) buscan reconocimiento, institucionalización y apoyo para los proyectos y actividades.

Las políticas públicas para la ESS están evolucionando y demandan una participación fuerte y activa de la sociedad civil en su planificación, ejecución y supervisión.

Este capítulo comienza con la presentación de los antecedentes de las políticas públicas en la ESS, incluyendo los instrumentos y tendencias principales, así como la relación de estas políticas con las acciones públicas “transversales” y “emancipadoras”. A continuación del debate, se presentan algunas experiencias en países seleccionados de África, Asia, Europa, América Latina y América del Norte.

3.2 Políticas públicas para la ESS

3.2.1 Antecedentes

Las iniciativas para producir y prestar servicios sociales y personales, organizadas según la libre asociación y los principios de cooperación y autogestión, pueden encontrarse en muchos países bajo distintos nombres. En realidad, la existencia y crecimiento de este campo de la práctica ha dado lugar a programas y acciones en instituciones públicas para promover estas prácticas como opciones con respecto al trabajo, los ingresos, la participación social y democrática y una mejor calidad de vida (Gaiger, 2004; Morais & Bacic, 2009).

Sin embargo, la ESS se caracteriza por las dificultades y contradicciones en su definición, conceptualización y medición y en la delimitación de sus actividades y organizaciones. La ESS es un concepto dinámico que ha sido definido de diferentes maneras en varios contextos históricos y sociales. Su significado continúa evolucionando en respuesta a las condiciones cambiantes. No obstante, a pesar de estas dificultades, se entiende que desde los puntos de vista económico, social, político y cultural, la ESS ha desempeñado un importante rol. Mundialmente, se puede percibir este significativo papel en el creciente número de documentos, declaraciones, resoluciones, convenios y recomendaciones hechas por renombradas instituciones internacionales en el campo de la ESS.

Cuadro 3.1: La ESS y su reconocimiento en la OIT

En un proyecto para sistematizar los documentos e instrumentos jurídicos de la OIT, la expresión “economía social y solidaria” apareció reflejada en cinco documentos, dos declaraciones, dieciséis convenios y seis resoluciones, además de otros informes y memorandos, incluyendo resoluciones de la Asamblea General de las Naciones Unidas. También es importante destacar la dirección de las actividades técnicas de la OIT que apoyan las iniciativas de la ESS en África; existe un reconocimiento de la ESS y su relación con el asesoramiento sobre política y derecho; mejoramiento y apoyo del acceso a las finanzas; y creación de capacidades. (Poorter, 2010).

Otra realidad global es el considerable número de OESS. Según la definición de la Conferencia Regional de la OIT en Johannesburgo (2009), que

adopta una amplia visión de la ESS, la ESS designa “a aquellas empresas y organizaciones, en particular cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales, que se caracterizan por producir bienes, prestar servicios y desarrollar conocimientos, al tiempo que persiguen objetivos económicos y sociales y promueven la solidaridad”.¹

Desde esta perspectiva, vale la pena mencionar que:

- según la Alianza Internacional de Cooperativas² (ACI), existen casi 1000 000 000 de miembros cooperativos y más de 100 000 000 de empleos en sus 91 países miembros. En el Canadá y Noruega, una de cada tres personas es miembro de una cooperativa, mientras que en los Estados Unidos, la proporción es una de cada cuatro y en Kenya es una de cada cinco. En China, Argentina, Brasil y Malasia existen 180 000 000, 9 000 000, 6 000 000 y 5 500 000 miembros cooperativos, respectivamente.
- Según la Federación Internacional de Cooperativas y Seguros Mutuales³ (ICMIF), la proporción del mercado mutual a finales de 2008 aumentó al 24 por ciento con respecto a 2007. De los diez mayores países en el sector de los seguros que equivalen al 77 por ciento del mercado mundial, cinco tienen más del 30 por ciento de sus mercados en empresas mutuales y cooperativas (los Estados Unidos tiene el 30 por ciento, Japón el 38 por ciento, Francia el 39 por ciento, Alemania el 44 por ciento y los Países Bajos el 33 por ciento). Esto se deriva de una muestra de 2 750 aseguradores mutuales y cooperativos.
- La *Association Internationale de la Mutualité*⁴ (AIM) es un grupo de organismos de seguro de salud y protección social que operan según los principios de solidaridad y con una orientación no lucrativa. La AIM tiene miembros en Europa, América Latina, América del Norte y África del Norte y Subsahariana. En Europa solamente, existen 102 000 000 de afiliados y 168 000 000 de beneficiarios.

- El Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito⁵ ofrece a sus miembros la oportunidad de tener su propia institución financiera y les ayuda a crear oportunidades para iniciar pequeños negocios, construir sus hogares y educar a sus hijos. Está presente en 97 países en todos los continentes y tiene casi 50 000 cooperativas de crédito y 184 000 000 de miembros. En 2009, había sobrepasado los 1 000 000 000 de dólares de los Estados Unidos en transacciones financieras (activos).

- La Unión Internacional Raiffeisen⁶ (IRU) es una asociación voluntaria mundial de organizaciones cooperativas nacionales cuyo trabajo e ideas se basan en los principios de Friedrich W. Raiffeisen (por ejemplo, la autoayuda, la autorresponsabilidad y la autoadministración). Fue fundada en 1968 y tiene más de 900 000 cooperativas y 500 000 000 de miembros en más de 100 países.

- Eventos como el Foro Social Mundial, la Reunión Internacional sobre Globalización de la Solidaridad, la Red Intercontinental para la Promoción de la Economía Social y Solidaria, la Asamblea de Ciudadanos Asiáticos por una Economía Solidaria, el Foro por una Nueva Gobernanza Mundial y la Conferencia Internacional sobre la Economía Social nos muestran que otras muchas experiencias de “abajo-arriba” (bottom-up) tienen lugar en todo el mundo, aunque todavía no hayan sido valoradas adecuadamente o sistematizadas.

Por tanto, podemos percibir que la proporción de la ESS está creciendo en términos de empleo, importancia económica y penetración social.

Al tener en cuenta estos acontecimientos, la preocupación principal desde el comienzo podría haber sido la conceptualización del fenómeno. Sin embargo, actualmente, es más bien el problema de la relación con las políticas públicas. Este tema es un desafío tanto para el conocimiento como para la acción (Laville *et al.*, 2006).

¹ Plan de acción para la promoción de empresas y organizaciones de economía social en África, OIT, 2009.

² <http://www.ica.coop/al-ica/>

³ <http://www.icmif.org/>

⁴ <http://www.aim-mutual.org/>

⁵ <http://www.woccu.org/>

⁶ <http://www.iru.de/>

La ESS está adquiriendo más importancia en la actualidad por la crisis mundial y su modelo de desarrollo inclusivo y ambientalmente sostenible. Esta crisis presenta la oportunidad de: 1) repensar el estilo de vida en una sociedad que padece de exclusión, desigualdad, pobreza y calentamiento global; y 2) planificar políticas públicas más abarcadoras y democráticas que tengan en cuenta la inclusión de la producción, la igualdad social, la erradicación de la pobreza, la reducción de la concentración de las riquezas y la sostenibilidad ambiental.

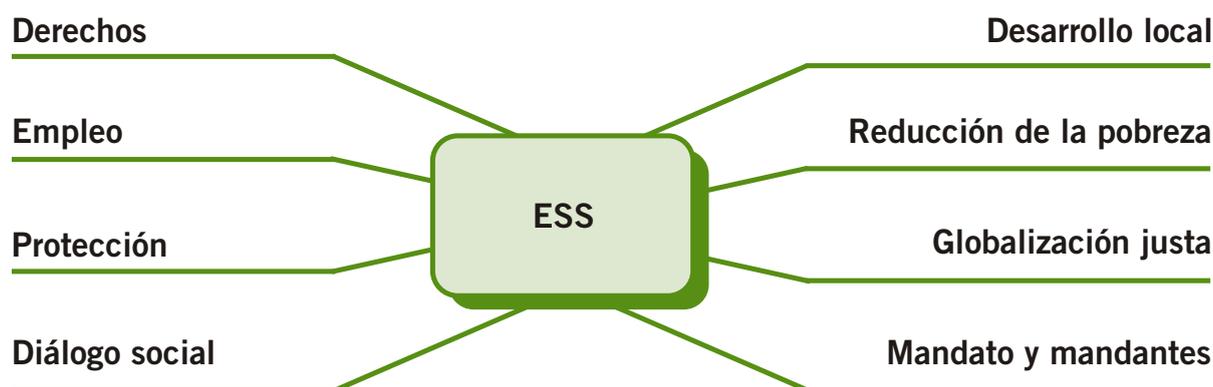
Cuadro 3.2: Crisis y oportunidades

Este período de crisis en el que nos encontramos no es sólo una amenaza, sino también una oportunidad para sentar las bases de un modelo económico mejor. Las empresas de ESS pueden contribuir al diseño de este nuevo modelo ya que representan otro formato empresarial basado en valores como los beneficios a largo plazo, la primacía de las personas sobre el capital y el respeto al medio ambiente (...) Por tanto, se trata de trabajar para generar un nuevo crecimiento basado en acciones empresariales más transparentes, más sostenibles y en resumen, más responsables. Un modelo de crecimiento comprometido con la generación de empleo, la inversión en el capital humano y la lucha contra la exclusión social.⁷

Estos desafíos ya han sido señalados por Schwettmann (2006) cuando analizó el papel de las entidades de ESS y el Programa de Trabajo Decente (PTD).⁸ En su opinión, existe una convergencia perfecta entre los objetivos de la ESS y las metas del PTD, porque:

- los valores y principios en que se basan las empresas de ESS incluyen el respeto por los principios y derechos fundamentales en el trabajo (derechos);
- en algunos países, la ESS ofrece empleo a más del 10 por ciento de la población económicamente activa (empleo);
- las empresas de ESS han demostrado durante mucho tiempo su habilidad única para ampliar los servicios de protección social a las personas y comunidades que no están cubiertas por sistemas formales de seguridad social (protección);
- un gran número de organizaciones de ESS representan la voz y los intereses de quienes normalmente no están representados por los interlocutores sociales tradicionales, por ejemplo, los sindicatos y las organizaciones de empleadores, pequeños agricultores representados a través de cooperativas de comercialización y suministro agrícola, operadores de la economía informal organizados en asociaciones de vendedores callejeros, etcétera (diálogo social).

Figura 3.1: La ESS y el PTD



Fuente: Basado en Schwettmann (2006).

⁷ Conclusiones de la Conferencia Europea sobre la Economía Social – Toledo, España, 2010 (<http://www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/2010>).

⁸ El PTD refleja las preocupaciones de gobiernos, trabajadores y empleadores, que dan a la OIT su singular identidad tripartita. El PTD puede ser sintetizado en cuatro objetivos estratégicos: principios y derechos fundamentales en el trabajo y normas laborales internacionales; oportunidades de empleo e ingresos; protección y seguridad social; y diálogo social y tripartismo. La OIT trabaja en el desarrollo de enfoques orientados hacia el Trabajo Decente en las políticas sociales y económicas, en colaboración con las principales instituciones y representantes del sistema multilateral y la economía global. (<http://www.ilo.org>).



Una empresa social que se ocupa de turismo y servicios culturales en Liguria, Italia

3.2.2 Tendencias e instrumentos

El surgimiento de las políticas de ESS inicia una fase de la construcción de un nuevo modelo para la relación entre la acción gubernamental y la sociedad civil. La idea de “política en progreso” está relacionada con el hecho de que son experiencias recientes con metodologías “experimentales” que son aplicadas heterogéneamente. Por otra parte, existen grandes desafíos para lograr la eficacia de las políticas públicas para la ESS, dada su fragilidad y vulnerabilidad institucionales en relación con las coyunturas políticas (França Filho, 2006).

Cuadro 3.3: Políticas públicas para la ESS: acciones heterogéneas

Based on analyses of international experiences, public policies for the SSE generally encompass:

- acciones para la cualificación profesional de los segmentos informales;
- iniciativas convencionales para diseminar el microcrédito;
- promoción de la incubación de las cooperativas populares;
- apoyo a la organización del asociativismo;
- establecimiento de centros públicos de ESS.

Estas “acciones heterogéneas” responden al hecho de que los diferentes gobiernos y sus organismos son diversos en su comprensión y reconocimiento de este tema.⁹

Cuadro 3.4: Problemas de la ESS que deben ser abordados

Esto crea algunos problemas, como los enumerados por Schiochet (2006):

- Cómo institucionalizar a la ESS en las estructuras gubernamentales
- La centralidad e interfaces de la ESS en otras políticas
- Cómo “territorializar” la acción del gobierno
- Cómo establecer mecanismos permanentes y eficaces para la participación de la ESS en la gestión de políticas

Dado el carácter de construcción y experimentación en dichas políticas, es posible identificar algunos instrumentos de políticas públicas para la ESS:

- Formación, educación básica y cualificación profesional
- Asistencia y asesoramiento técnicos para el establecimiento, incubación y consolidación de las empresas dentro de la ESS
- Desarrollo de las tecnologías adecuadas y el acceso a ellas
- Acceso a créditos y financiamiento solidarios
- Definición de los marcos jurídicos y reguladores
- Definición de las estructuras gubernamentales, a diferentes niveles, para la acción de la ESS
- Definición de programas y políticas específicos y transversales para la ESS
- Constitución y organización de la oferta (logística e infraestructura) y la demanda (compras públicas y mercado) en la producción del sector

Estos numerosos instrumentos revelan los diferentes “formatos” en que han sido diseñadas e implementadas internacionalmente las políticas públicas para la ESS. Aunque este tema todavía necesita más reflexión, puede preverse que las

⁹ Es suficiente analizar el lugar que ocupa la ESS en algunas estructuras gubernamentales. Como observó França Filho (2006:264): “el nivel de concepción y estructuración en la política de economía solidaria depende directamente de la sensibilidad de los gerentes interesados, quienes, por su parte, están influenciados directamente por el nivel de organización en los movimientos sociales”.

políticas públicas para la ESS difieren en términos de:

- políticas que afectan directamente a las organizaciones de ESS en sus imposiciones jurídicas y normativas, como las que establecen las cooperativas y las sociedades mutuales;
- políticas macroeconómicas (fiscales y financieras) que privilegian a las organizaciones de ESS, permitiéndoles, por ejemplo, intereses subsidiados y acceso más fácil a los créditos;
- políticas diseñadas para ser implementadas en diferentes niveles geográficos (por ejemplo, local, regional y/o nacional);
- políticas diseñadas para activar ciertos sectores de la economía y/o grupos específicos, como las políticas para promover la agricultura, viviendas de bajos ingresos, generación de empleo para los jóvenes, etcétera.

En muchos casos, como veremos, algunas de estas políticas ni siquiera son consideradas como tal; sólo son instrumentos/mecanismos de apoyo para ciertas OESS.

Para tener una visión sistematizada de estos instrumentos, Neamtan & Downing (2005) sugieren cuatro categorías principales para las políticas públicas de la ESS:

- 1) **Política territorial:** Tiene el objetivo de apoyar a las comunidades locales a crear redes, procesos de planificación estratégica y proyectos colectivos. Algunos ejemplos incluyen las Directrices Estratégicas Comunitarias en España, la *Community Interest Company* [Compañía de Interés de la Comunidad] en el Reino Unido, la *Low-profit Limited Liability Company* en los Estados Unidos, Desarrollo Local en Quebec, el Programa de Asociaciones Regionales en Australia y Brasil Local.
- 2) **Instrumentos genéricos para el desarrollo:** Se emplean para permitir el acceso a instrumentos apropiados de inversión, mercados adecuados, instrumentos de investigación y desarrollo para asegurar prácticas de gestión eficaces y sistemas de formación y gestión.
- 3) **Políticas sectoriales:** Estas políticas apoyan el surgimiento o fortalecimiento de sectores

económicos particulares (incluyendo el entorno, servicios personales, vivienda, nuevas tecnologías, comunicaciones, turismo, servicios alimentarios, cultura y muchos otros) y son instrumentos importantes para el desarrollo de la ESS.

4) Políticas a favor de las poblaciones

destinatarias: Estas políticas abren posibilidades para integrar a los ciudadanos considerados improductivos en la fuerza laboral y poder apoyar la integración socioeconómica de los grupos destinatarios (por ejemplo, jóvenes, personas discapacitadas, inmigrantes recientes). Algunos ejemplos incluyen el Fondo para Atender a Grupos Prioritarios en México, los Grupos de Interés Económico en Senegal y Segunda Economía en Sudáfrica.

3.3 Construidas de abajo hacia arriba

Para ser más efectivas, un aspecto de las políticas públicas para la ESS es que sean construidas sobre la base de la “coproducción”; o sea, tienen que ser concebidas como resultado de la acción colectiva de los ciudadanos. Los gobiernos no tienen la misma capacidad que los interlocutores de la sociedad civil para identificar las necesidades emergentes y las nuevas prácticas para promover el desarrollo integrado.

Cuadro 3.5: Políticas públicas de la ESS: idea de abajo-arriba

Para que una política pública surja exitosamente, el gobierno tiene que apoyar y permitir que los interlocutores sociales y económicos definan sus prioridades y negocien la naturaleza y el alcance de las intervenciones del gobierno en el campo de la economía social. Este proceso de coproducción de la política pública es una parte inevitable del desafío de identificar la política adecuada (Neamtan & Downing, 2005: 19).

En otras palabras, no debe verse como el producto de una construcción “pública”, sino “como el

resultado de procesos de interacción entre las iniciativas asociativas y las políticas públicas” (Laville, 2006:27). Existen políticas que deben ser diseñadas sobre la base de “interacciones recíprocas” de “abajo hacia arriba”, ya que presuponen una relación dinámica con la sociedad civil. Las organizaciones de la sociedad civil tienen un conocimiento acumulado de la realidad práctica de la ESS y pueden aumentar la escala de sus actividades sobre la base de la interacción con el poder público, ya sea en la concepción o la aplicación de las políticas públicas para alentar, promover, apoyar, supervisar y diseminar la ESS.

Es por eso que las políticas públicas eficaces para la ESS enfatizan las dimensiones no económicas, como los aspectos de organización social de los grupos en sus territorios. Estas políticas representan una forma específica de acciones de gestión para generar empleo e ingreso, ya que están fundadas en el concepto estratégico del desarrollo territorial. Cuando se planifican e implementan sobre estas líneas, las políticas públicas para la ESS son políticas para la “organización de la sociedad”, con impactos sociopolíticos más amplios que se articulan en un territorio específico (França Filho, 2006a).

Cuadro 3.6: La ESS y sus impactos territoriales

Tiene que ver con el intento de operar nuevas institucionalidades o marcos reguladores territoriales, rediseñando el significado de las prácticas económicas que deben funcionar en estrecha relación con la propia vida social, política, cultural y ambiental en sus respectivos territorios. La economía comienza a tener sentido sólo en relación con otras esferas de la vida social y como un modo de articulación asociativa entre los productores locales y los consumidores para evitar los procesos de exclusión (França Filho, 2006 a: 266).

Este perfil de planificación e implementación para las políticas públicas es consistente con las políticas

territoriales descritas anteriormente. Las políticas para apoyar a las comunidades locales (para crear redes, proceso estratégicos de planificación, etcétera) se refieren a las políticas de alcance local/municipal. Los ejemplos incluyen:

- **Brasil:** *Oportunidade Solidária* [Oportunidad Solidaria], creada en 2001 por el Departamento de Desarrollo, Trabajo y Solidaridad del gobierno de la ciudad de Sao Paulo, y la *Diretoria de Economia Popular e Solidária* [Dirección de Economía Popular y Solidaria], establecida por el gobierno municipal de Recife
- **Francia:** la implementación de políticas de ESS en Rennes y Nantes
- **Canadá:** la importante *Canadian Community Economic Development Network*, un programa local para generar oportunidades económicas y mejorar las condiciones sociales en las comunidades
- **Estados Unidos:** el *New Market Tax Credit* [Programa de Créditos Fiscales para Nuevos Mercados], que ofrece créditos a los inversionistas comunitarios
- **Australia:** las *Area Consultative Communities*, que trabajan en la “búsqueda de soluciones locales a los problemas locales” como parte del Programa de Asociaciones Regionales
- **Nueva Zelandia:** el *Community Economic Development Action Research Project*, que formula proyectos comunitarios locales.

3.4 Acciones transversales

La ESS tiene un carácter transversal, o sea, puede movilizar diferentes áreas de acción pública. Además de sus objetivos económicos (generación de empleo e ingresos), objetivos sociales (mejoramiento de las condiciones de sociabilidad, fortalecimiento de los lazos territoriales) y objetivos políticos (creación de espacios públicos para analizar y solucionar los problemas), la ESS puede movilizar una dimensión cultural y ambiental.¹⁰

En realidad, este carácter transversal no es plenamente eficaz en la realidad actual porque no existe una articulación entre los organismos del

¹⁰ Como plantea França Filho (2006 a:264): “Es en este sentido que los proyectos de economía solidaria pueden realizarse y son emprendidos por diferentes departamentos gubernamentales, incluyendo diferentes temas, como la educación ambiental, transportación, deporte y recreación, vivienda, seguridad alimentaria, etcétera”.



Trabajadores agrícolas en la cosecha de la guayaba. Distrito de Kurunegal, Sri Lanka

gobierno en diferentes niveles. Existen muchas razones para que esto ocurra, incluyendo la simple ignorancia, disputas políticas y fragilidad institucional. La propia novedad del tema también tiene que ver, ya que necesita una mejor exploración por parte de los políticos y la sociedad en su conjunto.

Sin embargo, es posible identificar algunas experiencias con políticas sectoriales en las cuales se han desarrollado acciones basadas en los principios de la ESS para lograr otros objetivos sociales y políticos. En el Canadá, por ejemplo, la Iniciativa de Desarrollo Cooperativo es una actividad cooperativa conjunta del gobierno federal que, en asociación con las organizaciones

¹¹ Los ejemplos de estos programas son: *Programa Bolsa Família* [Programa Bolsa de Familia] en el Brasil; Red Solidaria en El Salvador; *Tekoporã* en Paraguay; Chile Solidario en Chile; Oportunidades en México; Bono Solidario en Ecuador; y Familias en Acción en Colombia.

regionales, ofrece apoyo para establecer cooperativas que actúen en áreas priorizadas, como la atención médica, cuidado familiar, integración de los inmigrantes, desafíos ambientales, etcétera (Neamtan & Downing, 2005). Una serie de gobiernos ofrecen apoyo para desarrollar las entidades de ESS que generen empleo: en la Unión Europea para reciclar y ofrecer servicios sociales, en Nigeria para la educación (*Programme Décennal pour Le Développement de L'Éducation* [Programa Decenal para el Desarrollo de la Educación]), en Senegal para la vivienda (*Bureau d'Assistance aux Collectivités pour l'Habitat Social* [Oficina de Asistencia a Proyectos Cooperativos de Vivienda]), y en el Brasil para la sostenibilidad socioambiental (la aprobación de la Política Nacional sobre Desechos Sólidos en 2010).

3.5 ¿Posibilidades de "emancipación"?

Otro tema que actualmente recibe mucha atención es el potencial para la emancipación de los sectores marginados después del establecimiento de negocios basados en la ESS. Un ejemplo de esto es la transformación de los programas de transferencia de efectivo en programas "emancipadores".

En los últimos diez años, los programas de transferencia de efectivo condicional han tenido el objetivo de reducir la pobreza y romper su círculo intergeneracional.¹¹ Estos programas generalmente ofrecen transferencia de efectivo a las familias pobres, con la condición de que sus hijos asistan a la escuela y que los niños y las mujeres embarazadas se realicen chequeos médicos periódicos.

Soares *et al.* (2006) plantean que "estos programas han existido durante décadas y han pasado por innovaciones y expansiones desde finales de la década de 1990". Estas innovaciones están relacionadas con iniciativas más recientes que enfatizan una nueva manera dinámica de abordar la pobreza ofreciendo apoyo a las familias beneficiarias para que encuentren la "puerta de

salida" o se "emancipen" de su actual estado de pobreza. Para Soares & Britto (2008), este enfoque implicaría la integración con otras políticas y programas derivados de una estrategia para lograr un desarrollo más amplio que incluiría oportunidades económicas, empoderamiento y actividades para generar empleo e ingresos.

En el ámbito internacional, se están realizando investigaciones más concluyentes sobre el impacto de dichos programas. En un ejemplo en el Brasil, sin embargo, se puede prever que existe un entorno favorable dentro de la ESS para el éxito de políticas y prácticas que cumplan la idea de la "emancipación" de los beneficiarios (Morais & Bacic, 2008; 2009).¹²

3.6 La ESS en países seleccionados

La creación y fortalecimiento de políticas públicas de apoyo es fundamental en la ESS. Es importante que los gobiernos reconozcan que el fomento de la ESS contribuye al desarrollo socioeconómico de un país.

Aunque no es posible analizar todas las experiencias en las políticas públicas para la ESS en la arena internacional, presentamos aquí algunos ejemplos en países seleccionados.

3.6.1 África

Dada la historia de pobreza y exclusión social, así como la urgencia de proyectos de desarrollo en una región marcada por serios conflictos sociales, políticos, culturales y étnicos, las prácticas en la ESS están más bien relacionadas con la filantropía y las acciones de organizaciones no gubernamentales (ONG). Sin embargo,

actualmente en algunos países existen avances en cuanto a la planificación de proyectos de desarrollo socioeconómico que priorizan la paz, la participación democrática, la gobernanza y la cooperación regional.

Box 3.7: The SSE and international recognition

The social economy is absolutely vital to the recovery of African economies. (...) Its importance is derived instead from the distinctive social goals and rationale of the social economy.¹³

- Ebrahim Patel, Minister of Economic Development, South Africa¹⁴

La mayoría de los gobiernos apoyan algunos aspectos de la ESS y han desarrollado políticas y marcos jurídicos para su promoción. Por ejemplo, en el África anglófona (Kenya, Tanzania y Uganda) existen políticas para apoyar el desarrollo del movimiento cooperativo y las asociaciones mutuales para ofrecer seguro médico. Estos países también han desarrollado leyes cooperativas y tienen instituciones para regular el desarrollo del movimiento cooperativo.¹⁵ No existen políticas específicas para el desarrollo de las sociedades mutuales, las organizaciones comunitarias y las empresas sociales en el África anglófona, pero su promoción es abordada en políticas más amplias sobre problemas transversales como el alivio de la pobreza, género, promoción de salud, conservación ambiental, etcétera. También existen varios departamentos gubernamentales que apoyan el desarrollo de estas organizaciones.

Algunos países, como Mali, Nigeria y el Senegal, han incorporado un comité para desarrollar la ESS

¹² Se recomienda leer los estudios realizados por el Centro Internacional de Pobreza en <http://www.undp-povertycentre.org/>, y específicamente para el caso del Brasil, datos del *Sistema de Informações da Economia Solidária*-SIES [Sistema de Información de Economía Solidaria] de la Secretaría Nacional de Economía Solidária-SENAES en http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/secretaria_nacional.asp

¹³ This recognition appears also in the "Outcomes of the Preparatory Meeting of Experts on the 1st African Decent Work Symposium on 'Together addressing the implications of the financial and economic crisis on Africa's people': "The constituents should use the potential of the social economy in creating alternative livelihoods, providing micro-finance solutions, boosting fair trade and establishing solidarity-based protection" (Addis Ababa, 2009), according to material compiled by Poorter (2010).

¹⁴ ILO Regional Conference "The Social Economy – Africa's Response to the Global Crisis", Johannesburg, 19-21 October 2009.

¹⁵ Para más información, consulte www.ilo.org/coopafrica

en sus estructuras de gobierno.¹⁶ Mali, por ejemplo, creó el Departamento de Solidaridad Económica y, desde 2003, ha contado con el apoyo de una red nacional para la investigación y el desarrollo de estrategias para la ESS llamada *Réseau National d'Appui à la Promotion de l'Économie Sociale et Solidaire* (RENAPESS) [Red Nacional para la Promoción de la Economía Social y Solidaria].¹⁷

Basado en los objetivos de la Estrategia Nacional contra la Pobreza, el Senegal, a través de su *Ministère de la Solidarité Nationale* [Ministerio de Solidaridad Nacional], desarrolla programas para reducir la pobreza y generar empleo y riquezas sobre la base de valores colectivos, colaborativos y sostenibles. De la misma manera, Nigeria desarrolla la “Estrategia de Desarrollo de Empoderamiento Económico”.

En el norte de África, países como Argelia, Marruecos y Túnez cuentan con proyectos de ESS. El “Programa para el Mañana” de Túnez, que fue lanzado en 2004, da prioridad a las organizaciones que promueven el “enfoque solidario”. En Túnez, los esfuerzos solidarios y participantes del gobierno y la sociedad civil tienen el fin de crear mecanismos para enfrentar la pobreza, la exclusión y la desigualdad.

Cuadro 3.8: Banco Solidario de Túnez

Fundado en 1997, el Banco Solidario de Túnez (BTS) es una institución microfinanciera establecida por el presidente tunecino Ben Ali para financiar microproyectos privados en Túnez. El BTS aprueba préstamos de hasta 9 500 dólares de los Estados Unidos con una tasa de interés anual del 5 por ciento, un cronograma de pago de hasta siete años y un período de gracia flexible de tres a doce meses.¹⁸

En Marruecos, Solidaridad y Desarrollo, Marruecos (SDM) es una asociación local fundada en 1998 por voluntarios para movilizar las habilidades de cada persona para lanzar una red solidaria entre los habitantes de distritos discriminados. El Gobierno de Marrueco considera que la SEE es una estrategia clave para luchar contra la pobreza y la exclusión social y mejorar las condiciones de vida. El departamento de economía social dentro del Ministerio de Asuntos Económicos estableció un marco estratégico de políticas que tiene en cuenta la naturaleza transversal y multisectorial de la ESS y sus características regionales y locales. La política del gobierno reconoce la importancia del respeto a las prioridades regionales. Los programas del gobierno apoyan las iniciativas generadoras de ingreso a través del financiamiento y el acompañamiento. Otras medidas relacionadas con la evaluación, adaptación y marco jurídico, promoción y cooperación internacional son parte de la iniciativa estratégica del gobierno para la ESS.

3.6.2 Estados árabes

Muchos en la región árabe han disfrutado de períodos de estabilidad que han apoyado el desarrollo socioeconómico y el diálogo, mientras otros (como el Iraq, Líbano y el territorio palestino ocupado) han padecido de descontento social y civil que pone en peligro el progreso económico sostenible y el desarrollo social. Aunque la mayoría de las empresas sufren en tiempos de conflicto, la forma cooperativa de empresas ha demostrado su adaptabilidad a las crisis económicas, ya que las cooperativas “agrupan el poder de mercado de personas que por sí mismas podrían lograr poco o nada y al hacerlo ofrecen vías para salir de la pobreza y la impotencia” (Birchall & Ketilson, 2009, Esim & Omeira, 2009). En particular, las personas en las áreas rurales pueden establecer cooperativas para compartir los riesgos, aunar recursos, acumular ahorros y ofrecer créditos. A pesar del potencial de las cooperativas para responder a las metas sociales y económicas de sus miembros y de la sociedad,

¹⁶ Recomendamos la lectura del documento antes mencionado, Conferencia Regional de la OIT “Economía social” (2009), capítulo 4.

¹⁷ Para más información, consulte <http://www.ccednet-rcdec.ca/?q=en/node/927>

¹⁸ <http://www.microcapital.org/microcapital-story-tunisian-solidarity-bank-bts-receives-african-banker-magazine-trophy-for-micro-credit-bank-of-the-year/>

el desarrollo de las cooperativas en los Estados árabes ha enfrentado muchos obstáculos.

Cuadro 3.9: La ESS en los países árabes

La reducción de los prejuicios urbanos en las políticas económicas y el cambio del centro de atención para promover la generación de empleo rural, a través de mecanismos como las cooperativas, pueden apoyar a las mujeres y los hombres en estas comunidades para mejorar sus opciones de vida y la calidad de vida de sus familias y comunidades. Un entorno que promueva las cooperativas necesita una mejor contextualización de las leyes cooperativas, facilitando el establecimiento de federaciones de cooperativas, alentando la investigación afín y la recopilación de datos, y la educación jurídica y económica sobre las cooperativas para las comunidades locales. El apoyo a las cooperativas, sin embargo, necesita estar basado en la igualdad de tratamiento con otras formas de organizaciones para proteger la autonomía y la independencia cooperativas. (Esim & Omeira, 2009).

3.6.3 Asia

En Asia comúnmente se refieren a la ESS como la “economía de las personas”, la “economía compasiva” o la “economía solidaria”. El primer foro asiático sobre la ESS se celebró en Filipinas en 2007 con la participación de delegados de más de 26 países que buscaban la articulación a favor de una economía solidaria asiática y la inclusión en las decisiones políticas de sus países (Tremblay, 2009).

Entre los países asiáticos, Bangladesh es una referencia internacional con respecto a los microcréditos y las formas de acceso a los recursos financieros para la población de bajos ingresos. El Banco Grameen¹⁹ es un caso ejemplar, exitoso y conocido mundialmente por la utilización de microcréditos para reducir la pobreza y generar oportunidades para millones de personas social y económicamente vulnerables. Esta experiencia ha sido diseminada en otras partes del mundo y ha servido de inspiración para la planificación de políticas públicas en el campo de la ESS.



Un proyecto de cooperativa rural apoyado por la OIT reúne a mujeres del distrito de Lahore, Pakistán

¹⁹ <http://www.grameen.com>

En el Japón, la ESS cubre a las empresas sociales, los negocios comunitarios y las finanzas no lucrativas, incluyendo sistemas de microcréditos, el mercado justo, la promoción de la economía local y vecinal, la defensa de las regulaciones sociales del sistema de mercado, etcétera. Durante la “década perdida” de 1990, este nuevo estilo de práctica económica se desarrolló considerablemente y dio lugar a la Ley sobre Organizaciones no Lucrativas (ONL) de 1989, que por primera vez reconoció oficialmente a las ONL/ONG como sujetos jurídicos. Desde entonces, las ONL en el Japón y sus actividades han aumentado constantemente (NISHIKAWA, 2010).

3.6.4 Europa

En décadas recientes en Europa, han existido innumerables ejemplos de políticas públicas dirigidas a la ESS. Esto refleja la visibilidad y reconocimiento social y político de la ESS por parte de los políticos, quienes reconocen su importancia para el desarrollo multidimensional (por ejemplo, económico, social, democrático y cultural) de sus países.

Estas políticas son heterogéneas como resultado de los diferentes contextos nacionales (político, económico, histórico, social, cultural e institucional) en los cuales se desarrollaron. Según Cháves (2002), las políticas públicas de la ESS en Europa pueden dividirse en cinco tipos fundamentales:

- **institucional:** reconocimiento de la ESS como un interlocutor social y de diálogo;
- **diseminación, educación e investigación:** producción de conocimientos y diseminación del sector;
- **financiera:** disponibilidad de fondos para financiar proyectos;
- **apoyo:** información técnica, asistencia, etcétera;
- **demanda:** provisión de servicios contratados por la administración pública y prestados a la sociedad.

Aunque todavía hay falta de consenso sobre la conceptualización de la ESS y la definición de sus entidades, resulta interesante observar que la ESS generó más de 11 000 000 de empleos en la Unión Europea de 2002 a 2003,²⁰ una cifra que ciertamente es incluso mayor en la actualidad.

En muchos países europeos, las regiones apoyan activamente a la ESS. El enfoque regional es facilitado por la gestión descentralizada de los fondos de la Unión Europea para el desarrollo regional y la cohesión social. Las regiones normalmente financian las estructuras de apoyo e iniciativas específicas para promover la economía social. En España, las regiones pueden incluso mejorar con una legislación específica para complementar la ley nacional de cooperativas. En Andalucía, el gobierno regional ha firmado un pacto con las organizaciones de economía social y los sindicatos. Este acuerdo es reproducido por pactos locales en Sevilla y Córdoba. El apoyo a la innovación, formación, inversiones, tasas de interés, garantías de crédito, acceso a la tierra y facilidades, así como el apoyo a la empresa social, son medidas concretas del pacto. En Irlanda del Norte, el gobierno regional tiene una estrategia para el período 2008-2011 con el fin de apoyar a la economía social desarrollada en sociedad con la Red de Economía Social. La estrategia se centra en el desarrollo local y la empresa social en la cooperación con el sector público y la empresa privada. En Francia, la región PACA es ilustrativa; su programa de Progreso incluye 20 medidas de apoyo como la puesta en marcha, financiamiento solidario, microcréditos, compra de acciones por los trabajadores, formación con tutores, experimentación y agentes de desarrollo.

La economía social en España tiene su propia definición consolidada, además de un alto grado de reconocimiento jurídico, económico, político y social (Barea & Monzón, 2002; Montolio, 2002).²¹ En 2010, el gobierno aprobó el Proyecto de Ley de la Economía Social, que reconoce la importancia de promover, estimular y desarrollar las entidades de economía social y sus organizaciones más

²⁰ Investigación realizada por el CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e Información sobre Economía Pública, Social y Cooperativa), encargado por el Comité Económico y Social Europeo.

²¹ Después de una década de debates, se estableció que la economía social incluye a las entidades ajenas al mercado, como las asociaciones y fundaciones, y las entidades de “mercado”, como las cooperativas, compañías que son propiedad de los trabajadores, compañías de procesamiento agrario, sociedades mutuales y otras compañías comerciales no financieras.

representativas. El objetivo principal de esta ley es establecer un hito legal para ofrecer mayor visibilidad y seguridad jurídica e institucional al sector, reiterando su reconocimiento económico y social.

Francia fue el primer país en reconocer a la ESS en su estructura política y jurídica. En 1983, la *Délégation Interministérielle à l'Économie Sociale* [Delegación Interministerial sobre Economía Social] fue creada y regulada por el Decreto No. 81-1125. Con la aprobación del Decreto No. 2010-95, la Delegación se fusionó en la *Direction Générale de la Cohésion Sociale* [Dirección General de Cohesión Social]. La nueva entidad también se encarga de las políticas sociales y médicosociales y la igualdad de género. En 2001, se fundó el *Comité National de Liaison des Activités Mutualistes, Coopératives et Associatives* (CEGES) [Comité Nacional de Coordinación de las Actividades Mutuales, Cooperativas y Asociativas]²² con el objetivo de inspirar el surgimiento y la operación de las organizaciones colectivas, además de ofrecerles un entorno institucional y jurídico.

El parlamento italiano fue el primero en introducir la expresión “cooperativa social y solidaria” en 1991, seguido por muchos otros países europeos como Finlandia, Grecia, Hungría, Portugal y España.

Las agencias de desarrollo social de Suecia para la economía social (*Coompanion*) se basaron en un ejemplo traído de Gran Bretaña (Agencias de Desarrollo Cooperativo) en la década de 1980 como un instrumento para combatir el desempleo juvenil. El gran sector cooperativo tradicional y el gobierno acordaron la nueva iniciativa, que se centró en la empresa cooperativa a pequeña escala para el desarrollo local y los servicios sociales. Las autoridades locales y regionales se convirtieron en promotoras, fundadoras y miembros de las nuevas agencias, y otras organizaciones de ESS se incorporaron también. Después de algunos años, el programa gubernamental se convirtió en una partida presupuestaria permanente. Esta experiencia también llevó a varias regiones y autoridades

²² <http://www.ceges.org/>

²³ <http://www.europarl.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy>

²⁴ <http://www.eutrio.be/social-economy-conference>

locales a establecer planes de acción de economía social en asociación con el sector.

En el Reino Unido, el gobierno británico alienta y apoya la constitución de “empresas sociales” como negocios con propósitos económicos y sociales que operan en varios sectores económicos, como la industria, servicios sociales, reciclaje y agricultura, entre otros. La mayoría de las empresas sociales obtienen ganancias y las invierten nuevamente en sus propios negocios y/o en las comunidades donde operan. A diferencia de las empresas comerciales, no están impulsadas por la necesidad de producir ganancias para los accionistas y dueños, porque son negocios con objetivos sociales primarios.

Cuadro 3.10: La ESS en la Unión Europea

Según la Resolución del Parlamento Europeo, *Social Economy Europe* es la institución representativa a nivel de la Unión Europea para la ESS, la cual fue creada en Noviembre de 2000 bajo el nombre de CEP-CMAF.²³ A nivel europeo, la ESS representa aproximadamente el 10 por ciento de todas las compañías europeas (aproximadamente 2 000 000 de empresas) y el 6 por ciento del total de empleos. En estos tiempos de crisis, resulta adecuado recordar que la ESS ofrece empleos estables (dificultad para reubicarse como resultado de su anclaje territorial) y ofrece una oportunidad para reintegrar a los grupos vulnerables en la sociedad y la vida laboral.²⁴

3.6.5 América Latina y el Caribe

En esta región, la importancia de la ESS y sus acciones prácticas van en aumento. Más recientemente, las políticas gubernamentales en este campo han sido planificadas como un mecanismo para enfrentar el desempleo, la pobreza, la exclusión social y la desigualdad, que son características estructurales en la región.

En 2003 en la Argentina, existía un creciente número de programas para fomentar la ESS y las iniciativas para fortalecer las estructuras que representan a sus movimientos. Entre las principales actividades de apoyo, definidas como el “Compromiso para la ESS”, está un sistema de asistencia técnica regional, programas de ayuda financiera y un programa de educación y cualificación. Las acciones gubernamentales también se derivan de recursos que ofrece la Ley No. 23.427, que creó un fondo para la educación y la promoción cooperativas y para la promoción de la economía solidaria, centrada en los grupos poblacionales más vulnerables. Para estos grupos, las cooperativas de trabajo asociado son consideradas un instrumento de inclusión social y una respuesta al desempleo, la informalidad y la precarización laboral (Vuotto, 2010).

El programa “Manos a la Obra” tiene el objetivo de apoyar las iniciativas de desarrollo local en regiones con pocos recursos para mejorar sus condiciones socioeconómicas. Entre sus instrumentos principales están el apoyo económico y financiero a la producción viable y sostenible y las iniciativas comunitarias, el fortalecimiento institucional para las juntas consultivas de las asociaciones y organizaciones de la sociedad civil y la asistencia técnica y cualificación para sus participantes.

En Bolivia, las fuerzas de las iniciativas locales pueden ofrecer alternativas a las formas convencionales de alivio de la pobreza. En este país, desde la Reforma Constitucional realizada por Evo Morales, la ESS ha facilitado la participación de las personas normalmente excluidas debido a la edad, género o discapacidad física. La ESS les ofrece las ventajas de las redes sociales y el trabajo remunerado, que les ayudan a mantener a sus familias. Además, la ESS facilita el rendimiento de los beneficios del trabajo a la comunidad en general.

En el Brasil, las políticas públicas para la economía solidaria fueron legitimadas en 2003, con la creación de la *Secretaria Nacional de Economia Solidária* [Secretaría Nacional de Economía Solidaria] (SENAES), una agencia vinculada al Ministerio federal de Trabajo y Empleo. La SENAES consolida una larga historia de movilización y articulación en el movimiento de economía

solidaria. El *Fórum Brasileiro de Economia Solidária* [Foro Brasileño de Economía Solidaria] y los *Conselhos Estaduais e Nacional de Economia Solidária* [Consejos Estadual y Nacional de Economía Solidaria] sirvieron de apoyo a su surgimiento y fortalecimiento. En consecuencia, el programa *Economia Solidária em Desenvolvimento* [Economía Solidaria en Desarrollo] se fortaleció, marcando la introducción de políticas públicas específicas para la economía solidaria a escala nacional.

Actualmente, la SENAES prioriza las siguientes áreas como políticas públicas para el sector:²⁵

- desarrollo y asistencia técnica para las empresas de economía solidaria y redes de cooperación en la economía solidaria;
- promoción del desarrollo local;
- desarrollo de las finanzas solidarias;
- educación de los formadores, educadores y administradores públicos;
- organización del sistema nacional de comercio justo y solidario;
- recuperación de las compañías por los trabajadores organizados en la autogestión.

Cuadro 3.11: Política pública para desarrollar la ESS

Entre los programas desarrollados por la SENAES en el Brasil, Brasil Local promueve la organización de compañías gestionadas por los trabajadores, facilitando el acceso a las políticas públicas de apoyo como cualificación, crédito comunitario y equipamiento. Este programa está diseñado para los sectores más vulnerables de las áreas rurales y urbanas, con énfasis en las mujeres, jóvenes, población tradicional y beneficiarios de los programas de transferencia de ingresos.

En Colombia en 1998, la Ley 454 introdujo transformaciones extraordinarias en las relaciones entre el Estado y la ESS, especialmente en cuanto a las funciones de la nueva Superintendencia de Economía Solidaria, una agencia reguladora para las

²⁵ http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/ecosolidaria_default.asp

organizaciones que la integran. En 2006, el Decreto 4588 reguló la organización y funcionamiento de las políticas públicas relacionadas con las cooperativas de trabajo asociado y derogó el Decreto 468 de 1990. Esto significó algunos cambios en las organizaciones que representan al sector cooperativo, que comenzaron a operar conjuntamente con la Presidencia de la República, el Ministerio de Protección Social y la Superintendencia de Economía Solidaria (Dávila & Medina, 2010).

En Colombia se ha avanzado en el proceso de concertación entre el sector cooperativo financiero y el gobierno para reactivar Coopdesarrollo, que se fusionó con Coopecentral, creando un programa como una nueva entidad, que opera sobre la base de una red tecnológica unificada. Otro instrumento de política pública desarrollado en el país incluye el programa Banca de Oportunidades, que promueve el acceso a créditos para los ciudadanos con pocos recursos financieros y sin acceso a los servicios bancarios.

En el Ecuador, la Constitución de 1998 vinculó la economía a los principios de eficiencia, solidaridad, sostenibilidad y calidad. Algunas provisiones fueron adoptadas para asegurar la protección de los campesinos y los pequeños agricultores. El artículo 283 comienza: “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como un sujeto y un fin; busca una relación dinámica y equilibrada entre la sociedad, el estado y el mercado, en armonía con la naturaleza; y su objetivo es garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que hacen posible la buena vida.” La distribución de la riqueza, el empleo pleno y el consumo responsable están entre sus objetivos; y la estabilidad económica se define como el nivel sosteniblemente mayor de producción y empleo. Estos principios son muy importantes para fomentar las políticas públicas en la ESS.

En México, el fomento de la ESS ocurrió después de la Ley Federal de 2004, concebida para promover las actividades desarrolladas por las organizaciones de la sociedad civil. Las acciones de intervención del gobierno a favor de estas actividades pueden dividirse en cuatro partes:



Cosecha de arroz en la provincia de Kandal, Camboya

fondo de desarrollo de la producción, fondo de desarrollo regional, fondo para atender a grupos prioritarios y fondo de desarrollo comunitario.

Muchas iniciativas comunitarias en Venezuela se basan en el desarrollo endógeno y operan con el apoyo de la legislación que fortalece las transformaciones sociales en el país. Esta legislación incluye la Ley de Economía Popular y defiende la idea de integrar su potencial económico, social y cultural a favor de la autonomía local y de generar redes de colaboración entre las actividades de producción y consumo.

El Banmujer, el Instituto de Desarrollo Rural y el Instituto de Educación Cooperativa fueron creados como resultado de esta legislación. Según la legislación, los Grupos de Intercambio Solidario han sido establecidos “para desarrollar prácticas de intercambio solidario de bienes, servicios y conocimiento con el fin de estimular una identidad comunal y relaciones sociales dentro de las comunidades, fortalecer las comunidades en su relación con las instituciones públicas y desarrollar proyectos productivos sostenibles, especialmente la producción de alimentos”.²⁶ Además, una de las mayores innovaciones de esta legislación fue la introducción de una “nueva moneda comunal” que circula exclusivamente entre los miembros del Grupo de Intercambio Solidario.

²⁶ Para más información, consulte <http://venezuelanalysis.com/analysis/4458>

3.6.6 América del Norte

Esta región, especialmente el Canadá, muestra el importante papel de una sociedad civil organizada en la creación de estrategias innovadoras para el desarrollo socioeconómico y la dinamización de los territorios degradados.

El Canadá tiene una larga historia de apoyo al desarrollo cooperativo, particularmente en el sector agrícola. En 2004, el Gobierno del Canadá lanzó una iniciativa de economía social con cuatro componentes: creación de capacidades, capital de puesta en marcha para fondos de inversión, investigación y adaptación de los programas de las PYME a las especificidades de las empresas de economía social. Un cambio de gobierno provocó el fin de estos programas. El entorno más dinámico de políticas públicas es la provincia de Quebec, donde la ESS es reconocida como una parte integral de la infraestructura socioeconómica. Una amplia gama de políticas sectoriales apoyan su desarrollo, incluyendo la vivienda cooperativa no lucrativa, educación a edades tempranas, cuidado del hogar, integración de la fuerza laboral de grupos marginados y reciclaje. El acceso a los préstamos y la participación en el capital son apoyadas por la intervención directa del gobierno y la política fiscal.

La ESS es considerada una parte importante del desarrollo regional y local. Un plan de acción gubernamental, que involucra a ocho ministerios, fue adoptado en 2008 y es coordinado por el Ministerio de Asuntos Municipales y Desarrollo Regional. El Gobierno de Quebec trabaja en estrecha relación con el *Chantier de l'Économie Sociale* [Grupo de Economía Social],²⁷ una organización de la sociedad civil compuesta por empresas de ESS, movimientos sociales y redes de desarrollo local.

Los Estados Unidos no tiene políticas específicas sobre ESS, aunque ha presentado leyes para las cooperativas. Los recursos provienen principalmente de fuentes privadas, la participación de los miembros y las actividades del mercado. Sin embargo, ciertos instrumentos fiscales han creado un entorno favorable a la ESS: la Ley de Reinversión Comunitaria, aprobada en 1977 y revisada en 1995,

establece que las instituciones financieras ayuden a satisfacer las necesidades de toda la comunidad donde realizan sus negocios. Esta ley incentivó a las instituciones financieras a crear sociedades con las asociaciones locales para gestionar fondos de inversión que beneficiaron a muchas iniciativas de la ESS. Un Fondo federal de Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI) inyecta el capital en fondos locales que ofrecen subvenciones de capital, inversión en acciones y asistencia técnica a iniciativas privadas y de ESS. La Oficina de Innovación Social de la Casa Blanca, creada por la administración de Obama, está explorando nuevas formas de apoyar a la empresa social.

3.7 Conclusiones fundamentales

- La ESS es una realidad y desde el punto de vista económico, social, político y cultural, el papel desempeñado por la ESS es significativo; su proporción está creciendo en términos de empleo, importancia económica y penetración social.
- Si la principal preocupación inicial era la conceptualización del fenómeno, la interrogante crucial en la actualidad es la relación con los poderes públicos.
- Es posible identificar algunos instrumentos de política pública para la ESS, incluyendo: la definición jurídica y los marcos reguladores; definición de las estructuras gubernamentales, en diferentes niveles, para las acciones de la ESS; definición de los programas y políticas específicos y transversales para la ESS; formación, educación básica y cualificación profesional; asistencia y asesoramiento técnicos para el establecimiento, incubación y consolidación de las empresas dentro de la ESS; desarrollo de las tecnologías adecuadas y el acceso a ellas; acceso a créditos y financiamiento solidarios; constitución y organización de la oferta (logística e infraestructura) y la demanda (compras públicas y mercado) en la producción del sector.
- Para ser más efectivas, las políticas públicas para la ESS tienen que ser concebidas como resultado de la acción colectiva de los ciudadanos ("coproducción").

²⁷ <http://www.chantier.qc.ca/>

- La ESS tiene un carácter transversal y concierne a diferentes áreas de acción pública.
- El principal desafío para lograr un marco político y jurídico que apoye a la ESS requiere de: un importante papel institucional para la ESS; legislación, regulaciones y normas adecuadas; instrumentos para evaluar el impacto; mejor integración de las políticas entre los diferentes niveles del gobierno (sectorial y regional); diálogo reforzado entre las organizaciones de la sociedad civil y los políticos.

Estudio de caso 3.1: Secretaria Nacional de Economía Solidária SENAES (Secretaría Nacional de Economía Solidaria) – Brasil

Principales interlocutores

- Trabajadores organizados en proyectos colectivos de producción; cooperativas populares; redes de producción, comercialización y consumo; instituciones financieras dedicadas a las empresas solidarias populares; compañías autogestionadoras; cooperativas agrícolas familiares y cooperativas de servicio
- Representantes del *Fórum Brasileiro de Economia Solidária* – FBES²⁸ [Foro Brasileño de Economía Solidaria] y el *Conselho Nacional de Economia Solidária* – CNES²⁹ [Consejo Nacional de Economía Solidaria];

La situación

En décadas recientes, los cambios socioeconómicos han debilitado las relaciones laborales estándares, provocando importantes consecuencias como un incremento en la informalidad, precarización del trabajo y desempleo. Esta profunda crisis ha abierto el espacio para el surgimiento y fomento de otras formas de organización laboral, como resultado de la necesidad de los trabajadores de encontrar fuentes alternativas de ingreso.

Qué se ha hecho

El espacio para el debate nacional y la articulación de la ESS se abrió en el primer Foro Social Mundial (FSM) en 2001 en Porto Alegre, RS, Brasil. Durante la organización del tercer FSM en 2002, en una coyuntura que conducía a la elección del candidato del Partido de los Trabajadores, se celebró una reunión nacional para debatir el papel de la ESS en el futuro gobierno. Se le escribió una carta al presidente electo, sugiriendo la creación de una Secretaría Nacional de Economía Solidaria y se organizó la primera Reunión Plenaria sobre Economía Solidaria. Se consolidó una “plataforma política” (por ejemplo, un grupo de prioridades relacionadas con las finanzas solidarias, marco jurídico, formación profesional, redes de producción, comercialización y consumo y organización social de la ESS y las “empresas recuperadas”) para fortalecer la ESS en el Brasil. Posteriormente, en junio de 2003, se creó el FBES, en el mismo año que la SENAES³⁰ en el *Ministério do Trabalho e Emprego* [Ministerio de Trabajo y Empleo]. El FBES se convirtió en el interlocutor con la SENAES para presentar demandas, sugerir políticas y supervisar la ejecución de las políticas públicas para la ESS.

Actualmente, las actividades de la SENAES³¹ incluyen el apoyo y desarrollo de las empresas de economía solidaria (EES), finanzas solidarias, incubadoras del desarrollo local y cooperativas populares y programas de formación profesional.

²⁸ <http://www.fbes.org.br/>

²⁹ http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/cons_default.asp

³⁰ http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/secretaria_nacional.asp

³¹ Regidas por el Decreto 5063 de 2004, que incluye quince atribuciones de esta agencia y pueden consultarse en http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/secretaria_nacional_atribuicoes.asp

También trabajan en la definición del marco jurídico y el registro de las EES y sus entidades de apoyo en el país. En un esfuerzo por medir el sector, el *Sistema Nacional de Informações da Economia Solidária – SIES*³² [Sistema Nacional de Información de la Economía Solidaria], que está enfrascado en un proceso de actualización, ha registrado unas 22 000 EES en el Brasil.

En la actualidad, la institucionalización de las políticas públicas para la ESS es una de las estrategias principales para consolidar el tema en el programa político de diferentes esferas del gobierno y garantizar su presencia como políticas del Estado. Estos esfuerzos gubernamentales conjuntos han tenido un efecto amplificador en la implementación de políticas públicas específicas para la ESS, incluyendo la promulgación de legislaciones locales y estatales y la creación de agencias gubernamentales locales y estatales, como secretarías y departamentos, y la institucionalización de espacios locales de interlocutores con la sociedad civil (como los consejos).

Estas acciones tienen el objetivo de implementar, fortalecer y sistematizar las políticas locales y regionales para la ESS y los espacios para la participación social y el diálogo articulado con otras instancias de las políticas laborales y de ingreso.

Qué podemos aprender

Hemos escogido centrarnos en el entorno de las políticas para ilustrar el proceso innovador de la formación de políticas en el Brasil que involucra el diálogo en curso entre los interlocutores de la ESS y los diferentes niveles de gobierno.

La SENAES representa el fomento de las políticas públicas para el sector y es parte de la historia de la movilización y articulación del movimiento de ESS existente en el Brasil.

Estudio de caso 3.2: El establecimiento de centros de desarrollo local (CDL) en Quebec, Canadá

Principales interlocutores

- Movimiento asociacionista urbano y rural; gobierno regional y local; *Chantier*; miembros de la Caisse d'Épargne Desjardins [Cooperativa de Crédito Desjardins] y de la *Réseau Québécois du Crédit Communautaire* [Red de Crédito Comunitario de Quebec]

La situación

En las últimas dos décadas del siglo XX, un número de organizaciones de desarrollo local fueron creadas en Quebec como resultado de la iniciativa de varios interlocutores sociales y políticos que luchaban por la revitalización de su entorno (rural y urbano), por puestos de trabajo y generación de ingresos y consecuentemente por mejores condiciones de vida.

Qué se ha hecho

En 1997, la política de desarrollo local y regional adoptada por el Gobierno de Quebec permitió la implementación de una red de organizaciones de desarrollo local que cubre todo el territorio de Quebec. El Gobierno de Quebec concibió y financió los centros de desarrollo local (CDL) con la ayuda de los gobiernos municipales. Estos centros ofrecen orientación básica o servicios de asistencia técnica a empresarios (individuales o colectivos) que comienzan sus actividades.

³² <http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/sies.asp>

Los CDL gestionan fondos dedicados a desarrollar pequeños negocios. Entre estos fondos, dos específicamente fomentan la ESS: los Fondos de Desarrollo Local (FDL) y el Fondo de Desarrollo de la Empresa de Economía Social (FDEES). Los FDL tienen el objetivo de estimular a los negocios locales permitiéndoles acceder al capital para comenzar o ampliar empresas tradicionales o de economía social. Sin embargo, en algunos centros, la prioridad la tienen las empresas de ESS. El FDEES está dirigido específicamente a diseñar proyectos de economía solidaria y apoyar la creación de empleos sostenibles. Los recursos provienen del Gobierno de Quebec y, desde 2002, cada CDL puede determinar el monto dedicado a financiar las empresas de economía social.

Como estos fondos locales son esenciales para el desarrollo de la ESS en Quebec, los CDL utilizan fuentes suplementarias de financiamiento solidario, como la Red de Inversión Social de Quebec (RISQ), el instrumento financiero del *Chantier*; la Cooperativa de Crédito Desjardins, una cooperativa financiera con fuertes lazos territoriales, y la Red de Crédito Comunitario de Quebec, establecida en 2000, que permite el agrupamiento de fondos comunitarios que han estado activos desde mediados de la década de 1990.

Qué podemos aprender

El acceso al financiamiento es uno de los desafíos fundamentales del desarrollo de las empresas de ESS. Este caso nos muestra la creación de instrumentos financieros que contribuyen al desarrollo y consolidación de empresas individuales y colectivas que difícilmente podrían existir a través de vías tradicionales de acceso al crédito. También nos muestra que existe una garantía de ganancia por parte de los que reciben estos préstamos.

Este caso destaca la importancia de establecer instrumentos eficaces de acceso al crédito para los que no tienen ingresos, pero presentan ideas y proyectos para desarrollar negocios sostenibles con impactos positivos en su entorno. Estos instrumentos necesitan ser apoyados por un aparato institucional, jurídico y regulador en los países, regiones o municipalidades.

Capítulo 4: Creación de la ESS a través de asociaciones y redes

4.1 Introducción

Las OESS nacieron de la necesidad y/o la aspiración por un mundo más justo y equitativo. A pesar de su diversidad, comparten ciertas características comunes sobre las que se construyen asociaciones y redes.

Las asociaciones y redes son un factor clave de éxito para desarrollar la ESS. La sostenibilidad de la ESS depende de su capacidad para afianzarse en la comunidad, movilizar a varios participantes y crear fuertes alianzas con los interlocutores sociales y las autoridades públicas. Este trabajo no pueden lograrlo las empresas u organizaciones individuales. Necesita esfuerzos combinados a largo plazo y algunas veces un fondo común de recursos. Por estas razones, las redes y asociaciones son un componente esencial de una ESS fuerte.

Este capítulo explica el porqué, qué, dónde y cómo de las asociaciones y redes dentro de la ESS en todo el mundo. A través de diversos ejemplos, demuestra la importancia y el potencial de estas relaciones y estructuras de colaboración. Sus varios roles y mandatos son explicados e ilustrados. También se presenta una lista parcial de las principales redes de ESS, tanto nuevas como ya establecidas, como referencia y material didáctico adicionales.

4.2 La importancia de las asociaciones y redes

Las OESS han demostrado una gran capacidad para crear asociaciones y redes constructivas y duraderas. Esto se debe a su compromiso de colaborar más que a la competencia, a iniciativas



Una Cooperativa de Mujeres en Mtongani (Dar Es Salaam, Tanzania). El proyecto (apoyado por la OIT) es dirigido de forma cooperativa para el cultivo de hongos y cría de gallinas, fue propuesto como una alternativa a la actividad que solía ser la principal de la mujer en la zona: quebrar piedras. Foto: Lazia (a la izquierda), de 50 años y 6 hijos, ahora trabaja con el cultivo de hongos.

colectivas de abajo-arriba (bottom-up) y a la respuesta a las necesidades de la comunidad más que a las ganancias financieras. La adherencia a estos valores crea condiciones favorables para la creación de estructuras de colaboración.

En 2009, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) publicó "The Changing Boundaries of Social Enterprises" (Los límites cambiantes de las empresas sociales), donde los autores plantean la hipótesis de que la capacidad innata de las OESS de crear redes es un importante factor en su rápido desarrollo:

"Entre las explicaciones presentadas (para el desarrollo de las empresas sociales (nota del editor)) una en particular atribuye el desarrollo de las empresas sociales¹ a su capacidad de crear redes o definir estrategias y estructuras de apoyo adecuadas para la creación de vínculos entre organizaciones que serán cada vez más generalizados, sólidos y articulados."

Las asociaciones y redes son útiles para casi todos los tipos de empresas y organizaciones pero son particularmente cruciales para la ESS. ¿Qué las hace tan importantes?

4.2.1 Reconocimiento de realidades específicas

La razón fundamental por la cual los interlocutores de la ESS crean redes es para ganar reconocimiento por sus características específicas y sus contribuciones al desarrollo. Al agruparse, los interlocutores de la ESS son capaces de crear su propia identidad y resistir ser forzados a entrar en silos que no reflejan su compleja realidad. Su principal desafío es ganar reconocimiento para la doble misión de la ESS: la ESS combina metas sociales y económicas en un mundo que generalmente considera el desarrollo económico y social como dos empeños separados. Por tanto, a pesar del hecho de que las OESS crean riqueza y empleo mientras responde a las necesidades de sus miembros y la comunidad (resultado social), su papel dual casi nunca es reconocido plenamente.

La necesidad de trabajar conjuntamente por el reconocimiento y el apoyo comenzó hace más de un siglo. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) fue creada en 1895. Actualmente, en varios continentes, las cooperativas han logrado reconocimiento como interlocutores económicos, pero su contribución al desarrollo social ha sido ignorada. En muchos países, las organizaciones comunitarias y otras asociaciones han ganado reconocimiento por su contribución al desarrollo social, pero su creciente papel económico es generalmente subestimado o malinterpretado. Las redes son cruciales para promover las características específicas de la ESS y las muchas dimensiones que comprende.

En Europa, existen organizaciones activas y establecidas que son representativas de las cooperativas, asociaciones, sociedades mutuales y fundaciones. Además de estas redes basadas en el estatus legal, en 2000 se creó una organización representativa de la economía social a nivel de la Unión Europea.

Cuadro 4.1: Social Economy Europe

Social Economy Europe fue creada en 2000 bajo el nombre de Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF). Su objetivo es promover el papel y los valores de los interlocutores de la economía social en Europa y reforzar el reconocimiento político y jurídico de la economía social y de las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones y fundaciones dentro de la Unión Europea.

www.socialeconomy.eu.org

Nuevas redes han sido creadas para representar las prácticas emergentes en la ESS en América Latina. Además de las estructuras cooperativas tradicionales, se han creado fuertes redes nacionales de economía solidaria en la última década en varios países, incluyendo Bolivia, Brasil, Colombia y México. Algunas han logrado ganarse el reconocimiento de los gobiernos y de los interlocutores sociales.

¹ The Changing Boundaries of Social Enterprises, editado por Antonella Noya, OCDE, 2010.

En África, algunas redes nacionales están surgiendo en países de África Occidental y nuevas iniciativas están apareciendo en otros lugares.

En América del Norte, existen redes y federaciones, tanto establecidas como nuevas, incluyendo la recién creada US Solidarity Economy Network.

Asia recién comienza a adoptar el nuevo vocabulario de la ESS, pero tiene una larga historia de organizaciones cooperativas.

Cuadro 4.2: Una nueva red para Asia

El primer Foro Asiático sobre Economía Solidaria se celebró en Filipinas en octubre de 2007. Cerca de 700 delegados de 26 países participaron en el evento. Interlocutores de diferentes sectores y regiones se reunieron para articular una economía solidaria únicamente asiática como una forma de gobernanza centrada en las personas y la economía con respecto a la producción, finanzas, distribución y consumo de bienes y servicios.

www.aa4se.com/cms2/

4.2.2 Mapa de su importancia económica

Otra importante motivación para crear organizaciones de colaboración dentro de la ESS es ganar más visibilidad y reconocimiento de su poder dentro de las economías nacionales. Durante décadas, se han compilado estadísticas y se han creado normas internacionales para medir el alcance y el impacto de la empresa privada. Algunos países y asociaciones internacionales mantienen sistemas de información para las cooperativas y las sociedades mutuales. El tamaño del sector no lucrativo ha sido un sujeto de estudios internacionales, pero estos estudios no identifican qué organizaciones no lucrativas desarrollan actividades económicas. Muchas iniciativas emergentes en la ESS, en la frontera de la economía formal e informal, son invisibles en las estadísticas oficiales. Debido a su diversidad, el alcance e impacto de la ESS en su conjunto todavía es

imposible de medir. Mediante la creación de redes inclusivas, los interlocutores y promotores de la ESS están mejor capacitados para trazar el mapa de su importancia económica y demostrar su contribución al desarrollo socioeconómico.

Cuadro 4.3: Mapa de la economía solidaria en el Brasil

En 2009, mediante la movilización de sus miembros y socios, el Foro Brasileño de Economía Solidaria (FBES) trazó un mapa de la economía social. Al involucrar a las redes locales y regionales, el FBES pudo identificar 22 000 empresas de economía solidaria, de las cuales un tercio no tenía estatus legal y nunca habría aparecido en las estadísticas oficiales. El mapa está disponible en el portal del FBES y es actualizado continuamente a través de la participación de los miembros.

www.fbes.org.br

Debido a la falta de visibilidad, el Plan de Acción de la OIT para la ESS, adoptado en Johannesburgo en 2009, ha llamado a la creación de un observatorio internacional para ayudar a diseñar estas complejas realidades.

Cuadro 4.4: Reconocimiento estadístico de la ESS en Europa

Social Economy Europe y sus miembros están exigiendo el reconocimiento estadístico de la economía social. Una resolución del Parlamento Europeo llama a la Comisión y a los Estados Miembros a apoyar la creación de registros nacionales de estadísticas para la ESS, establecer cuentas satélites nacionales para cada sector institucional y rama de actividad y permitir que estos datos sean recopilados por Eurostat y por las capacidades disponibles en las universidades.

http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article1006&var_recherche=statistics

4.2.3 Respuesta a las necesidades específicas

Además de la necesidad de reconocimiento, las redes y asociaciones tienen una importante función en ayudar a las OESS a encontrar respuestas a sus necesidades específicas. Debido a que siguen otro tipo de lógica, las OESS casi nunca pueden acceder a los instrumentos tradicionales de desarrollo. Las políticas de desarrollo económico de los gobiernos tienden a centrarse en las empresas privadas basadas en el modelo capitalista tradicional y buscan aumentar el equilibrio comercial del país dentro del mercado mundial, mientras que la mayoría de las empresas de ESS producen para satisfacer las necesidades locales. La enseñanza de administración en las escuelas de comercio y la experiencia técnica están fundamentalmente orientadas a los modelos privados de propiedad. El acceso al capital para las ESS es crucial. Sin embargo, los circuitos de capital existentes están cerrados a las empresas de ESS porque los inversionistas privados no pueden comprar votos en las cooperativas, las sociedades mutuales y las asociaciones, ni pueden esperar un rendimiento financiero máximo de la inversión. A través de las redes y asociaciones, las empresas de ESS colaboran para crear instrumentos a la medida de sus realidades específicas.

Cuadro 4.5: Una asociación para crear una nueva institución financiera en Italia

Banca Etica, la primera institución de finanza ética en Italia, es el resultado de una asociación entre las sociedades cooperativas MAG (Asociaciones Mutuales de Autogestión) y 21 organizaciones no lucrativas. En 1994, crearon *L'associazione Verso la Banca Etica* (Asociación hacia la Banca Etica). En 1995, se fundó una cooperativa con el propósito de reunir 6 500 000 euros que se necesitaban para incorporar un banco popular según la ley italiana. Después de una importante campaña de recaudación de fondos en 1998, el Banco Central Italiano otorgó a Banca Popolare Etica la autorización para comenzar las operaciones.

Desde su creación, Banca Etica ha sido un importante inversionista en la ESS y un interlocutor clave en las redes internacionales dedicadas a financiar la ESS.

Entre los miembros fundadores están la ARCI (Asociación Nacional de Promoción Social Autónoma y Pluralista) y la ACLI (Asociación Cristiana de Trabajadores Italianos), las dos grandes ONG italianas, el consorcio cooperativo social CGM (Consortio Gino Matarelli) y organizaciones de comercio justo y ecologistas. Banca Etica coopera en varios proyectos con las instituciones financieras Legacoop y Confcooperative, cuya misión es financiar nuevas iniciativas de la ESS.

www.bancaetica.com

Cuadro 4.6: Una asociación a favor de la ESS en Europa Central y Oriental

CoopEst es una nueva iniciativa financiera para el desarrollo de la economía social en Europa Central y Oriental. Fue lanzada en 2006 a través de un préstamo en obligaciones de 17 000 000 de euros y sus miembros fundadores incluyen a Crédit Coopératif (Francia), IDES Investissements (Francia), MACIF (Francia), CFI (Italia), SEFEA (Italia), Bank BISE (Polonia) y Soficatram (Bélgica). CoopEst intervendrá a través de intermediarios financieros locales y se centrará particularmente en la producción y comercialización de las industrias artesanales a pequeña escala y el pequeño desarrollo empresarial, especialmente entre los desempleados o grupos desfavorecidos.

4.3 Formas de colaboración

Los esfuerzos de colaboración adoptan formas muy diferentes dentro de la ESS. En dependencia de sus objetivos, la cooperación entre los interlocutores se expresa a través de la creación de asociaciones, redes o federaciones.

4.3.1 Asociaciones

Las asociaciones son creadas como relaciones cooperativas entre personas o grupos que acuerdan compartir la responsabilidad por el logro de alguna meta específica. Pueden adoptar muchas formas e involucrar a una gran variedad de interlocutores. Son cruciales para la ESS, que debe ser capaz de recurrir a una serie de recursos y experiencias para su desarrollo.

Cuadro 4.7: Una asociación entre un gobierno municipal e interlocutores de la ESS en el Canadá

En 2008, la ciudad de Montreal (Quebec, Canadá) firmó un acuerdo de asociación con interlocutores de la economía social (Asociación para el Desarrollo Comunitario Sostenible) y creó una división especial dentro del Departamento de Desarrollo Económico para la economía social. Esta asociación reconoce la capacidad social y económica de la economía social para contribuir al desarrollo de la ciudad. La ciudad de Montreal se comprometió a apoyar el desarrollo de la economía social mientras que los interlocutores de la ESS prometieron aumentar su contribución al mejoramiento de la calidad de vida de la población de la ciudad en diferentes sectores.

<http://ville.montreal.qc.ca/portal/>

4.3.2 Redes

Las redes son estructuras no jerárquicas que reúnen a organizaciones o personas con intereses o necesidades comunes. Frecuentemente son estructuras horizontales que vinculan a los interlocutores y socios de la ESS en un territorio determinado.

Cuadro 4.8: Combinar los esfuerzos para combatir la pobreza y la exclusión social en Mali

Creada en 2005, la Red Nacional para la Promoción de la Economía Social y Solidaria (RENAPESS) en Mali es una red que vincula a 57 organizaciones miembros, incluyendo sociedades mutuales, cooperativas, asociaciones, organizaciones de microfinanza y finanza solidaria y otras estructuras de la ESS. El objetivo de la RENAPESS es combinar los esfuerzos para combatir la pobreza y la exclusión social y negociar la política pública a favor de la ESS.

renapessmali@afribonemali.net

4.3.3 Federaciones o confederaciones

Las federaciones o confederaciones son estructuras formales con claras líneas de autoridad y de toma de decisiones. Predominan en el sector cooperativo como una manifestación del sexto principio cooperativo adoptado por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), el principio de cooperación entre las cooperativas. Los otros seis principios son membresía voluntaria y abierta, control democrático de los miembros, participación económica de los miembros, autonomía e independencia, educación, formación e información, y preocupación por la comunidad. La ACI explica el sexto principio de la siguiente manera: "Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo mediante el trabajo conjunto a través de las estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales."

Cuadro 4.9: Las cooperativas de trabajadores trabajan conjuntamente a nivel nacional e internacional

La Confederación Europea de Cooperativas de Trabajadores, Cooperativas Sociales y Empresas Sociales y Participativas (CECOP) es una federación europea activa en la industria, los servicios y los oficios. Entre sus afiliados se incluyen 25 federaciones nacionales en 15 países de la Unión Europea que representan aproximadamente a 50 000 empresas que emplean 1 400 000 trabajadores. La CECOP también agrupa a tres instituciones financieras. La CECOP es la sección europea de Cicopa, la organización internacional de las cooperativas de trabajadores.

www.cecop.coop

4.4 Interlocutores fundamentales

Las OESS responden a las necesidades colectivas. Su rentabilidad no se mide por los beneficios financieros de los inversionistas individuales sino por la ganancia social de sus miembros o de la comunidad en general. Las OESS movilizan recursos del mercado, voluntarios y públicos para lograr sus objetivos. Es por esto que involucran a una gran variedad de interlocutores que apoyan el desarrollo de la ESS a través de asociaciones y redes.

Las OESS representan el componente principal de las asociaciones y redes. Son los principales beneficiarios y los principales interlocutores. Su principal motivación es tener acceso a un mayor reconocimiento, recursos y oportunidades de desarrollo. Su participación también es una expresión de sus valores fundamentales de solidaridad y compartición.

Los gobiernos nacionales y regionales están participando cada vez más en las asociaciones a favor de la ESS. La nueva política pública está surgiendo rápidamente a escala local, nacional y regional en

Europa, América Latina y algunas regiones de África, Asia y América del Norte. Los gobiernos están interesados en la ESS debido a su capacidad de movilizar recursos de la comunidad y dentro del mercado para lograr beneficios públicos. Su capacidad de producir soluciones innovadoras a problemas complejos ha atraído la atención de ciertas autoridades públicas, que se están percatando de que la ESS constituye un poderoso instrumento para promover el crecimiento inclusivo.

Cuadro 4.10: Creación de redes para apoyar a los políticos y gerentes en el Brasil

En el Brasil, la Red Nacional de Gerentes de Política Pública de Economía Solidaria es una red de directores de políticas de la economía social en el gobierno municipal, estadual y federal. Su objetivo es ampliar el debate sobre los instrumentos más adecuados para los diferentes niveles del gobierno con el fin de promover y estimular el desarrollo de la economía solidaria. La red facilita la participación de los funcionarios públicos en el debate sobre política pública.

www.fbes.org.br

Las organizaciones de desarrollo local y los gobiernos locales están despertando ante la importancia de apoyar las OESS para revitalizar las comunidades rurales y urbanas. Un estudio realizado recientemente en Honduras mostró que las regiones y municipios donde existe una ESS vibrante están obteniendo mejores resultados en la lucha contra la pobreza y por el mejoramiento de los indicadores generales de desarrollo que en regiones similares sin una fuerte presencia de la ESS (El Censo del Sector Social de la Economía, 2003, COHDESSE).

Para las autoridades municipales, las ventajas de la ESS son fáciles de comprender. Estas empresas crean empleos locales y son propiedad de los miembros de la comunidad, por lo que sus excedentes circulan a nivel local. Frecuentemente satisfacen necesidades que el sector privado ignora porque la ganancia financiera de la inversión es insuficiente. Operan en sectores en los cuales las

autoridades públicas no tienen la capacidad o la flexibilidad de intervenir. Y no están a la venta para los inversionistas externos.

Cuadro 4.11: Las autoridades municipales y las OESS promueven la ESS

La Red Europea de Ciudades y Regiones para la Economía Social (REVES) es una red europea única basada en la asociación entre autoridades locales y regionales y organizaciones territoriales de economía social. Los miembros de la REVES, creada en 1996, provienen de 11 países e incluyen a autoridades locales u OESS que están desarrollando o están dispuestas a desarrollar políticas para promover la ESS para una sociedad justa, inclusiva, participativa y responsable. La REVES es una red que ofrece innovación social en métodos y procedimientos basados en la construcción conjunta y las capacidades compartidas de sus miembros y sus territorios.

www.revesnetwork.eu

Los sindicatos en muchos países consideran que el camino para lograr el trabajo decente y la justicia económica no puede estar limitado a la acción política y la negociación de buenos acuerdos colectivos. Ellos demandan ser reconocidos como interlocutores económicos plenos con opinión propia en la manera en que se administran los negocios, se invierte el dinero del fondo de pensiones y se definen las políticas de desarrollo económico. A medida que participan más activamente en el desarrollo económico, también se convierten en socios importantes de la ESS. Los tres ejemplos siguientes muestran cómo y por qué los sindicatos están participando en el desarrollo de la ESS.

Cuadro 4.12: Participación de los sindicatos en el desarrollo de la ESS en el Brasil

El sindicato brasileño Central Única de los Trabajadores (CUT) participa activamente en el apoyo a la ESS. Desde 2001, la CUT ha apoyado a más de 100 cooperativas de trabajadores que representan a 10 000 miembros. También apoya a varias cooperativas de ahorro y locales, incluyendo ECOSOL, una red de 4 500 miembros que administra 1 200 000 dólares de los Estados Unidos en préstamos. Esta organización desempeña un importante papel junto con la CUT en ayudar a los trabajadores a lograr su independencia financiera.

www.cut.org.br

Cuadro 4.13: Federación laboral crea institución financiera única en Quebec

En 1971, sindicalistas de la Confederación Sindical Nacional (CSN) en Quebec, Canadá, fundaron una cooperativa de crédito para responder a las necesidades de los sindicatos locales pero también para contribuir a la transformación social. Conocida actualmente como la Caisse d'économie solidaire, esta institución financiera única se ha centrado exclusivamente en conceder préstamos a las OESS con resultados financieros extremadamente exitosos. Con sus 2 500 miembros colectivos, empresas no lucrativas, organizaciones comunitarias y sindicatos y su más de 7 000 miembros individuales, esta institución financiera ha desempeñado un importantísimo papel en apoyar a la ESS y fortalecer los vínculos entre el movimiento sindical y la economía social en Quebec e internacionalmente.

www.cecosol.coop

Cuadro 4.14: Un dirigente sindical latinoamericano explica su compromiso con la ESS

En una reunión latinoamericana de redes de economía solidaria organizada por RIPESS-LAC (Red Intercontinental para la Promoción de la Economía Social y Solidaria-Latinoamérica y el Caribe) en Medellín, Colombia, en julio de 2010, Luis Alejandro Pedraza, presidente de la Unión Nacional Agroalimentaria de Colombia (UNAC) y miembro del comité ejecutivo de la UITA en América Latina, la Unión Internacional de Trabajadores de la Alimentación, Agrícolas, Hoteles, Restaurantes, Tabaco y Afines, hizo la siguiente declaración:

"El objetivo fundamental de la UNAC-UITA es la defensa y promoción de los derechos humanos, la libertad de asociación, el desarrollo y fortalecimiento institucional del estado de derecho y el logro de la justicia social y la paz.

La UNAC apoya la colaboración entre los sindicatos y las organizaciones agrícolas en la creación e implementación de la reforma agraria a través del comercio y los negocios agrícolas autogestionados.

Promovemos formas alternativas de organización de los campesinos desplazados, víctimas de la violencia y la marginación, a través de empresas sociales basadas en la producción agroecológica, en alianza con las comunidades indígenas en áreas urbanas y rurales de Colombia. Por tanto, implementamos los objetivos estratégicos del modelo de economía solidaria a través de cooperativas y asociaciones mutuales."

Luis Alejandro Pedraza, julio de 2010, Medellín, Colombia

Las asociaciones de empleadores a menudo incluyen a las OESS sin percatarse de ello. Las OESS crean empleo y riqueza como cualquier otra empresa. En algunos países, han creado o actuado como organizaciones de empleadores y son reconocidas como tal por otros interlocutores sociales. En Francia, las estructuras de economía social presentan candidatos en el proceso de elecciones prudhomales para representar a los empleadores en los debates sobre relaciones laborales.

Debido a su preocupación por el desarrollo económico y social dentro de su país o región, ciertas asociaciones de empleadores del sector privado y ciertas grandes corporaciones están apoyando el desarrollo de la ESS.

Cuadro 4.15: Una federación de empleadores apoya a la ESS en Italia

La Asociación para el Desarrollo Social de la Empresa (Sodalitas) es una organización no lucrativa fundada en 1995 por la mayor federación de empleadores de Italia, Assolombarda. Los miembros de la empresa incluyen a grandes multinacionales y 90 consultores voluntarios del sector privado, quienes trabajan gratuitamente como puente entre los sectores no lucrativo y lucrativo y han apoyado a más de 80 organismos no lucrativos. Su objetivo es mejorar las normas en el sector no lucrativo y promover los vínculos entre la sociedad civil y las corporaciones, promoviendo la sostenibilidad y la responsabilidad social y defendiendo el argumento comercial para lograr estos objetivos. También alienta la inversión de empresa en metas sociales y comunica las mejores prácticas empresariales. Promueve además la venta de bienes y servicios producidos por las cooperativas sociales a los miembros de la empresa.

www.sodalitas.it

Los movimientos sociales, incluyendo el movimiento de la mujer y el movimiento ambientalista, se han convertido en fuertes aliados y socios de la ESS emergente. Debido a que la maximización de la ganancia no es su objetivo, la ESS tiene un gran potencial para reflejar el verdadero desarrollo sostenible. El Foro Social Mundial, que reunió a una amplia gama de movimientos sociales, ha creado un importante espacio para la ESS en su programa. La primera Marcha de Mujeres contra la Pobreza, celebrada en Quebec en 1995 y organizada por la Federación de Mujeres de Quebec, incluyó el apoyo a la ESS entre sus ocho demandas y lanzó a la ESS al escenario político. Las organizaciones de mujeres en otros países se sienten atraídas por la ESS porque sus valores básicos y formas colectivas de propiedad resultan atractivos para muchas mujeres. Muchas

nuevas empresas de ESS surgen de estos movimientos sociales.

Cuadro 4.16: Red de movimientos sociales españoles para desarrollar la ESS

España tiene una larga historia de estructuras cooperativas que reflejan la fuerza y profundidad de la economía social en el país. Sin embargo, quienes participan en las nuevas iniciativas que surgieron de los movimientos vieron la necesidad de crear otra red. La Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS) está compuesta por más de 200 entidades organizadas en redes regionales y sectoriales.

Fundada en 1995, la REAS surgió de la necesidad común de facilitar y promover alternativas económicas sostenibles en España. Entre sus iniciadores se encontraban interlocutores de los movimientos ambientalista, de comercio justo y de solidaridad internacional. Los miembros de la REAS son principalmente organizaciones y empresas que han surgido a partir de la década de 1980. Están presentes en una amplia gama de sectores, incluyendo el reciclaje, microcréditos, educación ambiental, integración social y comercio justo.

www.economiasolidaria.org

Históricamente, las ONG internacionales han desempeñado un importante papel en el apoyo a la ESS. Muchos están convencidos de que una de las estrategias más eficaces para lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) es el empoderamiento de las comunidades locales a través de OESS sostenibles y muchos participan activamente en asociaciones con las OESS.

Cuadro 4.17: El movimiento cooperativo sueco apoya a la ESS en América Latina

El Centro Cooperativo Sueco, una ONG no lucrativa creada por el movimiento cooperativo de ese país europeo, trabaja en asociación con organizaciones en los países en desarrollo para mejorar las condiciones de vida de los pobres.

Los ejemplos de este trabajo incluyen la formación de los coordinadores del Movimiento de Trabajadores sin Tierra en Bahía, Brasil, para gestionar la tierra y mejorar su capacidad de negociar con las autoridades locales; el empoderamiento de la mujer en Bolivia a través de la creación de una organización femenina rural para combatir la pobreza; y el apoyo a una cooperativa de viviendas para familias pobres en Asunción, Paraguay. Este último proyecto tuvo tanto éxito que el Gobierno de Paraguay decidió financiar un programa de viviendas más ambicioso.

www.sccportal.org

Las instituciones académicas y los investigadores, atraídos por la innovación social en el centro de la mayoría de las iniciativas de la ESS, están invirtiendo más recursos para medir y comprender la dinámica de la ESS emergente. Son importantes socios para ayudar a comprender qué funciona, qué no funciona y por qué. Mediante la sistematización y análisis de diferentes prácticas, crean la base para diseñar programas de formación y educación que son tan importantes para el futuro de la ESS.

Tabla 4.1: Interlocutores en redes y asociaciones

Interlocutores principales	Intereses	Obstáculos
Empresas sociales y solidarias	Ganar reconocimiento y acceso a los recursos y oportunidades de desarrollo	Las necesidades inmediatas y los recursos limitados tienen prioridad con respecto a la creación de redes
Gobiernos nacionales y regionales	Capacidad de la ESS de producir soluciones innovadoras a los desafíos del desarrollo socioeconómico y movilizar una amplia gama de recursos	Tienden a trabajar en silos. Las políticas públicas no son ni económicas ni sociales. Dificultad para situar a la ESS dentro de las estructuras gubernamentales existentes
Organizaciones de desarrollo local y gobiernos locales	Contribución de la ESS al desarrollo local: empleos locales, control local, productos y servicios locales, circulación de los excedentes dentro de la comunidad	Falta de conocimiento sobre la ESS. Acostumbrados a depender de los modelos de empresas privadas capitalistas para mantener el desarrollo económico
Organizaciones de trabajadores	Contribución de la ESS a la justicia económica y la creación de empleo. Estrategia para responder a las necesidades de los miembros	La concepción del papel de los sindicatos prioriza la negociación de los acuerdos colectivos y la acción política
Asociaciones de empleadores	Contribución de la ESS a la actividad económica y la creación de riqueza	Percepción de la ESS como competencia injusta
Movimientos sociales	Contribución de la ESS a la lucha contra la pobreza y la exclusión social	Vacilación a participar en la actividad económica por temor a debilitar su papel político o social
ONG Internacionales	Contribución de la ESS al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio	Los criterios de financiamiento a menudo están restringidos al trabajo de alivio o a las iniciativas de desarrollo social y no al empoderamiento de las comunidades a través de la ESS
Instituciones académicas e investigadores	La innovación social dentro de la ESS crea la posibilidad de crear conocimientos nuevos y útiles	Las instituciones académicas no reconocen plenamente a la ESS ni el trabajo en asociación con los interlocutores de la ESS

Cuadro 4.18: Una red internacional de investigación sobre la ESS

El Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) fue creado en 1947. Su sede se encuentra en Lieja, Bélgica, y tiene sucursales en 15 países. Sus miembros incluyen a investigadores y OESS. El objetivo del CIRIEC es asegurar y promover la investigación científica y las publicaciones sobre sectores económicos y actividades a favor del bien común y colectivo. El CIRIEC organiza conferencias internacionales sobre investigación en la economía social.

www.ulg.ac.be/ciriec/

La tabla 4.1 resume los intereses y obstáculos que enfrentan varios interlocutores en las redes y asociaciones de ESS.

4.5 Diferentes tipos de redes y asociaciones

Las redes y federaciones dentro de la ESS son muy diversas y existen a escala local, regional, nacional, continental, intercontinental e internacional. Responden a una variedad de necesidades y persiguen objetivos muy diferentes. Algunas son jóvenes y muy informales, otras se han institucionalizado con el paso de los años y operan dentro de una estructura formal y a veces jerárquica.



Un pequeño grupo de cooperativas sociales turísticas en un hermoso rincón de Sicilia

A pesar de estas diferencias, pueden ser categorizadas según su composición y los mandatos que les otorgan los miembros.

Las redes o federaciones territoriales son generalmente estructuras formadas por varios interlocutores que reúnen a diferentes actores comprometidos con el desarrollo de su comunidad, su región o su país a través de la ESS. Están motivados por su convicción de que la ESS es una estrategia que beneficiará a su territorio. Pueden estar compuestas exclusivamente por organizaciones y empresas de ESS, investigadores, asociaciones locales e incluso el gobierno. A menudo participan en iniciativas estratégicas que llaman a una gran variedad de interlocutores a apoyar el desarrollo de su territorio.

Las redes sectoriales reúnen a las empresas u organizaciones de ESS que participan en un sector de actividad específico, como las cooperativas agrícolas, organizaciones mutuales de salud, cooperativas financieras, instituciones de microcrédito, radios comunitarias o turismo social. Los miembros de estas redes están motivados por la necesidad de desarrollar su empresa a través de la colaboración con organizaciones similares y a través del reforzamiento de todo el sector. Sus actividades frecuentemente están concentradas en apoyar mejores prácticas de gestión y crear instrumentos comunes y condiciones habilitantes para el desarrollo de cada empresa u organización.

Las redes o federaciones jurídicas reúnen a empresas que tienen un estatus legal común. Las redes o federaciones de cooperativas, sociedades mutuales y organizaciones no lucrativas coexisten en algunos países con pequeña o ninguna colaboración, mientras que en otros participan activamente en la promoción y desarrollo de una amplia visión de la ESS. Las redes de empresa social están surgiendo en países que han creado un marco jurídico específico.

Los estudios de caso 4.1, 4.2 y 4.3 al final de este capítulo ofrecen ejemplos de redes eficaces.

4.6 Papeles y funciones de las redes en el apoyo a la ESS

Las redes surgen como una respuesta a las necesidades que una empresa u organización individual no puede satisfacer. Los miembros de la red identifican sus necesidades comunes y crean el tipo de estructura que mejor pueda responder a esas necesidades. Algunas redes tienen un mandato muy limitado, que a menudo está vinculado con recursos limitados. Otras están más estructuradas con considerables recursos y realizan más actividades operacionales, incluyendo servicios directos a los miembros. Las principales funciones de las redes de ESS se describen a continuación.

Representación, promoción y defensa

Ganar el reconocimiento de la contribución actual y potencial de la ESS al desarrollo es un gran desafío. Esto es cierto a escala local, nacional e internacional. No es sorprendente que la mayoría de las redes de ESS existentes y emergentes participen en la promoción de la ESS, representando sus intereses con otros interlocutores sociales y negociando la política pública. Los dos ejemplos siguientes muestran cómo las redes pueden llevar a cabo la defensa desde una perspectiva sectorial y territorial.

Cuadro 4.19: Creación de redes internacionales de radios comunitarias

A través del servicio a los miembros, la creación de redes y la implementación de proyectos, la Asociación Mundial de Radios Comunitarias (AMARC) es una red de más de 4 000 radios comunitarias, federaciones e interlocutores de medios de comunicación en más de 115 países. El principal impacto internacional de la AMARC, desde su creación en 1983, ha sido acompañar y apoyar el establecimiento de un sector de radios comunitarias en todo el mundo que ha democratizado el sector de los medios de comunicación masiva. La AMARC defiende el derecho a comunicar a nivel internacional, nacional, local y vecinal y defiende y promueve los intereses del movimiento de radios comunitarias a través de la solidaridad, la creación de redes y la cooperación.

www.amarc.org

Cuadro 4.20: Una red nacional arraigada en el territorio en el Brasil

El Foro Brasileño de Economía Solidaria (FBES) es una red joven y vasta que está arraigada en los foros locales y regionales. El FBES fue fundado oficialmente en 2003, después de un proceso de movilización y diálogo social con la recién creada Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES) dentro del gobierno federal del Brasil. Doce organizaciones nacionales que representan a las redes nacionales que promueven la ESS y los movimientos sociales completan este comité nacional de coordinación. Los funcionarios públicos que trabajan dentro de los gobiernos locales para apoyar la economía solidaria también son parte de las estructuras locales, regionales y nacionales.

El FBES mantiene la comunicación entre los miembros a través de un portal dinámico y organiza reuniones nacionales bianuales. Son reconocidos y apoyados por el gobierno brasileño y representan al sector en el Consejo Nacional de Economía Solidaria, creado por la SENAES.

www.fbes.org.br

Servicios comunes

Muchas redes sectoriales y algunas territoriales ofrecen servicios directos a sus miembros. La formación, asistencia técnica, promoción, mercadeo y otros servicios empresariales son los servicios más frecuentemente desarrollados por las redes de ESS.

Cuadro 4.21: Las sociedades mutuales se benefician del trabajo conjunto

La Union Technique de la Mutualité Malienne (UTM) fue creada en 1996 para ofrecer apoyo a las organizaciones mutuales de salud. Actualmente 32 organizaciones mutuales de salud con un total de 40 000 beneficiarios son miembros de la UTM. Los servicios ofrecidos incluyen el apoyo al desarrollo de nuevas organizaciones mutuales de salud, estudios de factibilidad, supervisión, representación con el gobierno y aseguramiento de un marco jurídico y regulador habilitante. La UTM lanzó su propio producto, el seguro de salud voluntario, que ha atraído a muchos miembros de las áreas urbanas.

www.ecosoc-afrique.org/utm.htm

Intercambio de experiencias

Muchos gerentes o administradores de OESS se sienten aislados o malinterpretados por los servicios de apoyo empresarial establecidos que les orientan hacia modelos lucrativos más tradicionales. Por tanto, muchas redes de ESS se unen para aprender de sus propias experiencias, porque todas comparten una meta común de combinar los objetivos sociales y económicos para lograr resultados para sus miembros o la comunidad. Los gobiernos y otros interlocutores de la ESS también están creando redes.

Cuadro 4.22: Una red para aprender de sus propias experiencias

En Polonia, donde el reconocimiento de la ESS acaba de comenzar, los interlocutores en la región de Malopolskie crearon el Pacto de Economía Social (MSEP) en 2007. El pacto comenzó sus operaciones informales en 2007 y fue oficialmente suscrito por 25 entidades en 2008. El MSEP facilita el intercambio de información pero no desempeña ningún papel en la toma de decisiones o la repartición del poder.

Creación de nuevos instrumentos de desarrollo

La mayoría de las OESS tienen grandes ideas e inmensas ambiciones para sus miembros o comunidades. Sin embargo, todas carecen de la capacidad de realizarlas por sí mismas. Las redes de ESS pueden ser importantes instrumentos estratégicos para ampliar las operaciones porque ofrecen fondos comunes de recursos e ideas para desarrollar las principales iniciativas. Los instrumentos de desarrollo más comunes que surgen de las redes de ESS incluyen el desarrollo de nuevos instrumentos financieros, redes de información y asociaciones estratégicas con los financiadores o gobiernos. Algunas redes de ESS están trazando el mapa de la ESS en sus comunidades. Otras están creando los instrumentos para el comercio electrónico.

Cuadro 4.23: Una asociación de varios interlocutores en Quebec

La Chantier de l'économie sociale en Quebec, Canadá, es una red de redes integrada por cooperativas, organizaciones comunitarias, movimientos sociales y organizaciones de desarrollo local. A través de esta asociación de varios interlocutores, la Chantier ha creado un fondo de préstamo de 15 000 000 de dólares canadienses (10 900 000 euros) para empresas colectivas, un fondo de capital paciente de 53 800 000 dólares canadienses (39 000 000 de euros), un portal de información y creación de redes, una asociación colaborativa de investigación e instrumentos de desarrollo de la fuerza laboral. Ha negociado importantes políticas públicas para apoyar a la ESS con los gobiernos de Quebec y del Canadá.

www.chantier.qc.ca

Mejoramiento del acceso a los mercados

El mejoramiento del acceso a los mercados ha sido uno de los papeles más comunes de las redes dentro del movimiento cooperativo, pero también lo están desempeñando otros tipos de redes. Muchas federaciones cooperativas, particularmente las cooperativas de productores, fueron creadas con

este propósito específico. Con el transcurrir de los años, han creado poderosas instituciones para apoyar esta función y son activas en los mercados mundiales. Las redes emergentes a menudo se centran en los principios y circuitos del comercio justo. Existe una creciente tendencia hacia el incremento de las transacciones “de negocio a negocio” entre las empresas de ESS como una expresión de los valores e intereses comunes.

Cuadro 4.24: Acceso a los mercados a través de la creación de redes en Burkina Faso

La Union des groupements de productrices de produits du karité des provinces de la Sissili et du Ziro (UGPPK-S/Z) tiene su sede en Léo, Burkina Faso. La Unión de Léo agrupa a 2 884 mujeres diseminadas en 67 grupos en 39 aldeas y sectores. Una asociación con una ONG canadiense (CECI) formó a 1 800 mujeres productoras para mejorar la calidad y la higiene de su mantequilla. Además, 40 facilitadoras y 596 cultivadoras de karité recibieron cursos de formación sobre técnicas de cultivo y sobre el procesamiento y preservación del karité.

En 2007, esta Unión produjo 102 toneladas de mantequilla, de las cuales 95 toneladas fueron exportadas al Canadá y Francia, mientras que en 2001 sólo habían exportado cinco toneladas. Su capacidad total de producción actualmente se calcula en 250 toneladas anuales y podría aumentar a 500 toneladas en el 2011.

www.afriquekarite.com

Desarrollo de investigaciones y creación de conocimientos

La ESS es un laboratorio para la innovación social. Esto crea muchos desafíos, incluyendo la necesidad de una mejor comprensión de la ESS y su funcionamiento. Para responder a esta necesidad, las redes de investigadores, que trabajan en asociación con los interlocutores de la ESS, desempeñan un papel estratégico en la creación de

nuevos conocimientos. Estos conocimientos son esenciales para el desarrollo de la ESS.

Cuadro 25: Investigación colaborativa en el Canadá

El Canadian Social Economy Hub [Centro Canadiense de Economía Social], con sede en la Universidad de Victoria, en Columbia Británica, Canadá, fue creado en 2005 con el apoyo del Social Science and Humanities Research Council. Es una asociación entre más de 300 investigadores y cientos de profesionales de la ESS y sus socios en la comunidad. Este centro actúa como facilitador en la promoción de la colaboración entre seis centros de investigación regionales y la creación de oportunidades e intercambios con redes internacionales. Más de 200 proyectos investigativos han sido realizados y numerosas publicaciones, conferencias y eventos de formación han sido organizados, incluyendo cursos a distancia.

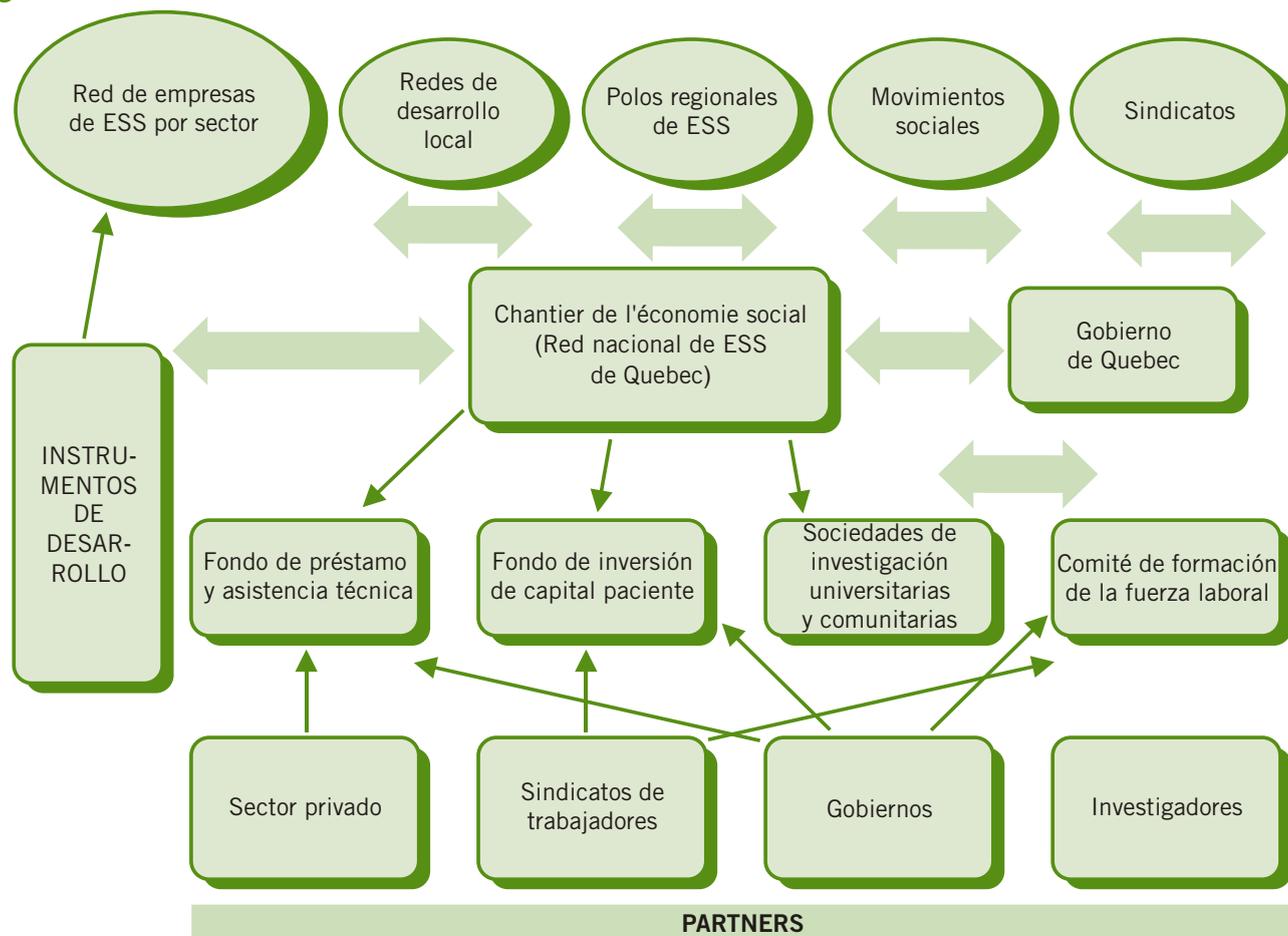
www.socialeconomyhub.ca

Planificación estratégica a escala local, regional y/o nacional

El desarrollo de la ESS no es un milagro que ocurre de la noche a la mañana. Requiere una visión a largo plazo y un plan estratégico que permita a los diferentes interlocutores trabajar juntos exitosamente. Algunas redes de ESS han tenido mucho éxito en ganar apoyo porque su capacidad, a través de planes locales o nacionales, demuestra las contribuciones de la ESS al desarrollo socioeconómico de su comunidad.

4.7 Creación de un plan de acción

Un plan de acción para la ESS no puede ser creado por una persona u organización, ni puede ser un ejercicio teórico preparado por expertos externos. El proceso de diseñar un plan de acción es casi tan importante como su contenido. Para obtener resultados significativos, un plan de acción tiene que

Figure 4.1: Members of the Chantier de l'économie sociale


estar arraigado en la movilización de la comunidad y tiene que recurrir a una amplia gama de habilidades y recursos. Los siguientes pasos sugeridos para crear un plan de acción se basan en varias experiencias exitosas de redes de ESS:

- 1) **Trazar el mapa de la SSE:** Aun cuando el concepto de ESS pueda resultar nuevo, cabe la posibilidad de que ya existan OESS en el área. ¿Quiénes son? ¿Hay estadísticas sobre su papel en la economía? ¿Qué sectores abarcan? ¿Cuál es su impacto? ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?
- 2) **Examinar los desafíos del desarrollo:** La ESS significa responder a las necesidades de la comunidad. Un plan de acción tiene que estar dirigido a aumentar la capacidad de las OESS para responder a estas necesidades. ¿Qué desafíos importantes del desarrollo enfrenta la comunidad?
- 3) **Analizar el papel potencial de la ESS para enfrentar estos desafíos:** La ESS puede ser una estrategia eficaz para responder a muchos desafíos, pero no a todos. ¿Dónde la ESS puede ser más eficaz para responder a los desafíos sociales fundamentales? ¿Es posible consolidar y ampliar las organizaciones existentes para enfrentar nuevos retos? ¿Cuáles son los nuevos sectores con potencial para el desarrollo?
- 4) **Determinar qué se necesita para crear un entorno habilitante:** Las OESS necesitan instrumentos de desarrollo y políticas públicas adaptadas a sus realidades específicas. ¿Qué instrumentos necesita la ESS para responder a los desafíos identificados? ¿Qué existe ya y donde están las brechas? Entre las posibilidades que se deben considerar están la movilización de la comunidad, instrumentos financieros, acceso a los mercados, política pública, redes, formación, investigación colaborativa y asistencia técnica.
- 5) **Identificar a los interlocutores fundamentales:** Muchas personas u organizaciones en un área comparten un compromiso común con el

desarrollo de la comunidad y pueden contribuir, directa o indirectamente, al avance de la ESS. Es importante establecer un diálogo con el mayor número de interlocutores e identificar los argumentos para convencerlos a participar, incluso de forma modesta.

- 6) **Desarrollar objetivos y prioridades a largo plazo:** Este es el paso más excitante: visionar el futuro de la comunidad con una ESS floreciente. ¿Cómo percibimos su papel en la próxima década? ¿Qué sectores habrá desarrollado? ¿Qué resultados habrá creado? ¿Cuáles son las prioridades en esta visión general?
- 7) **Desarrollar objetivos y prioridades a corto plazo:** El criterio más importante para establecer objetivos y prioridades a corto plazo es su capacidad de éxito. Es mejor centrarse en de tres a cinco objetivos prioritarios y triunfar. Los resultados positivos, no importa cuán modesto sean, crean las condiciones para desarrollar objetivos más ambiciosos y una lista más extensa de iniciativas. Ayudan a convencer a los escépticos y a atraer a nuevos socios y financiadores. Recuerde que incluso en la ESS, el éxito atrae al éxito.
- 8) **Coordinar y supervisar el plan:** En una situación ideal, todos los interlocutores deberían participar en la coordinación y supervisión de la implementación de un plan local o nacional. En algunas comunidades y países, la sociedad civil y las autoridades públicas trabajan conjuntamente en cada paso del proceso. El organismo coordinador debe tener la autoridad moral para cuestionar a los distintos interlocutores y alentarles a cumplir sus compromisos con la implementación del plan. De lo contrario, existe el peligro de que el plan se convierta en un mero ejercicio teórico.
- 9) **Evaluar el progreso:** Podemos medir el número de organizaciones y empresas, el número de empleos, la cantidad de productos o servicios vendidos o entregados, los excedentes generados, el número de beneficiarios. La evaluación cualitativa tiene que responder a interrogantes que son importantes para mejorar la práctica, como la calidad de los servicios o productos o la eficacia de las prácticas de

gobernanza y gestión dentro de la ESS. La evaluación participativa, que involucra a los gerentes, beneficiarios y financiadores, es el proceso ideal en la evaluación de la ESS.

4.8 Estructuras internacionales de la ESS

Las estructuras internacionales de la ESS han existido durante más de un siglo. La Alianza Cooperativa Internacional (ACI) fue fundada en 1895. Con el paso de los años, varias organizaciones se han convertido en importantes instituciones que participan activamente en el diálogo social a escala continental o internacional. Representan, a través de sus afiliados, a cientos de millones de miembros. Estas estructuras se basan generalmente en un estatus legal común.

Algunas redes internacionales reúnen a OESS en el mismo sector. Otras redes están compuestas principalmente por OESS pero tienen una misión más amplia relacionada con su sector.

En la última década surgieron nuevas redes internacionales para darle voz a nuevas formas y nuevos interlocutores de la ESS. Estas redes son generalmente más informales en sus estructuras y tienen acceso a menos recursos. Defienden una visión amplia e inclusiva de la ESS congregando a los interlocutores con una amplia gama de prácticas. Luchan por mayor visibilidad para estas nuevas prácticas y crean alianzas con los movimientos sociales en apoyo a la ESS emergente.

Varios organismos internacionales han comenzado a trabajar en el apoyo a la ESS en respuesta a un renovado interés en su contribución al desarrollo. El Foro sobre Innovación Social de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCED) apoya activamente a los países de la OCED interesados en desarrollar políticas públicas a favor de la ESS. La adopción de un plan de acción por la OIT para la ESS representa un importante paso hacia el reconocimiento de su contribución potencial al desarrollo sostenible. La filial de formación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) también ha comenzado a trabajar en el tema de la economía social y el desarrollo local.

Las redes institucionalizadas más importantes son:

- La **Alianza Cooperativa Internacional (ACI)**, fundada en 1895, promueve la identidad cooperativa y trabaja para crear condiciones favorables para el desarrollo cooperativo. Sus 223 miembros son cooperativas nacionales e internacionales que operan en todos los sectores de actividad. Están particularmente concentradas en la agricultura, seguros, bancos, consumo, vivienda, industria, pesca, salud y turismo. (www.ica.coop)
- El **Consejo Mundial de Cooperativas de Crédito (WOCCU)** es la estructura principal para las instituciones de economía social que operan en el sector de la microfinanza. Está integrado por 54 000 cooperativas de ahorro y crédito con una membresía total de 186 000 000 de personas en 97 países. Ofrece apoyo al sector, particularmente en la supervisión y evaluación. (www.woccu.org)
- La **Federación Internacional de Cooperativas y Seguros Mutuales (ICMIF)** es la mayor organización del mundo que representa a organizaciones cooperativas y mutuales de seguro. Tiene 212 afiliados en 73 países. (www.icmif.org)
- La **Association Internationale de la Mutualité (AIM)**, fundada en la década de 1950, agrupa a 40 federaciones y asociaciones de sociedades mutuales autónomas en la salud y la protección social en 26 países. Los afiliados de la AIM ofrecen cobertura a más de 170 000 000 de personas en todo el mundo. (www.aim-mutual.org)

Algunas redes internacionales están organizadas por sector de actividad. Algunos ejemplos son:

- La **Asociación Mundial de Radios Comunitarias (AMARC)** está formada por una red de más de 4 000 radios comunitarias, federaciones e interlocutores de medios de comunicación comunitarios en más de 115 países a través del servicio a los miembros, las creación de redes y la realización de proyectos. El principal impacto mundial de la AMARC desde su creación en 1983 ha sido acompañar y apoyar el establecimiento de un sector de radios comunitarias en todo el mundo que ha democratizado el sector de los medios de comunicación. (www.amarc.org)

- La **Asociación Internacional de Inversores en Economía Social (INAISE)** es una red mundial de instituciones financieras social y ambientalmente orientadas. Creada en 1989, la INAISE agrupa a inversionistas sociales de países europeos y no europeos para intercambiar experiencias, diseminar información y demostrar que los inversionistas pueden lograr cambios sociales y ambientales positivos. Los miembros de la INAISE, a través de su política de inversiones, fomentan y promueven el desarrollo de las OESS. (www.inaise.org)
- La **Alianza Financiera para el Comercio Sostenible (FAST)** es una asociación mundial no lucrativa y liderada por sus miembros que representa a los prestamistas y productores dedicados a suministrar productos sostenibles al mercado. La FAST agrupa a este diverso grupo de interlocutores para trabajar colectivamente con el fin de aumentar el número de productores organizados en cooperativas en las naciones en desarrollo que no pueden acceder exitosamente a finanzas comerciales de calidad, adaptadas a sus necesidades, cuando entran en los mercados sostenibles. (www.fastinternational.org)
- El **Centro Internacional de Investigación e Información sobre Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC)** fue fundado en 1947 en



Suiza. Sus miembros son investigadores e interlocutores de la economía social que colaboran para realizar investigaciones, organizar actividades y producir publicaciones sobre la economía social y pública. (www.ciriec.ulg.ac.be)

- El **Comité para la Promoción de la Acción Cooperativa (COPAC)** es un comité conformado por el movimiento cooperativo, organizaciones de campesinos y las Naciones Unidas y sus organismos. Sus miembros incluyen a la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), la Federación Internacional de Productores Agrícolas (IFAP), la OIT y las Naciones Unidas. Los miembros trabajan conjuntamente para promover y coordinar el desarrollo cooperativo sostenible mediante la promoción y concienciación sobre las cooperativas. Sus principales actividades son la cooperación técnica, defensa, diálogo sobre políticas y compartir el conocimiento y la información. (www.copacgva.org)

Nuevas redes mundiales están siendo creadas para responder a las necesidades y aspiraciones de la ESS emergente. Estas incluyen los siguientes ejemplos:

- La misión general de la **Red Intercontinental para la Promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS)** es crear y promover la ESS. Iniciada como una red informal en Perú en 1997, la RIPESS fue constituida en preparación para la Reunión de Dakar sobre Globalización de la Solidaridad en 2005, que congregó a interlocutores de la ESS de más de 60 países. La RIPESS apoya la creación de redes nacionales y continentales y trabaja para establecer vínculos entre los muchos interlocutores y socios de la ESS. Organiza eventos intercontinentales cada cinco años. La RIPESS está bien establecida en América Latina y América del Norte y ha comenzado a ser estructurada en África, Asia y Europa. (www.ripeess.org)
- Basadas en la iniciativa de cinco directores ejecutivos de grandes organizaciones de economía social francesas, las **Reuniones de Mont Blanc** congregan a líderes de la economía social de diferentes países con el objetivo de desarrollar proyectos internacionales y ayudar a crear una economía social más fuerte. El propósito

de esta nueva red, creada en 2003, es responder a los desafíos de la globalización demostrando que es posible hacer negocios de una forma diferente y promover una economía que respete a la humanidad y al medio ambiente. Las reuniones internacionales se celebran cada dos años para debatir un tema de actualidad, pero el foro es también una plataforma permanente de interlocutores y proyectos.

(www.rencontres-montblanc.coop)

4.9 Conclusiones fundamentales

- Debido a los valores compartidos, las OESS tienen una larga historia de creación de redes, asociaciones y federaciones más formales. En cambio, estas estructuras apoyan a sus miembros de muchas maneras diferentes.
- Los interlocutores de la ESS escogen las formas y mandatos más apropiados para trabajar conjuntamente en un contexto histórico y geográfico dado, pero es evidente que las redes emergentes son federaciones más horizontales que institucionalizadas, que han desarrollado estructuras verticales para tener en cuenta su tamaño, varios mandatos y tradiciones organizativas.
- Las diversas estructuras desempeñan un papel central en obtener reconocimiento para la ESS a través de la defensa y promoción de los intereses inmediatos y a largo plazo de sus miembros. En países donde existe un reconocimiento formal de la ESS (o de un componente de la ESS basado en el estatus legal), estas redes desempeñan un importante papel en el diálogo social. En algunos casos, las redes ayudan a construir puentes con los movimientos sociales, incluyendo las organizaciones laborales.
- En la última década, las redes que practican la inclusividad han sido las más exitosas en desarrollar una nueva política pública y crear instrumentos de desarrollo para la ESS emergente. Debido a que son más capaces de mostrar el alcance y la profundidad de la ESS, las redes que han agrupado a una mayor variedad de OESS y otros interlocutores han podido iniciar el diálogo social con el gobierno y otros interlocutores sociales.

- Las diferentes experiencias nacionales muestran que el surgimiento de las nuevas redes es a menudo el resultado de la falta de flexibilidad en las estructuras existentes de la ESS para tener en cuenta las nuevas realidades y los nuevos enfoques. Las asociaciones entre la ESS institucionalizada y la ESS emergente todavía son la excepción más que la regla.
- Construir de abajo hacia arriba es característico de las redes y federaciones exitosas; las redes exitosas están arraigadas en las realidades comunitarias y territoriales. Las redes más fuertes son las que se sustentan en estructuras locales y regionales, ya que se benefician del apoyo de una amplia gama de interlocutores y su contribución al desarrollo socioeconómico puede ser demostrado claramente en el terreno.
- La fortaleza de las redes también está relacionada con su capacidad de responder a las necesidades prioritarias de sus miembros. La mayoría de las redes comienzan como grupo de defensa, pero rápidamente crean sus propios servicios y/o instrumentos de desarrollo para lograr objetivos comunes. Estas iniciativas, en cambio, fortalecen a las redes y crean mayor capacidad para actuar, ya que se hacen útiles o incluso indispensables para sus miembros.
- La gobernanza transparente y participativa es una característica de las redes dinámicas, particularmente en el caso de las nuevas redes. La participación de los miembros es la base de las actividades de las redes emergentes y continúa siendo esencial para que las redes establecidas puedan identificar las prioridades y llevar a cabo sus mandatos de representación y promoción satisfactoriamente.
- Todas las redes desempeñan un papel en el reforzamiento de la ESS a través del aprendizaje de las experiencias de sus similares o de las experiencias internacionales. Aprender de otras experiencias de la ESS, local, regional o nacionalmente, ha sido evidentemente un proceso enriquecedor para los interlocutores de la ESS en todo el mundo.



Shaw Trust es uno de los mayores proveedores, del tercer sector, de empleo para personas con discapacidad en el Reino Unido. Proporcionando oportunidades de empleo y formación en el mantenimiento de jardines, servicios de jardinería y horticultura. Foto de Londres, Reino Unido

Estudio de Caso 4.1: Construcción de una nueva red nacional de ESS en Bolivia

Principales interlocutores

- OEES, organizaciones comunitarias, pequeños productores, organizaciones de comercio justo, ONG

La situación

En 2005, los interlocutores bolivianos de la ESS participaron en la Reunión Intercontinental sobre Globalización de la Solidaridad, organizada por la RIPESS en Dakar, Senegal y en eventos regionales sobre la ESS en Cochabamba (2005) y La Habana, Cuba (2007). Inspirados por lo aprendido de estas experiencias, la Red Nacional de Comercialización Comunitaria (RENAC) inició un proceso para crear una red nacional de ESS.

Un importante factor habilitante para la creación de esta red fue la preocupación del nuevo gobierno boliviano por la democratización económica. Fortalecida por este contexto favorable, surgió la idea de crear una estructura nacional para las organizaciones de ESS y comercio justo en Bolivia en una reunión nacional en 2007. En 2008 se creó oficialmente el Movimiento de Economía Solidaria y Comercio Justo de Bolivia (MES y CJ).

Qué se ha hecho

Esta red multisectorial vincula a 75 organizaciones y 5 000 asociaciones comunitarias. Juntas representan a más de 80 000 pequeños productores. Las organizaciones establecidas (por ejemplo, la Unión Nacional de Arte Popular, la Federación de Caficultores Exportadores de Bolivia y el Consejo Nacional de Productores de Quinua) son miembros de la red. Su misión es promover, desarrollar y diseminar la economía solidaria y las prácticas de comercio justo. Busca promover un diálogo nacional sobre políticas para la ESS y el comercio justo. Su objetivo es convertirse en una referencia nacional e internacional para Bolivia. La solidaridad, la transparencia y el respeto mutuo son los principios y valores básicos de este movimiento.

A pesar de sus limitados recursos, el MES y CJ ha desarrollado numerosas iniciativas. Ha organizado eventos para promover y despertar la conciencia, ha producido instrumentos de comunicación y ha organizado reuniones para desarrollar la colaboración entre funcionarios del gobierno y miembros de la red. Inspirado en la Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES) del Brasil, el MES y CJ propuso crear un Departamento Nacional para la Economía Social como parte del Ministerio de Pequeñas y Microempresas. Se desarrolló un plan estratégico para aclarar las principales acciones y prioridades de la red.

El MES y CJ busca responder a las muchas dificultades que enfrentan los pequeños productores para producir y vender sus productos. Más del 60 por ciento de las empresas agrícolas son tan pequeñas que no están registradas oficialmente. Por tanto, son marginadas e ignoradas por la política pública. Los miembros del MES y CJ identificaron a la ESS como una oportunidad para ganar una política pública favorable y definir un marco jurídico que les brinde acceso a los mercados de comercio justo.

En colaboración con los interlocutores (por ejemplo una ONG canadiense, el Centro de Estudios y Cooperación Internacional (CECI) y el Ministerio de Producción y Microempresas de Bolivia), se han organizado cursos de formación, incluyendo la formación de los formadores cuyo papel es ayudar a las asociaciones de miembros a comprender mejor los conceptos básicos y principios de la ESS. Un importante objetivo de estas iniciativas es reforzar la capacidad interna para la defensa y el diálogo político.

La creación de una red nacional también ha permitido a los interlocutores bolivianos de la ESS participar en las iniciativas regionales de ESS en América Latina. Ha reforzado la capacidad de diálogo con el gobierno y otros interlocutores. Sus miembros han desarrollado nuevas iniciativas, incluyendo la creación de una marca comercial común para exportar sus productos (*Sariwisa*, que en la lengua indígena aymara significa “Nuestro camino, de donde venimos, quienes somos y a donde vamos”). Esta marca comercial ha sido probada con éxito en mercados canadienses para productos hechos de llamas y alpacas.

Qué podemos aprender

La creación de una red nacional en Bolivia es una ilustración vibrante de cómo la colaboración entre las OEES puede reforzar su capacidad colectiva para contribuir a combatir la pobreza y mejorar los medios de vida de las personas. La nueva red enfrenta importantes desafíos para fortalecer la ESS en Bolivia. Sin embargo, la experiencia boliviana ilustra que es posible estructurar una red significativa en un período relativamente corto cuando existe un contexto favorable. La elección de un gobierno nacional que apoya a la ESS fue un importante factor que aceleró el desarrollo de la red. El contacto con otras redes nacionales en la región fue otro factor que contribuyó a dicho desarrollo.

Correo electrónico: movecosolidariabolivia@yahoo.com

Estudio de Caso 4.2: Fortalecimiento de la silvicultura comunal en Nepal

Principales interlocutores

- Grupos de usuarios de bosques comunales

La situación

La silvicultura comunal es una práctica extendida en Nepal. Ha tenido éxito debido a las provisiones para la inclusión de grupos de usuarios comunales, su participación y la devolución a través de dichos grupos. El capital social y físico generado por la sinergia de la acción, la defensa de los derechos y los recursos colectivos ha desempeñado un papel decisivo en la creación de un foro para darle una voz nacional a la ESS en el sector de la silvicultura.

Los productos no maderables del bosque (PNMB), especialmente las plantas medicinales, constituyen una amplia gama de recursos forestales con el potencial de mejorar los medios de vida de la población rural. Muchas áreas de Nepal, en particular la región de altas montañas y colinas medianas, están dotadas de valiosos PNMB. Algunos PNMB son comercialmente rentables, con una cadena de mercado y producto establecida entre el recolector, el comerciante y el productor. Sin embargo, la ganancia potencial de la mayoría de los PNMB está sin explotar, debido a la falta de tecnología de valor agregado o capital, impuestos o regalías excesivos y términos injustos de mercado para los recolectores locales. Esta situación socava los incentivos locales para proteger y recolectar sosteniblemente los PNMB.

Qué se ha hecho

Las semillas para formar una federación nacional fueron sembradas durante giras de estudio y eventos de creación de redes y formación profesional. En 1991, algunos grupos de usuarios de bosques comunales en el distrito de Dhankuta, en el este de Nepal, organizaron un evento para todos los grupos de usuarios de bosques del distrito. Esta idea fue reproducida posteriormente en otros distritos y finalmente se integró a los talleres sobre creación de redes a nivel de distrito para la preparación de los planes de trabajo anuales de las Oficinas Forestales del Distrito. El primer seminario nacional se celebró en 1993.

El creciente número de talleres sobre creación de redes a nivel de distrito ayudó a impulsar la creación de la red nacional en 1995.

La Federación de Usuarios de Bosques Comunales de Nepal (FECOFUN) es una federación nacional de usuarios de bosques que defiende los derechos de los grupos de usuarios de bosques comunales a nivel local, nacional y regional. La FECOCUN tiene unos 5 000 000 de miembros, incluyendo campesinos rurales (hombres, mujeres, ancianos y jóvenes) de los 75 distritos de Nepal. Desde su establecimiento en 1995, la FECOCUN ha desempeñado un importante papel en la representación de las preocupaciones de los grupos de usuarios de bosques comunales en las deliberaciones sobre la formulación de políticas y el futuro de los bosques. Trabaja para mejorar los medios de vida a través de la creación de nuevas empresas comunitarias y cooperativas. La FECOCUN es una organización autónoma, no partidista, socialmente inclusiva y no lucrativa. Es la mayor organización de la sociedad civil en Nepal.

La misión de la FECOFUN es ambiciosa. Busca promover y proteger los derechos de los usuarios de bosques comunales a través del fortalecimiento de la capacidad, empoderamiento económico, gestión sostenible de los recursos, asistencia técnica, defensa y cabildeo, desarrollo de políticas y creación de redes nacionales e internacionales. Defiende los valores de la democracia inclusiva, la igualdad de género y la justicia social.

La FECOFUN se preocupa particularmente por el papel de la mujer en la silvicultura comunal y por los grupos desfavorecidos, cuyo potencial no ha sido explotado en Nepal. Las tradiciones patriarcales, jerarquía de castas, leyes discriminatorias, exclusión social de los grupos étnicos y la pobreza se combinan para silenciar las voces y limitar las opciones. Los grupos de usuarios de bosques comunales están formados por recolectores de productos del bosque mutuamente reconocidos, pero no todos los usuarios de bosques son iguales en términos de su acceso a los recursos privados o el grado de dependencia de los bosques comunales. Dada las divisiones tradicionales, jerarquías y otras formas de exclusión prevalecientes en la sociedad nepalesa, la FECOFUN considera que es esencial que los diferentes tipos de usuarios, especialmente las mujeres, los más pobres, los sin tierra, miembros de las castas bajas y grupos étnicos, sean empoderados para participar en las deliberaciones y establecer procedimientos para el acceso y distribución equitativos de los recursos forestales.

En su plan estratégico para 2010, la FECOFUN identificó una serie de acciones para convertirse en una federación institucionalmente capaz, eficaz y económicamente sostenible para asegurar los derechos de los usuarios y ayudarles a satisfacer sus necesidades forestales básicas. Entre los objetivos estratégicos fundamentales están la creación de una base de datos, fortalecimiento de la capacidad de gestión entre los grupos de usuarios de bosques y creación o consolidación de cooperativas comunitarias y empresas comunitarias basadas en los productos del bosque.

Qué podemos aprender

La formación de la FECOFUN como una organización de defensa de los usuarios de bosques ha mostrado cómo las redes son instrumentos esenciales para representar los derechos de la población local en los debates nacionales sobre asuntos estratégicos como la gestión de los recursos. Como una organización representativa, el énfasis de la FECOFUN en ser inclusiva, institucionalmente eficaz, independiente y democrática ha sido un factor fundamental de su éxito. Ha sido reconocida por los interlocutores como una organización innovadora y fuerte de la sociedad civil en la gestión de los recursos nacionales, las campañas sociales y el desarrollo proactivo de políticas y prácticas.

www.fecofun.org

Estudio de Caso 4.3: De la creación de redes locales a la solidaridad internacional: el caso de CGM, un consorcio de cooperativas sociales italianas

Principales interlocutores

- Cooperativas sociales, el movimiento cooperativo italiano

La situación

En 1991, se aprobó una nueva ley italiana sobre las cooperativas sociales que condujo al rápido desarrollo de esta forma innovadora de cooperativas. Una cooperativa social italiana es una forma particularmente exitosa de cooperativa integrada por varios interlocutores. Una cooperativa social del "tipo A" reúne a proveedores y beneficiarios de un servicio social como miembros. Una cooperativa social del "tipo B" congrega a trabajadores permanentes y personas antes desempleadas que desean integrarse al mercado laboral. Actualmente existen aproximadamente 9 000 cooperativas sociales con más de 300 000 miembros, 30 000 voluntarios y 25 000 personas desfavorecidas que se están integrando.

Las cooperativas sociales están restringidas a ofrecer servicios o empleo en una sola localidad. Por tanto son bastante pequeñas. Los estudios muestran una fuerza laboral típica de 33 empleados por cooperativa. Esta condición creó ciertos obstáculos para ampliar y obtener acceso a los servicios empresariales y el apoyo. La solución a este problema ha sido la creación de consorcios geográficos que vinculan a todas las cooperativas sociales de una localidad o región. Estas cooperativas sociales son casi siempre miembros de una de las cuatro federaciones cooperativas italianas. Los consorcios difieren de las otras redes en que se basan en un acuerdo conjunto entre los miembros con firmes compromisos de cooperación.

Qué se ha hecho

El consorcio nacional CGM (Consortio Gino Matarelli) fue creado en 1987 y es actualmente el mayor consorcio italiano de cooperativas sociales. El CGM participa activamente en la promoción y apoyo del desarrollo de las cooperativas sociales. Ofrece apoyo al desarrollo de habilidades a través de la transferencia de las mejores prácticas y compartir la información. Desarrolla investigaciones para estudiar y mejorar las operaciones y el desarrollo de las cooperativas sociales. El CGM y sus miembros regionales participan activamente en la apertura de nuevos mercados a través de negociaciones con las autoridades públicas y las empresas privadas interesadas en comprar bienes y servicios de las cooperativas sociales.

Con el transcurrir de los años, el CGM ha agrupado a 75 consorcios territoriales y ha creado seis filiales especializadas. En 1998, el CGM creó el Consorcio Financiero CGM. Sus actividades incluyen la financiación directa a los miembros a través de asociaciones con miembros, instituciones financieras y entidades crediticias no lucrativas. Como organización nacional, el Consorcio Financiero CGM puede apoyar a los miembros en regiones donde las tasas de interés continúan siendo muy altas y el acceso a los créditos es más difícil.

El consorcio solidario comunitario CGM reúne a miembros que ofrecen servicios a los ancianos, discapacitados y personas con problemas de salud mental. Otras subredes están organizadas alrededor de iniciativas ambientales y oficios.

El CGM se asoció con el Consorcio CTM Altromercato para el Comercio Justo y la Federación de Organizaciones Cristianas de Servicios Internacionales Voluntarios (FOCSIV) para crear SolidaRete, una fundación de solidaridad internacional. Basada en su creencia en la necesidad de crear un movimiento mundial para la ESS, esta fundación apoya activamente el desarrollo de la empresa social fuera de Europa.

Qué podemos aprender

El CGM es un ejemplo interesante de cómo una red puede apoyar a sus miembros abriendo el acceso a los mercados y creando instrumentos estratégicos para el desarrollo, a pesar del hecho de que sus miembros son pequeñas empresas. También muestra cómo una red puede practicar la solidaridad interviniendo, en un contexto nacional, en ciertas regiones donde el contexto del desarrollo es menos favorable y a través de acciones de solidaridad internacional.

www.consorziocgm.org

Capítulo 5: Contribuciones de la ESS al Programa de Trabajo Decente de la OIT

5.1 Introducción

A través de sus objetivos sociales y económicos combinados y sus principios de funcionamiento, la ESS está bien ubicada para contribuir a las políticas y desafíos del desarrollo (por ejemplo, las estrategias de reducción de la pobreza y los objetivos de desarrollo del milenio) mediante el cumplimiento de diferentes funciones esenciales, incluyendo la ayuda a las poblaciones vulnerables, prestación de servicios, representación de varios grupos y cabildeo.

En este capítulo, nos concentraremos en cómo las OESS contribuyen o podrían contribuir más a implementar un marco internacional específico, como el Programa de Trabajo Decente de la OIT. Según la OIT, el Programa de Trabajo Decente ofrece una base para un marco más justo y estable para el desarrollo mundial. A través de un análisis sistemático de los cuatro pilares del Programa de Trabajo Decente, trataremos de demostrar que realmente existe una clara congruencia entre los objetivos perseguidos por las OESS y las metas del Programa de Trabajo Decente.



Cuadro 5.1: ¿Qué es el trabajo decente?

El trabajo decente resume “las aspiraciones de las personas en su vida laboral, aspiraciones en relación a oportunidades e ingresos; derechos, voz y reconocimiento; estabilidad familiar y desarrollo personal; justicia e igualdad de género. Las diversas dimensiones del trabajo decente son pilares de la paz en las comunidades y en la sociedad. El trabajo decente refleja las preocupaciones de gobiernos, trabajadores y empleadores, que dan a la OIT su singular identidad tripartita.

El trabajo decente puede ser sintetizado en cuatro objetivos inseparables, interrelacionados y estratégicos: principios y derechos fundamentales en el trabajo y normas laborales internacionales; oportunidades de empleo e ingresos; protección y seguridad social; y diálogo social y tripartismo. Estos objetivos tienen validez para todos los trabajadores, mujeres y hombres, en la economía formal e informal, en trabajos asalariados o autónomos; en el campo, industria y oficina; en sus casas o en la comunidad. La OIT considera que el trabajo decente es fundamental en el esfuerzo por reducir la pobreza, y es un medio para lograr un desarrollo equitativo. (...) La OIT desarrolla una agenda para la comunidad del trabajo, representada por sus mandantes tripartitos, con el fin de movilizar sus considerables recursos para crear esas oportunidades y colaborar en la reducción y eliminación de la pobreza.”

www.ilo.org/global/About_the_ILO/Mainpillars/WhatisDecentWork/lang—es/index.htm

5.2 Promoción y realización de las normas laborales y los derechos en el trabajo

Definir, promover y garantizar las normas laborales y los derechos en el trabajo es uno de los cuatro pilares del Programa de Trabajo Decente. La OIT ha adoptado más de 180 convenios y más de 200 recomendaciones que abarcan todos los aspectos del mundo laboral. En 1998, la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) adoptó la Declaración sobre los principios y derechos fundamentales en el trabajo, que define un conjunto de normas laborales fundamentales (por ejemplo, libertad de asociación y libertad del trabajo forzoso, discriminación y trabajo infantil) que son considerados derechos humanos básicos y un pilar fundamental del trabajo decente. Más globalmente, la Declaración sobre justicia social para una globalización justa, aprobada por la OIT en 2008, plantea que el compromiso de la OIT con el avance de la ESS está afianzado en la convicción de que en un mundo globalizado “las empresas productivas, rentables y sostenibles, junto con una economía social fuerte y un sector público viable, tienen una importancia crucial para el desarrollo económico sostenible y las oportunidades de empleo.”

Las OESS, a través de sus valores sociales y operaciones participativas, pueden realmente desempeñar un importante papel en la promoción de las normas laborales y la realización de los derechos laborales. En los países del Sur, esta condición es particularmente cierta para los trabajadores informales, quienes constituyen la mayor parte del mercado laboral. Al organizar y ofrecer servicios a los trabajadores de la economía informal, las OESS, frecuentemente en colaboración con las organizaciones de empleadores y de trabajadores, enfrentan la falta de respecto a los derechos laborales de los trabajadores informales y medidas inapropiadas y abordan algunos de los problemas individuales y colectivos cotidianos de los trabajadores. Además, la promoción de las OESS por parte de la OIT ofrece la oportunidad de ampliar y fortalecer aún más las normas laborales dentro de la economía informal.

Cuadro 5.2: El Sindicato Nacional de Conductores de Taxi-Motos en Benin

Creado en 1995 en Benin, el Sindicato Nacional de Conductores de Taxi-Motos (Union Nationale des Conducteurs de Taxi-Moto o UNACOTAMO) es una organización independiente afiliada a la Confederación de Sindicatos Benineses (CGTB), que también ayudó a fundar esta organización. La UNACOTAMO tiene el objetivo de abordar los problemas laborales fundamentales que enfrentan sus conductores miembros, incluyendo las malas condiciones de trabajo (enfermedades profesionales), falta de formación y relaciones laborales entre los conductores y los llamados “empleadores” (por ejemplo, dueños de las motos). La UNACOTAMO enfrenta estos problemas a través de iniciativas sociales y solidarias (por ejemplo, organizaciones mutuales de salud) y a través del cabildeo con autoridades públicas y “empleadores” para mejorar los derechos laborales de los conductores.

Fuente: Social Alert, 2005

5.2.1 El papel de las cooperativas

Las cooperativas ofrecen una serie de ventajas para contrarrestar los difíciles desafíos en el sector informal, que incluyen una gran competencia entre los trabajadores, malas condiciones de trabajo, bajos salarios e insuficiente tiempo para participar en organizaciones colectivas. Las estructuras cooperativas pueden unir las preocupaciones económicas y comerciales de los trabajadores en el sector informal y también pueden fortalecer las acciones de los trabajadores y apoyar sus demandas comunes a otros interlocutores económicos y autoridades públicas.

En 2010, una encuesta general sobre las contribuciones de los estados miembros de la OIT reafirmó que la promoción de las cooperativas esta en línea con la Declaración del 1998 de la OIT sobre los principios y derechos fundamentales en el trabajo y otros convenios. En particular, la encuesta estableció claramente que la promoción del papel de las cooperativas para lograr la inclusión social de todos sus miembros, incluyendo las personas desfavorecidas, contribuye a los objetivos del

Convenio No. 122 de la OIT sobre la política de empleo.¹

Los trabajadores migrantes son un grupo particularmente vulnerable ya que a menudo son obligados a aceptar empleos en condiciones de trabajo muy malas y/o en la economía informal, especialmente en tiempos de crisis cuando los sistemas económicos están trastornados. La coordinación entre los mandantes de la OIT y las organizaciones de migrantes podría redoblar para asegurar el cumplimiento de los Convenios Nos. 111 (sobre discriminación – empleo y ocupación) y 97 (sobre los trabajadores migrantes).

Cuadro 5.3: Una cooperativa de trabajadores migrantes en Indonesia

En Ciudad Malang, Indonesia, una de las principales áreas donde se concentran los trabajadores migrantes en el país, un grupo de trabajadores migrantes retornados decidieron en 2005 crear una cooperativa llamada *Koperasi TKI Purna Citra Bumi Mandiri*. Esta cooperativa ofrece productos financieros y servicios a la medida de las necesidades de las personas que no pueden acceder a las instituciones bancarias. En 2009, esta cooperativa ofreció una gran gama de productos desde alimentos y productos agrícolas hasta fertilizantes y microcréditos. Con un total de 29 miembros que cubren 100 familias migrantes, la cooperativa posee actualmente activos por valor de 13 000 dólares de los Estados Unidos. Su membresía sigue creciendo ya que se beneficia del uso productivo de las remesas, créditos para la salud y la educación y actividades generadoras de ingresos. Desde el año pasado, la cooperativa ha sido registrada formalmente en la Oficina Cooperativa del Distrito de Malang.

http://www.ilo.org/global/About_the_ILO/Media_and_public_information/Feature_stories/lang-en/WCMS_110094/index.htm

5.2.2 Erradicación del trabajo infantil

La erradicación del trabajo infantil es otra área en la cual las OESS pueden agregar valores. El Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil de la OIT ha estado funcionando durante años en cooperación con OESS cuyas actividades marchan a la par del enfoque multidimensional necesario para eliminar el trabajo infantil.

Cuadro 5.4: Papel de las cooperativas en la abolición eficaz del trabajo infantil

Las cooperativas desempeñan un importante papel en la erradicación del trabajo infantil y su capacidad debe fortalecerse para asegurar que puedan apoyar a sus miembros y comunidades en la adopción de procesos productivos libres del trabajo infantil.

En particular, las cooperativas pueden ayudar a sus miembros a erradicar el trabajo infantil despertando la conciencia y ofreciendo información y servicios técnicos y financieros. Las cooperativas, a través de la participación democrática de sus miembros, pueden fortalecer los procesos de diálogo social posibilitando que los pequeños campesinos alcen sus voces para poder ser escuchados en la toma de decisiones que afecten la gobernanza de las cadenas de producción y distribución y las políticas más amplias. A través del apoyo a las cooperativas, las cadenas de producción y distribución pueden adoptar normas voluntarias y asegurar que los procesos de producción estén libres del trabajo infantil.

Más allá de influenciar y apoyar a sus miembros, los movimientos cooperativos pueden luchar por la erradicación del trabajo infantil a escala nacional, regional e internacional, incluyendo el cabildeo por la ratificación y aplicación de los convenios pertinentes de la OIT (por ejemplo, el Convenio No. 138 sobre edad mínima y el Convenio No. 182 sobre las peores formas de trabajo infantil). La OIT ha producido materiales didácticos para crear la capacidad de las cooperativas para erradicar el trabajo infantil (por ejemplo, "Training resource pack for agricultural cooperatives on the elimination of hazardous child labour" (2009)).

¹ Encuesta general sobre los instrumentos de empleo a la luz de la Declaración sobre justicia social para una globalización justa de 2008, CIT (2010).

Cuadro 5.4 (sigue): Papel de las cooperativas en la abolición eficaz del trabajo infantil

Las cooperativas en todo el mundo se han distinguido entre sí a través de una gama de iniciativas orientadas a erradicar el trabajo infantil. Algunos ejemplos de estas iniciativas incluyen:

- mejorar los medios de vida de sus miembros y las personas en las comunidades en que operan para evitar la utilización del trabajo infantil (por ejemplo, cooperativas de comercialización de café en Costa Rica y Nicaragua, una cooperativa de comercialización de cacao en Belice);
- ayudar a las comunidades donde están ubicadas a eliminar de raíz todas las formas de trabajo infantil en colaboración con el sector privado y a través de las cadenas de producción y distribución (por ejemplo, comercio justo de cacao en Bolivia, Farmapine Ghana Limited en Ghana, MIGROS Switzerland y proyectos educativos en la India, una cooperativa de artesanías en Kenya, una cooperativa de tejido de alfombras en Pakistán, cooperativas de costura en la India);
- asegurar que las cadenas de producción y distribución de sus productos estén libres del trabajo infantil (por ejemplo, Mountain Equipment Cooperative en el Canadá, Cooperative Group en el Reino Unido, Coop Italia en Italia, Coop Norden en Dinamarca, Toys Made without Child Labor (Juguetes Fabricados sin Trabajo Infantil) en Sri Lanka.

Extraído del informe *“Cooperating Out of Child Labor: Harnessing the untapped potential of cooperatives and the cooperative movement to eliminate child labor”* (OIT, 2009), desarrollado por el Programa de Cooperación de la OIT en colaboración con el Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil (IPEC) de la OIT y la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).

5.3 Garantizar el empleo decente y los ingresos

El segundo pilar del Programa de Trabajo Decente consiste en crear mayores oportunidades para las mujeres y los hombres para garantizar el empleo

Cuadro 5.5: Un Nuevo modelo económico en Lima, Perú

En el Programa para Eliminar el Trabajo Infantil en el Sector de los Ladrillos en Huachipa, cerca de Lima, el IPEC trabaja con una ONG denominada AIDECA, que está orientada al desarrollo y que se centra en cuestiones sociales y tecnológicas y en forjar alianzas públicas y privadas fuertes para ofrecer un nuevo modelo económico a las familias que fabrican ladrillos. La AIDECA ha desarrollado un plan para un nuevo tipo de horno y de sistema de producción que combina la eficiencia con la facilidad de funcionamiento con bajos costos de mantenimiento y con un bajo consumo de energía. Se ha establecido una nueva ONG comunitaria, administrada por los beneficiarios, para la gestión y administración comunitarias de una “fábrica de ladrillos para el desarrollo social”, destinada a las familias a cuyos niños no se les permite trabajar. El 50 por ciento de los beneficios se invierten de nuevo y el otro 50 por ciento se destina a proyectos sociales y educativos. La AIDECA ha establecido programas en materia de autoridad y de toma de decisiones para aumentar la capacidad de los beneficiarios a fin de que puedan dirigir la fábrica de ladrillos.

<http://www.ilo.org/ipec/Partners/NGOs/lang—en/index.htm>

decente y los ingresos. Según la OIT, “nunca ha habido una mayor necesidad de poner el empleo en el centro de las políticas económicas y sociales”. Con respecto al empleo, el informe de 2009 del Director General de la OIT señala que “los países en desarrollo han sido particularmente afectados por la pérdida de empleos en industrias formales y mayormente orientadas a las exportaciones. Estas pérdidas de empleos tenderán a inflar más las filas de los trabajadores informales, incluyendo la agricultura, incrementando así la competencia entre las ocupaciones de bajos ingresos” (OIT, 2009, p.8).

La OIT calcula que aproximadamente el 73 por ciento de los trabajadores en África Subsahariana trabajan en empleos vulnerables. La crisis económica y financiera representa una seria amenaza a la inversión en infraestructura y bienes de producción,

la cual es vital si la región va a continuar desarrollándose. Además, el daño que el proteccionismo global podría causar y la disminución de la inversión directa extranjera como resultado de la crisis no pueden ser subestimados (OIT, 2009b). En Ghana, por ejemplo, el número de puestos de trabajo generados por la inversión extranjera decreció en 126 por ciento entre 2007 y 2008 (Willem te Velde, 2009). En las áreas rurales, existe una seria escasez de trabajo decente (OIT, 2008), un mercado laboral rural que funciona mal, bajo nivel de organizaciones/representaciones de los trabajadores rurales, subempleo y bajos ingresos. La feminización de las actividades agrícolas, como resultado de la migración de los hombres en busca de actividades que generen mejores ingresos, está aumentando. El informe Tendencias Globales de Empleo, publicado por la OIT en 2010, confirma que a pesar de algunas señales de recuperación, los altos niveles de desempleo continuarán en 2010 en todo el mundo, reflejando continua incertidumbre en el mercado laboral, deterioro de las condiciones laborales y la calidad del empleo, incremento del trabajo a tiempo parcial y mercados laborales desalentadores que conllevan a la reducción de la participación (OIT, 2010, p. 42).

Como las OESS persiguen objetivos económicos y sociales, desempeñan un importante papel en crear y garantizar el empleo decente y los ingresos. Dentro de la ESS, las cooperativas han sido grandes empleadores durante años en varios países del Norte y del Sur. Según la Alianza Cooperativa Internacional (Chávez, 2008):

“Las cooperativas son el mayor empleador privado en Suiza, el segundo mayor empleador en Colombia; en la India, las cooperativas lecheras solamente generan aproximadamente 13 000 000 de empleos para las familias campesinas, mientras que en Francia e Italia generan más de 1 000 000 de empleos por citar algunos hechos relevantes. A escala estadual, provincial y local, también son importantes como por ejemplo en Quebec, Canadá, donde una cooperativa financiera, el Grupo Desjardins, es el principal empleador, o en el estado de Wisconsin, en los Estados Unidos, donde el 71 por ciento de todos los puestos de trabajo son atribuidos al sector cooperativo.”

Las oportunidades para crear empleo y generar ingresos dependen en gran medida del acceso a los recursos necesarios. Los servicios de microfinanza social ofrecidos por muchas OESS (por ejemplo, grupos de autoayuda, cooperativas de crédito, asociaciones de servicios financieros, cooperativas de acumulación de ahorro y crédito, y fondos rotatorios y asociaciones crediticias) permiten que las personas con acceso limitado a los servicios financieros clásicos ahorren, consigan y reciban préstamos en condiciones asequibles de instituciones que ellas controlan o controlan parcialmente. Este mecanismo fue reconocido en la resolución sobre el sector informal adoptada por la CIT en 2002 que presenta a la microfinanza como un puente para ayudar a los operadores informales a encontrar su camino hacia la economía dominante. Las instituciones de microfinanza social y solidaria contribuyen al trabajo decente mediante la creación de condiciones para el salario y el autoempleo, la reducción de la vulnerabilidad (por ejemplo, con estrategias de adaptación reductoras e irreversibles) y el empoderamiento de las personas vulnerables a través de procesos participativos de toma de decisiones.

Los empleos decentes también dependen de mercados existentes y potenciales. Esta es otra área en la cual la ESS puede desempeñar un importante papel. El sector del comercio justo, en particular, ha ofrecido un medio de crear no sólo nuevos mercados internos, sino también mercados externos, y de crear empleos para cumplir las condiciones del trabajo decente. Existen numerosas áreas en las cuales la ESS puede crear nuevos



Un trabajador en un negocio al por menor, que se ha beneficiado de los servicios de Shaw Trust, uno de los mayores proveedores, del tercer sector, de empleo para personas con discapacidad en el Reino Unido

mercados. Las OESS crean un gran número de “empleos verdes”, por ejemplo, empleos orientados a atenuar y evitar las innumerables amenazas ambientales que penden sobre el planeta. Las OESS deben ser apoyadas en este empeño no sólo porque ofrecen un medio de compensar las pérdidas de empleo, sino también debido al valor agregado creado por dichas actividades a largo plazo.

Cuadro 5.6: Organizaciones locales crean empleos en Ghana y Nepal

Kuapa Kokoo en Ghana es un símbolo de éxito y esperanza. Esta empresa colectiva, que fue fundada en 1993, tiene actualmente casi 40 000 miembros en 1 650 sociedades de aldeas y emplea a más de 250 personas. Es una cooperativa de productores, una compañía comercializadora de cacao (el cacao es producido por los miembros de la cooperativa) y una compañía fiduciaria que administra los excedentes de las ventas en los canales del mercado libre. Un rasgo muy especial de esta empresa colectiva es que fue lanzada durante la liberalización de los mercados de cacao en Ghana, un proceso que los fundadores identificaron como una oportunidad para crear una empresa rentable (Wanyama, 2008).

En otra parte del mundo, Nepal, Mahaguthi (Artesanía con Conciencia) es una organización de comercio justo que produce, comercializa y exporta artesanías nepalesas. Mahaguthi es un proveedor de los mercados interno y internacional y tiene tres tiendas en el Valle de Katmandú. Esta organización agrupa a más de 1 000 productores individuales, el 50 por ciento de los cuales viven en áreas remotas y montañosas. Muchos de estos productores son mujeres a quienes se le dio la oportunidad de emplear habilidades tradicionales en sus propios hogares, permitiéndoles así generar ingresos extras.

www.mahaguthi.org

El sector informal continúa siendo un gran desafío para el Programa de Trabajo Decente. Como plantea el informe del 2002 de la CIT (OIT, 2002, p.4), “la manera más significativa de ver la situación de

quienes participan en la economía informal es en términos de los déficits de trabajo decente; los empleos de poca calidad, improductivos y no remunerados que no son reconocidos o protegidos por la ley, la ausencia de derechos en el trabajo, la protección social inadecuada y la falta de representación y voz son más evidentes en la economía informal, especialmente en el nivel más bajo entre las mujeres y los trabajadores jóvenes”. Considerando los principios organizativos particulares de algunas unidades de la economía informal (consulte el capítulo 1), existen oportunidades para ayudar a la formalización de algunas unidades bajo formas organizativas sociales y solidarias.

Cuadro 5.7: Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia en la India

En la India, la Asociación de Mujeres Trabajadoras por Cuenta Propia (SEWA) es un sindicato que fue registrado en 1972. Es una organización de trabajadoras pobres por cuenta propia que se ganan la vida a través de su propio trabajo o pequeños negocios. Entre sus diversos servicios, la SEWA organizó 84 cooperativas (por ejemplo, cooperativas lecheras, cooperativas de artesanos, cooperativas de servicio y trabajo, cooperativas agrícolas, cooperativas de comercio y venta) que agrupan a 11 610 miembros. Las mujeres entregan el capital social a las cooperativas y obtienen empleo de ellas. Una mujer puede ser miembro de una o más cooperativas. Cada cooperativa es administrada por un comité de dirección de trabajadores elegidos democráticamente. La mayor cooperativa es SEWA Bank con 125 000 miembros.

www.sewa.org

La educación y la formación profesional son factores fundamentales para lograr los objetivos del Programa de Trabajo Decente. Las OESS, como las cooperativas, pueden desempeñar un papel específico (no sólo en la implementación del principio cooperativo de educación/formación e información, sino también en el desarrollo de enfoques innovadores en el terreno). El desarrollo de la ESS puede promoverse entre los

futuros dirigentes y empresarios. Los colegios cooperativos en el Reino Unido y en varios países africanos anglófonos (por ejemplo, Etiopía, Kenya y Tanzania) y estructuras como la Universidad Africana de Desarrollo Cooperativo (AUCD) – anteriormente conocida como el *Institut Supérieur Panafricain d’Economie Coopérative* (ISPEC) en Cotonou – desarrolla cursos de formación profesional vinculados a las cooperativas y un creciente número de cursos más generales orientados a la economía social en su conjunto. Desde una perspectiva más amplia, varias OESS ofrecen actividades de formación profesional para enriquecer las oportunidades de los trabajadores para encontrar empleos.

Las OESS prestan particular atención a los grupos vulnerables (por ejemplo, mujeres, personas con SIDA, trabajadores migrantes, personas discapacitadas) que encuentran barreras en el acceso al mercado laboral. Por ejemplo, las empresas sociales pueden desarrollar servicios para satisfacer las necesidades de los grupos vulnerables, pero también pueden contratar a personas (temporal o permanentemente) que tengan mayor dificultad para acceder al mercado laboral. Al hacer esto, las empresas sociales desempeñan un papel esencial en la integración laboral.



Trabajo de reparaciones en una de las calles centrales de Moscú (sin medidas de seguridad adecuadas).

El desarrollo local y la ESS son vistas como instrumentos complementarios que luchan por la democracia, la asociación y el empoderamiento (Schwettman, 2006). Al igual que la ESS, el desarrollo económico local ofrece oportunidades para implementar enfoques innovadores para enfrentar la crisis de empleo. El desarrollo económico local se centra en las ventajas competitivas locales. Ofrece medios para identificar nuevas oportunidades para crear empleo y generar ingresos y ayuda a mejorar la calidad del empleo a través de la participación de los interlocutores locales y la realización de una actividad económica en un lugar dado. El rasgo distintivo del desarrollo económico local es que involucra procesos participativos, en los cuales los interlocutores públicos y privados son invitados a participar. Los efectos de este diálogo social se miden no sólo en términos de nuevas asociaciones económicas sino también en términos de cohesión social y transparencia institucional.

Cuadro 5.8: La Fundación Júpiter crea empleos en Finlandia

En Finlandia, la Fundación Júpiter (un centro de orientación laboral) fue fundada en 2001 por empresas de economía social, organizaciones no lucrativas, autoridades públicas, la compañía regional de gestión de desechos y una parroquia, con el objetivo de reunir diferentes experiencias, conocimientos, habilidades y otros recursos para desarrollar el mejor empleo posible y la inclusión de servicios para los sectores desfavorecidos de la población. El objetivo de “inclusión en la sociedad y en el mercado laboral” se combinó con los principios del desarrollo ambientalmente sostenible. El reciclaje se convirtió en el principal negocio de la fundación.

La misión de la Fundación Júpiter es apoyar a los jóvenes, desempleados de larga duración, inmigrantes, personas que necesiten rehabilitación mental o física antes de incorporarse al mercado laboral y otros que necesiten ayuda para encontrar empleo, formación profesional o rehabilitación. Los departamentos de trabajo incluyen; el EKOCENTER (desmantelamiento y reparación de equipos electrodomésticos y de oficina, reciclaje de materiales de construcción, administración del punto de recepción de la ciudad para desechos problemáticos y

Cuadro 5.8: La Fundación Júpiter crea empleos en Finlandia (sigue)

camiones de limpieza y otros vehículos), artesanías (por ejemplo, tapizado de muebles, ropa reciclada, fabricación de productos textiles de la marca Júpiter y estampado de ropa), carpintería y construcción (renovación de muebles de madera, fabricación de nuevos productos de madera, construcción a pequeña escala y restauración de casas), gestión de la Jupiter Recycling Boutique y el Café Jupiter (140 almuerzos y productos de cafetería para el personal de Júpiter y para clientes externos) y servicios de limpieza.

http://www.revesnetwork.eu/public/Local_Partnership_and_Recycling.pdf

5.4 Mejoramiento y ampliación de la protección social

La crisis financiera de 1997 resaltó la importancia de la protección social en varios países asiáticos donde los mecanismos de protección social habían sido desatendidos seriamente. Se reconoció que si

dichos mecanismos hubiesen existido antes de la crisis, la recesión económica no habría afectado a la población tan duramente. (Norton *et al.*, 2001). Como resultado, en años recientes se ha incrementado la atención a la protección social. ¿Qué le habría sucedido a alrededor del 80 por ciento de la población mundial que no tiene acceso a beneficios adecuados de seguridad social? Y ¿qué le habría pasado a las personas que sólo tienen un mínimo de cobertura social y beneficios que están limitados solamente a los riesgos ocupacionales, la maternidad y la pensión?

La OIT señala que la austeridad que se ha impuesto en muchos países puede afectar la calidad y disponibilidad de los servicios públicos y que las mujeres y las niñas, en particular, son propensas a sufrir las consecuencias en términos de beneficios sociales. Los ingresos que perdieron las mujeres tendrán más efectos negativos a largo plazo que la pérdida de ingresos de los hombres. Además, las medidas para combatir la pandemia de VIH/SIDA podrían verse afectadas debido a los escasos esfuerzos de la comunidad internacional (particularmente en cuanto al financiamiento del tratamiento contra el SIDA) y, como resultado, la



Child fruit seller in the streets of Addis Ababa, Ethiopia.

enfermedad es propensa a progresar donde ha cedido en los últimos años (Banco Mundial, 2009).

La participación de la ESS en la protección social es fácil de comprender, ya que las OESS a menudo se basan en los miembros y sus actividades se centran frecuentemente en las personas que no tienen acceso a los bienes y servicios producidos por la economía ortodoxa. Como organizaciones basadas en los miembros, a menudo están bien ubicadas para detectar los problemas económicos y sociales que surgen, los grupos de riesgo emergentes y las nuevas necesidades. La mayoría de las OESS que participan en esquemas de protección social:

- gestionan mecanismos de seguro, como los esquemas de microseguros de salud
- facilitan el acceso de sus miembros a los mecanismos de seguro, como las cooperativas (por ejemplo, cooperativas de salud), sociedades mutuales (por ejemplo, seguro mutual de salud), asociaciones (por ejemplo, sindicatos) e instituciones de microfinanza.

En muchos países del Norte, las OESS desempeñan un papel fundamental en ofrecer esquemas de seguro de salud. Las sociedades mutuales ofrecen esquemas de seguro competitivos (en comparación con el sector privado) y otros servicios adicionales, como representación de los pacientes y servicios de prevención, educación para la salud, información y asesoramiento para los miembros (AIM, 2008). Estos servicios adicionales no sólo empoderan a los pacientes permitiéndoles tomar mejores decisiones, sino también reducen los costos individuales y del fondo común relacionados con la salud.

En los países en desarrollo, es una prioridad encontrar vías para ofrecer cobertura relevante y eficaz a los trabajadores informales y sus familias.² La OIT considera que una estrategia para ampliar la cobertura de la seguridad social debe basarse en dos tipos diferentes de derechos individuales: i) un derecho que se transfiere del pago de contribuciones o impuestos; y ii) derechos con un

“umbral”, o seguridad social básica, para todos. Dicho umbral puede consolidarse gradualmente como progresos del desarrollo económico y/o cuando surjan nuevas necesidades. En colaboración con la Organización Mundial de la Salud (OMS) y otros organismos de las Naciones Unidas, la OIT está liderando el desarrollo del concepto de un piso de protección social para proteger a las personas durante y después de una crisis. Un piso de protección social podría consistir en dos elementos fundamentales para ayudar a realizar los derechos humanos:

- Servicios esenciales: asegurar la disponibilidad y continuidad de los servicios públicos y su acceso a ellos (por ejemplo, agua y sanidad, salud, educación y apoyo al trabajo social centrado en la familia);
- Transferencias sociales: un conjunto básico de transferencias sociales esenciales, en efectivo o en especie, pagadas para ayudar a los pobres y vulnerables; estas aumentarían la seguridad alimentaria y nutrición y ofrecerían una seguridad mínima de ingresos y acceso a los servicios esenciales, incluyendo la educación y la atención médica.

Durante más de 20 años, las OESS en los países en desarrollo han ofrecido, por ejemplo, esquemas de seguro de salud comunitarios, especialmente a trabajadores rurales e informales que no están cubiertos por los sistemas nacionales de seguridad social. En algunos países, estas iniciativas de seguro médico han sido integradas en esquemas nacionales de seguro de salud. Otros grupos socioeconómicos (por ejemplo, los maestros) también han creado organizaciones mutuales de salud para beneficiarse de los esquemas de seguro médico complementarios. Este tipo de organizaciones se desarrollan en África Central y Occidental. Un creciente número de estas iniciativas se organizan en redes y federaciones para representar mejor a su movimiento y ofrecer servicios administrativos y financieros de apoyo.

² Por una globalización justa – El papel de la OIT, Informe del Director General sobre la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización (92.ª Reunión, 2004).

Cuadro 5.9: Redacción de la legislación sobre organizaciones mutuales y sociales

Los países miembros de la Unión Monetaria y Económica de África Occidental (WAEMU) han aprovechado la oportunidad que presenta la ESS para el futuro. En 2004, la WAEMU lanzó un proyecto a gran escala, junto con la OIT y la Agencia Francesa de Cooperación Internacional, para redactar la legislación sobre "organizaciones sociales mutuales" (que cubren los riesgos de salud y no excluyen la extensión a otros riesgos sociales como el seguro de vida y el seguro de retiro) para toda el área de la WAEMU.

La OIT realizó el trabajo preparatorio sobre este proyecto de legislación, adoptando un enfoque participativo (incluyendo a las autoridades de salud, sociedades mutuales de salud y sus estructuras de apoyo, así como a las autoridades públicas nacionales) con vistas a identificar las necesidades en el sector y determinar qué esperaban los diversos interlocutores de la legislación. Una vez que el proyecto estuvo terminado, el Consejo de Ministros de la WAEMU adoptó los proyectos de regulaciones para las organizaciones sociales mutuales dentro de la WAEMU en junio de 2009.

Cuadro 5.10: Esquemas de seguro de salud en Ghana

El seguro médico formal es relativamente nuevo en Ghana, aun cuando durante muchas décadas se ha brindado apoyo en tiempos de necesidad (por ejemplo, para la atención médica y la pérdida de un ser querido) a través de redes informales tradicionales basadas en el capital social y la solidaridad. Aunque la atención médica ha estado disponible, en gran parte sobre la base del pago en efectivo por los servicios, las crecientes desigualdades inherentes al sistema han causado problemas y han conllevado más recientemente a la implementación del Esquema Nacional de Seguro de Salud (NHIS).

Cuadro 5.10: Esquemas de seguro de salud en Ghana (sigue)

Existen tres tipos principales de seguro de salud en el país: (1) esquemas de seguro médico mutual distrital (o comunitario), que opera en todo un distrito con membresía abierta a todos los residentes del distrito; (2) esquemas de seguro médico comercial privado (esquemas lucrativos privados que no están restringidos a una región o distrito en particular, pero cuya membresía está abierta a todos los residentes ghaneses); y (3) esquemas de seguro médico mutual privado (comunitario), que beneficia a grupos específicos de personas (por ejemplo, los miembros de un club, una iglesia o cualquier otra organización).

Estadísticas de la sede del NHIS en Accra, Ghana, indican que en 2008, unos 12 500 000 ghaneses, o el 61 por ciento de la población nacional total de 20 400 000, se habían registrado con el NHIS (NHIS, 2009). El mayor número de miembros, en términos absolutos, son de las regiones de Ashanti (2 800 000), Brong Ahafo (1 500 000), Gran Accra (1 400 000) y la región Oriental (1 400 000). Del total de personas registradas, aproximadamente 6 300 000 (o un poco más del 50 por ciento) son menores de 18 años de edad; 867 000 (o el 6,9 por ciento) tienen más de 70 años y 303 000 (o el 2,4 por ciento) están clasificados como "indigentes". Todos ellos, en principio, están exentos de pagar contribuciones.

La experiencia ghanesa muestra que es posible para un país, cuya fuerza de trabajo en la economía informal representa el 90 por ciento de la fuerza laboral total, abordar exitosamente retos como la insuficiente financiación, mala calidad de los servicios y exclusión, mediante la introducción y alineación progresiva de múltiples esquemas de protección social de salud, que van desde esquemas comunitarios a un esquema nacional de seguro médico para diferentes grupos de personas. La experiencia ghanesa indica que un factor importante del éxito es asegurar el acceso de todos los ciudadanos mientras se prioriza a los pobres simultáneamente.

OIT, 2010, p.97

La pandemia del HIV/SIDA es una gran preocupación en el terreno de la protección social y en el contexto del Programa de Trabajo Decente. Es bien conocido que las organizaciones de la sociedad civil han realizado grandes esfuerzos en respuesta a la pandemia. En particular, las asociaciones y otras organizaciones comunitarias han creado instalaciones generales de atención (psicosocial y médica) para las personas infectadas con el virus y que viven con el VIH/SIDA. En muchos países, el sector público se ha inspirado en estas prácticas innovadoras para diseñar políticas nacionales. Los vínculos entre estos interlocutores públicos y privados deben fortalecerse para ofrecer atención a los pacientes con VIH y combatir la enfermedad.

Cuadro 5.11: Ayuda para quienes tienen VIH/SIDA en Uganda

La Organización de Apoyo al SIDA (TASO), la famosa organización ugandesa fundada en 1987, ha permitido que 20 000 personas que viven con el VIH reciban terapia antirretroviral; esto se ha logrado principalmente a través de los esfuerzos de unos 1 500 trabajadores comunitarios que viven con el VIH/SIDA, quienes han sido formados para ofrecer asesoramiento y promover la conciencia entre sus iguales sobre la importancia de perseverar en el tratamiento. En vista del éxito de su acción, la TASO se ha convertido en un interlocutor clave en las políticas nacionales para combatir el VIH/SIDA en Uganda e indudablemente ha ayudado a reducir la tasa de prevalencia de seropositivos (que todavía se calcula en el 6,7 por ciento de los adultos entre 15 y 49 años de edad).

UNAIDS, 2008; www.tasouganda.org y Sidaction/UNAIDS/WHO, 2005

5.5 Fortalecimiento y ampliación del diálogo social

La OIT define el diálogo social como todos los tipos de negociaciones, consultas o intercambio de información entre representantes de los gobiernos, empleadores y trabajadores sobre problemas de interés común relacionados con la política económica y social. El objetivo principal del diálogo social es promover el consenso y la participación democrática entre los principales interlocutores en el mundo laboral. Las estructuras y procesos del diálogo social exitoso tienen el potencial de resolver importantes problemas

económicos y sociales, alentar la buena gobernanza, promover la paz social e industrial y la estabilidad y fomentar el progreso económico. El diálogo social es un factor crucial de la cohesión social entre los interlocutores de una sociedad. Especialmente en tiempos de dificultades económicas, la cohesión social puede deteriorarse como resultado de una competencia más fuerte entre los trabajadores.

Debido a que las OESS son a menudo organizaciones comunitarias y por tanto están cerca de las preocupaciones de las personas y las comunidades, frecuentemente están bien ubicadas para detectar problemas económicos y sociales emergentes, grupos de riesgo emergentes y nuevas necesidades. Las prácticas de las OESS, que son inclusivas y estimulan decisiones y métodos operativos transparentes, desarrollan una cultura de diálogo que podría arrojar nueva luz sobre los problemas de gobernanza. Podría interesar a las estructuras clásicas de diálogo social tripartito involucrar o consultar a las OESS, así como a otros interlocutores de la sociedad civil que representan a las poblaciones vulnerables en el mundo laboral (por ejemplo, mujeres, trabajadores migrantes, grupos que carecen de protección social, personas que no tienen empleos decentes). Una mejor cooperación entre las OESS (por ejemplo, las cooperativas) y otras organizaciones basadas en los miembros (por ejemplo, los sindicatos o las organizaciones de empleadores) pueden promover las ventajas mutuas. Por ejemplo, los sindicatos palestinos están estableciendo una interrelación con las cooperativas porque están interesados en sindicalizar a los miembros de las cooperativas. Al mismo tiempo, las cooperativas pueden abordar los problemas de informalidad, un territorio todavía poco familiar para muchos sindicatos, ya que pueden contribuir a lograr algo parecido a la protección del empleo y la seguridad social, especialmente en las áreas rurales. (OIT, Oficina Regional para los Estados Árabes).

En cuanto a la OIT, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) firmó un Memorando de Entendimiento (2003) y se beneficia del estatus consultivo en los organismos de la OIT (el Consejo de Administración y la Conferencia Internacional del Trabajo), como expresa la Constitución de la OIT (artículo 12, §3). A escala europea, Cooperative Europe (la Región Europea de la CIT) está desarrollando varias acciones para mejorar la participación de las cooperativas en el diálogo social europeo y ganar el reconocimiento de la Comisión

Europea como interlocutor social intersectorial europeo (Cooperative Europe, 2007).

Los períodos de crisis están acompañados de planes de recuperación y planes para reformar los sistemas que contribuyeron a la crisis. Para asegurar que estas reformas sean relevantes, estos planes deben ser elaborados con los interlocutores sociales, así como en consulta con otros actores económicos, incluyendo los que participan en la ESS. Cuando las reformas son diseñadas de esta manera, existe una mayor adherencia por parte de los diversos interlocutores, que a la vez facilitarán la implementación. La asociación de los interlocutores sociales y las OESS en las medidas para supervisar y evaluar estas políticas públicas y otras negociaciones a nivel intersectorial, sectorial o de compañía puede mejorar la valoración de los resultados y los ajustes que se realizarán. Los procesos lanzados recientemente para redactar, implementar y evaluar las estrategias de reducción de la pobreza demostraron que las OESS (y las cooperativas, en particular) no siempre han participado en los procedimientos (Develtere & Pollet, 2008); esto puede explicarse porque las cooperativas pueden enfrentar una falta de estructuras federativas (verticales). Sin embargo, tiene particular importancia consultar a las OESS en las actuales negociaciones sobre los planes de recuperación, ya que se centran en el desarrollo económico y social a largo plazo, algunas veces en mayor medida que otros interlocutores de la sociedad civil, y se sustentan en la confianza de sus miembros, beneficiarios y usuarios.

Finalmente, es importante ampliar el diálogo social mediante consultas con las OESS, más allá del nivel nacional, a los niveles supranacionales e internacionales. Es a través de las negociaciones a estos niveles, y a través de prácticas de diálogo social innovador, que pueden encontrarse soluciones conjuntas a la crisis económica y financiera a corto y mediano plazos.

5.6 Conclusiones fundamentales

- Las OESS, a través de sus objetivos sociales y económicos combinados y sus principios de funcionamiento, están bien ubicadas para contribuir a las políticas y desafíos del desarrollo, como las estrategias de reducción de la pobreza y los objetivos de desarrollo del milenio.
- Las OESS contribuyen o podrían contribuir más a implementar un marco internacional específico,

por ejemplo, el Programa de Trabajo Decente de la OIT y sus cuatro pilares: normas laborales y derechos en el trabajo, empleo decente e ingresos, protección social y diálogo social.

- Como empleadores, las OESS promueven las normas laborales y los derechos en el trabajo mediante el establecimiento de mecanismos organizativos participativos. También desempeñan un papel esencial con los grupos vulnerables a quienes los derechos laborales están negados (por ejemplo, trabajadores informales, trabajadores migrantes y menores que trabajan).
- Debido a que las OESS persiguen objetivos económicos y sociales, desempeñan un importante papel en crear y garantizar el empleo decente y los ingresos. Dentro de la ESS, las cooperativas han sido grandes empleadores durante años en varios países del Norte y el Sur. Las OESS también contribuyen significativamente al acceso a los recursos (finanza social) y la creación de mercados (comercio justo, empleos verdes), la educación y la formación profesional. También existen muchas oportunidades para ayudar a formalizar algunas unidades informales bajo estructuras organizativas sociales y solidarias y mejorar el desarrollo de las economías locales.
- En los países del Norte, las OESS ya son importantes interlocutores que ofrecen esquemas de protección social (por ejemplo, seguro médico). En los países del Sur, donde existe un inmenso déficit en términos de protección social, las OESS (por ejemplo, las organizaciones mutuales de salud) luchan por la efectividad de esquemas de protección social, que sean asequibles y accesibles a una amplia gama de personas que no están cubiertas por los esquemas de seguridad social existentes. En algunos países, estos esfuerzos están articulados con reformas generales de los sistemas de protección social a escala nacional. En otros dominios también (por ejemplo, VIH/SIDA), las OESS ofrecen servicios innovadores a las personas que viven con el VIH/SIDA y contribuyen a la implementación de políticas públicas de salud.
- Los métodos operativos inclusivos y transparentes de toma de decisiones que caracterizan a las OESS establecen una cultura de diálogo que podría arrojar una nueva luz sobre los problemas de gobernanza y diálogo social. Podría interesar a las estructuras clásicas de diálogo social tripartito involucrar y consultar a las OESS, así como a otros interlocutores de la sociedad civil que representan a las poblaciones vulnerables en el mundo laboral. La colaboración entre los interlocutores sociales clásicos y las OESS podría mejorarse con esfuerzos conjuntos para solucionar los problemas socioeconómicos.

Capítulo 6: Empresas sociales y trabajo decente

6.1 Resumen

El concepto de trabajo decente capta la meta de integrar los objetivos sociales y económicos y destaca la importancia de las empresas sostenibles en la creación de mayores oportunidades de empleo e ingreso para todos. No obstante, no todos los seres humanos tienen las mismas posibilidades de trabajar. Dentro del mercado laboral, siempre existen individuos y grupos cuyas características (físicas, sociales o demográficas) influyen en el grado en que son capaces de participar (Smith y Twomey, 2002) y podrían evitar su acceso pleno a las oportunidades de obtener ingresos.

Las crisis económicas y financieras han debilitado aún más la capacidad del modelo socioeconómico principal de generar empleos decentes, incluyendo en aquellos sectores económicos que tradicionalmente han sido dominados por las instituciones públicas (por ejemplo, servicios sociales y atención comunitaria) que no son atractivas para las empresas lucrativas. Estos campos de actividad se encuentran en un grave riesgo de ser absorbidos por las familias y la economía informal.

Desde la perspectiva histórica, desde el mismo principio, la economía social ha desempeñado un importante papel en el apoyo a los empleos decentes. No obstante, como resultado del desarrollo de los estados de bienestar modernos, el papel de la economía social en la promoción de los intereses de los grupos más desfavorecidos decreció y permaneció marginal hasta la década de 1980, cuando se produjo una ralentización marcada y persistente del crecimiento económico (Ranci, 2004). El resurgimiento de la economía social fue estimulado por las crecientes limitaciones del estado de bienestar tradicional, que fueron percibidas gradualmente y estimularon una reacción activa de la sociedad civil a través del establecimiento ascendente de nuevos tipos de organizaciones (Borzaga y Defourny, 2001).

El resurgimiento de la economía social ha estado unido a la evolución de la dinámica empresarial innovadora, incluyendo el desarrollo de las empresas sociales. Esta nueva forma de empresa se caracteriza por una orientación explícita hacia los intereses generales, que supera el enfoque tradicional sobre los intereses de los miembros que distingue a la economía social (por ejemplo, cooperativas y sociedades mutuales). La orientación comunitaria declarada de las empresas sociales ha alentado su expansión en la provisión de servicios de interés general que son dirigidos a toda la comunidad. Sobre la base de recientes investigaciones centradas en las empresas sociales, el objetivo de esta ponencia es evaluar el papel de las empresas sociales en la promoción de empleos decentes en las sociedades contemporáneas.

6.2 Introducción

En la búsqueda de vías innovadoras de desarrollo económico que puedan apoyar la inclusión social y el desarrollo económico equilibrado, la economía social es un paradigma de desarrollo no convencional que depende en gran medida de la autoorganización de la sociedad civil y por tanto muestra un significativo potencial de desarrollo. El principal argumento de esta ponencia es que uno de los componentes de la economía social (las empresas sociales) ofrece una base sólida para promover el trabajo decente y más específicamente para adaptar e implementar el programa de trabajo decente a las características específicas de los contextos locales.

Históricamente, las empresas sociales han desempeñado un importante papel en el apoyo al desarrollo y especialmente en la promoción de los intereses de los interlocutores más débiles en la sociedad, quienes de lo contrario habrían corrido el riesgo de ser excluidos de la vida económica predominante. El concepto de empresa social, como algo capaz de abarcar las diferencias nacionales en

Europa, fue desarrollado por la Red Europea de Investigación EMES, que identificó un enfoque común para estudiar a las empresas sociales. Propuso una definición de empresa social¹ que arroja luz sobre la dinámica empresarial centrada en las metas sociales dentro de la economía social y también capta las tendencias evolutivas que incluyen al sector de los servicios sociales (Borzaga, Defourny, 2001).

La evidencia empírica muestra que las estrategias económicas solidarias implementadas a escala local han desempeñado un importante papel en la emancipación de los grupos desfavorecidos y las comunidades en desventaja en varias partes del mundo con antecedentes geográficos, culturales y políticos totalmente diferentes. Por tanto, como iniciativas sostenibles, las empresas sociales surgen como una dinámica estructural que permite el desarrollo y la creación de ingreso, mejora la calidad de vida de las comunidades locales y promueve el progreso social.

En términos generales, las empresas sociales podrían trabajar en cualquier campo de actividad que sea de interés para la comunidad en general o para segmentos desfavorecidos específicos de la población. Las empresas sociales participan en una serie de diferentes campos, algunos de los cuales han experimentado fracasos en el mercado laboral que han dado lugar a una exclusión social severa y un alto desempleo para algunos segmentos de la sociedad. Además, las tendencias económicas mundiales y regionales han incapacitado a los gobiernos nacionales y locales para lidiar con ciertos problemas de bienestar y desafíos económicos. Para los excluidos y vulnerables, las empresas sociales han demostrado ser fuerzas poderosas para el cambio social y el progreso económico. En realidad, en el contexto de la incapacidad de las políticas laborales predominantes de asegurar una distribución equilibrada de la fuerza laboral disponible, las empresas sociales han surgido como soluciones institucionales innovadoras para el empleo subvencionado y han favorecido a los trabajadores que son discriminados por las empresas convencionales.

Partiendo de un análisis de la literatura sobre las empresas sociales y sus vínculos con el concepto de trabajo decente, esta ponencia presenta la experiencia italiana de empresas sociales como un caso interesante que puede contribuir a los argumentos para reconocer y apoyar el desarrollo de las empresas sociales en otros países. Una serie de estudios de caso describen a las empresas sociales representativas que operan en varios contextos (por ejemplo, Alemania, Italia, Polonia y Ucrania) y favorecen a diferentes tipos de interlocutores (por ejemplo, las mujeres inmigrantes, personas con discapacidades y jóvenes desempleados).

6.3 Adaptar el programa de trabajo decente a los contextos locales: el potencial de las empresas sociales

Las empresas sociales han obtenido un impulso estable como una dinámica mundial a través de los países que se caracterizan por tener niveles de desarrollo económico, sistemas de bienestar y grados de democratización diferentes. Desde la perspectiva internacional, las empresas sociales han interesado a los diseñadores de políticas y los expertos en diferentes disciplinas debido a su capacidad de enfrentar de una manera innovadora los problemas y desafíos actuales que tienen un gran impacto en la sociedad. Su atractivo lo confirman los nuevos marcos legales y políticas de apoyo para regular el sector que han sido introducidos recientemente (o están en proceso de discusión) en algunos países de la Unión Europea como Francia, Italia, Polonia, Eslovenia y el Reino Unido (Galera y Borzaga 2009).

Sin embargo, como iniciativas ascendentes, las empresas sociales operan en una escala relativamente pequeña y son fundamentalmente “criaturas de los contextos sociales”, cuyas características dependen de la interacción de los factores económicos, sociales, políticos, culturales y antropológicos. En consecuencia, es difícil elaborar una definición sintética que pueda compartirse a escala internacional. Los análisis que contribuyan a

¹ El concepto de empresa social fue abordado por un grupo de investigadores – la Red Europea de Investigación EMES (El Surgimiento de la Empresa Social en Europa). Se refiere tanto a las entidades socioeconómicas de reciente creación como a las organizaciones existentes renovadas por una nueva dinámica. (Borzaga y Defourny, 2001).

señalar los factores endógenos y exógenos habilitantes que tienen en cuenta el desarrollo de las empresas sociales serían importantes.

A pesar de la existencia de varias definiciones de empresa social en la literatura internacional,² ha surgido una creciente convergencia en el significado en Europa, donde el concepto de empresa social se utiliza cada vez más para identificar una “manera diferente” de hacer negocios que ocurre cuando se crean estructuras institucionales para lograr metas sociales específicas. Como tal, el carácter específico de las empresas sociales proviene del tipo de productos y servicios que suministran a la comunidad, así como de los procesos de producción y distribución que ofrecen a los grupos vulnerables.³

Los debates académicos y de política se han centrado hasta ahora principalmente en los principales productos generados y/o las modalidades de gestión adoptadas por la economía social y las empresas sociales. La dimensión ocupacional de estos tipos de instituciones ha sido ignorada ampliamente.

No obstante, cuando se analiza el potencial de las empresas sociales desde una perspectiva de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), estos tipos de organizaciones parecen tener una ventaja sobre otros tipos de estructuras institucionales (por ejemplo, las empresas lucrativas y las instituciones públicas). Debido a su dimensión local, las empresas sociales son especialmente apropiadas para abordar los problemas locales y hacer un inventario de los recursos locales, incluyendo los económicos y no económicos que de lo contrario no serían dirigidos a los problemas de bienestar y desarrollo. Además los conceptos y prácticas de la empresa social trascienden las cuatro dimensiones estratégicas del Programa de Trabajo Decente de la OIT, que incluyen: 1) creación de empleos; 2) derechos en el trabajo; 3) protección social; y 4)

diálogo social. En particular, las empresas sociales ayudan a implementar el programa de trabajo decente a escala local:

- 1) **Creación de empleos:** Las empresas sociales complementan la provisión de servicios de interés general que las instituciones públicas y las empresas lucrativas no pueden ofrecer debido a una serie de razones (por ejemplo, limitaciones presupuestarias, su incapacidad de identificar las necesidades de la sociedad y las soluciones posibles, y los fracasos del mercado como los inducidos por las asimetrías de la información o las externalidades positivas). Las crecientes limitaciones del estado de bienestar tradicional estimularon la expansión de las empresas sociales (Borzaga y Defourny, 2001). Este crecimiento fue especialmente impresionante en países donde la provisión de estos servicios de interés general era subdesarrollada y casi exclusivamente pública, como en Italia. En países donde las organizaciones no lucrativas (principalmente asociaciones) ya estaban brindando servicios sociales, ha existido un creciente cambio hacia una postura más empresarial y la autonomía de las instituciones públicas (Bacchiaga y Borzaga, 2003). Como resultado de sus nuevos servicios (por ejemplo los servicios sociales y comunitarios que muestran gran potencial de empleo), las empresas sociales contribuyen a crear nuevos empleos. En particular, las empresas sociales pueden emplear a trabajadores desocupados, como las mujeres con hijos, que buscan empleos flexibles de medio tiempo.
- 2) **Derechos en el trabajo y protección social:** A pesar del alcance y número de las medidas implementadas, las personas desfavorecidas en todo el mundo continúan siendo víctimas de violaciones de sus derechos humanos. Las personas

² El concepto de empresa social está realizando importantes avances a ambos lados del Atlántico, especialmente en los países de la Unión Europea y los Estados Unidos. También atrae un creciente interés en otras regiones del mundo, como los países de la antigua Unión Soviética, Asia Oriental y América Latina (Defourny y Nyssens, 2008). No obstante, la literatura utiliza varios enfoques y definiciones de empresa social con poco consenso entre los expertos hasta ahora. Desde una perspectiva internacional, las empresas sociales tienden a ser consideradas: i) actividades que generan ganancias para apoyar el logro de metas sociales por parte de organizaciones no lucrativas o ii) tipos específicos de instituciones que logran combinar las dimensiones económicas y sociales. Esta ponencia, basada en el enfoque de EMES, sigue este segundo enfoque.

³ Las empresas sociales son entidades colectivas: esta característica contrasta marcadamente con la supuesta ausencia de procesos democráticos en estas formas de empresa, lo cual se expresa o implica en repetidas ocasiones en varios documentos de política.

con discapacidades son los seres humanos más desfavorecidos y olvidados en el mundo (Sen 2006). Las estadísticas disponibles indican que las tasas de desempleo entre los trabajadores con discapacidades tienden a ser dos o tres veces mayores que las de los demás trabajadores, con los mayores niveles entre las personas con enfermedades mentales (O'Reilly 2003).

Además, la globalización y los cambios en la división del trabajo han afectado negativamente las oportunidades de empleo y los mercados laborales. A la vez que incrementan el nivel de desempleo y hacen que el trabajo sea más precario, estas tendencias también han aumentado las condiciones para la exclusión social de los trabajadores desfavorecidos en el mercado laboral (Spear y Bidet, 2005). Al mismo tiempo, las políticas tradicionales de empleo diseñadas para apoyar a los trabajadores desfavorecidos son menos efectivas.

Evidentemente, los fracasos del mercado laboral han estado acompañados de los fracasos de las políticas, que han sentado las bases para nuevas iniciativas para los más desfavorecidos (Aiken y Spear, 2005), incluyendo la creación de empresas sociales específicamente dirigidas a integrar a las personas desfavorecidas en el trabajo (por ejemplo, jóvenes con bajas calificaciones, grupos minoritarios, personas sin hogar, presidiarios y expresidiarios). En contraste con otras medidas de política, las empresas sociales que facilitan la integración laboral son nuevas iniciativas creadas explícitamente para capacitar y emplear a los trabajadores desfavorecidos directamente, ya sea de manera estable o temporal (Nyssens, 2006). Estas empresas tienen un carácter empresarial que empodera a los trabajadores vulnerables, estimula su productividad (al menos para cubrir sus costos laborales), tiene en cuenta el cumplimiento efectivo de sus derechos fundamentales y promueve las condiciones decentes de trabajo.

- 3) **Diálogo Social:** Las empresas sociales contribuyen a los modelos innovadores de relaciones industriales (Borzaga y Tortia, 2007; Borzaga y Depedri, 2005). El modelo de empresa social desempeña un importante papel en el desarrollo de nuevas formas de

organización del trabajo que pueden ampliar la participación de los trabajadores en los procesos de toma de decisiones. Las estructuras de gobernanza de las empresas sociales permiten que los trabajadores participen y contribuyan activamente a definir políticas eficaces sobre salarios y ganancias, horas y condiciones de trabajo. Una característica de las empresas sociales de integración laboral es que los trabajadores desfavorecidos son estimulados a participar activamente, lo que les da la oportunidad de reexaminar el papel del trabajo en sus vidas y controlar sus propios proyectos personales. Este concepto implica ayudar a los trabajadores desfavorecidos a desarrollar una ocupación y adquirir valores específicos a través de estructuras democráticas de gestión (Borzaga et al. 2008). Además, debido a sus motivaciones sociales y sistemas de gobernanza democrática, las empresas sociales son percibidas como organizaciones en las que pueden confiar las comunidades, instituciones públicas, firmas lucrativas y, en algunos casos, los sindicatos. Por esta razón, estas empresas tienen la capacidad de recopilar recursos adicionales, como trabajo voluntario, que pueden apoyar la viabilidad de la empresa

Las empresas sociales utilizan instrumentos, como redes, modelos de gobernanza incluyente y asociaciones locales, para promover el diálogo social, crear consenso sobre las estrategias de empleo y trabajo decente e influir en las políticas públicas. Una tendencia emergente ha sido superar el modelo tradicional de cooperativas, que se basa en un sistema de interlocutor único. Las empresas sociales a veces desarrollan modelos de gobernanza de varios interlocutores que incluyen, por ejemplo, a las autoridades locales, empresas lucrativas y algunas veces a los sindicatos (aunque en ocasiones pueden sospechar de la actividad de las empresas sociales). En la mayoría de las cooperativas sociales participan varios interlocutores (por ejemplo, miembros trabajadores, miembros usuarios, miembros voluntarios, miembros subvencionantes y entidades legales, tanto públicas como privadas). Esto facilita la adaptación de la oferta de servicios a las

necesidades de los usuarios y contribuye a fortalecer la inserción local de la empresa.

6.4 ¿Qué puede aprenderse de la experiencia italiana?

Una serie de factores hace que la experiencia italiana con la empresa social resulte particularmente interesante, incluyendo:

- la utilización temprana del concepto de empresa social;⁴
- la tan valorada historia de las empresas sociales en Italia;
- la disponibilidad de datos e investigaciones; y
- la avanzada regulación legal que caracteriza a las empresas sociales en Italia.

En Italia, las primeras empresas sociales surgieron a finales de la década de 1970, principalmente de los esfuerzos de pequeños grupos de voluntarios y trabajadores descontentos con la oferta pública y la provisión del mercado de servicios de atención social y comunitaria. Estas nuevas iniciativas tenían el objetivo de satisfacer las necesidades de grupos de personas que habían sido ignoradas por el sistema de bienestar público.

El sistema de bienestar, establecido en Italia después de la Segunda Guerra Mundial, era una mezcla de modelos corporativistas y universalistas; ofrecía servicios limitados, debido a la gran prevalencia de beneficios en efectivo gestionados por el gobierno central. Después de la crisis petrolera de 1973-1975, la ralentización del crecimiento económico incrementó los niveles de desempleo y aumentó la demanda de apoyo a la renta. Al mismo tiempo, creció la población de ancianos, aparecieron nuevas necesidades y disminuyó el papel de la familia en la provisión de apoyo social, debido al aumento de la participación femenina en el mercado laboral. Todo esto apenas pudo enfrentarse mediante la provisión de beneficios en efectivo.

En esta situación, grupos de ciudadanos, que dependían en gran medida de los voluntarios, intentaron reducir la brecha entre la oferta y la demanda de servicios sociales mediante la creación de nuevos servicios y nuevas formas organizativas.

Muchas de esas iniciativas fueron establecidas como cooperativas. Estos nuevos tipos de cooperativas fueron reconocidos en 1991 a través de la introducción de la Ley 381, como resultado de la capacidad organizativa y de cabildeo de las nuevas cooperativas, su indiscutible orientación social y el apoyo brindado por el movimiento cooperativo. La Ley 381 no sólo reconoció una nueva forma de cooperativa; introdujo un nuevo tipo de empresa con un propósito distintivo, concretamente "la satisfacción del interés general de la comunidad en la promoción humana y la integración social de los ciudadanos".⁵

En términos concretos, la Ley 381 reconoce dos tipos de cooperativa social: las que gestionan el bienestar social y los servicios educativos (cooperativas sociales del tipo A) y las que realizan otras actividades agrícolas, manufactureras o comerciales o proveen servicios para la integración laboral de las personas desfavorecidas (cooperativas sociales del tipo B). Las cooperativas del tipo A son empresariales en naturaleza, aunque pueden operar solamente en los servicios sociales. Las cooperativas del tipo B se centran en proveer ocupación a los 'trabajadores desfavorecidos', quienes deben constituir al menos el 30 por ciento de sus empleados. Los miembros desfavorecidos integrados por las cooperativas sociales del tipo B están exentos de pagar contribuciones al seguro nacional.

A través de los años, las cooperativas sociales se han convertido en interlocutores fundamentales en el sistema de bienestar italiano y en un importante sector de la economía italiana.

La capacidad de las cooperativas sociales de promover los derechos en el trabajo puede apreciarse desde varias perspectivas (Borzaga, Mongera y Giovannini 2009; Galera 2010):

⁴ El concepto de empresa social fue empleado en la década de 1990 para nombrar a un periódico, editado por un consorcio de cooperativas sociales (*Impresa Sociale*) con el objetivo de identificar y analizar las iniciativas económicas que perseguían metas sociales que habían sido desarrolladas en la década anterior.

⁵ Ley 381/1991

- A pesar de la baja tasa de empleos femeninos que caracteriza a Italia, el 80 por ciento de los trabajadores de las cooperativas sociales son mujeres, que buscan empleos flexibles. Un alto porcentaje de las mujeres decide voluntariamente trabajar a medio tiempo.⁶
- Los empleados de las cooperativas sociales tienen grandes motivaciones intrínsecas y altruistas.
- La satisfacción en el empleo está determinada por los rasgos del trabajo (especialmente la autonomía, poco control, interés intrínseco del empleo), el contexto (relaciones y efectos organizativos) y las motivaciones y percepción de justicia de los trabajadores.
- El efecto de los salarios en la satisfacción en el empleo es bastante bajo y a menudo insignificante, mientras que la estabilidad en el empleo es más importante.
- Existen diferencias entre las empresas sociales y otros tipos de organizaciones, especialmente las organizaciones públicas, donde la satisfacción y la lealtad son menores que en las cooperativas sociales.
- Los trabajadores “normales” (trabajadores que formalmente no son desfavorecidos) empleados por las cooperativas sociales del tipo B a menudo son exdesempleados de larga duración que no están altamente calificados (Depedri 2011).

Una de las estrategias principales adoptadas por las empresas sociales es agruparse en organizaciones de segundo nivel (por ejemplo, consorcios y federaciones) como forma de integración y promover asociaciones con diferentes interlocutores locales. Desde sus primeros años de desarrollo, muchas cooperativas sociales han satisfecho la creciente demanda de servicios mediante la implementación de nuevas iniciativas en vez de aumentar el tamaño de las cooperativas. Este enfoque persigue una estrategia de especialización y cosecha las ventajas del gran tamaño mediante la agrupación en consorcios locales. Estos consorcios se forman principalmente en el nivel provincial y entonces nuevamente en el nivel nacional. Se ha desarrollado un sistema empresarial integrado que sigue la implementación de esta estrategia. En general, un consorcio puede definirse como un

“acuerdo entre organizaciones que requiere un nivel intermedio de coordinación entre las empresas” (Pavolini, 2002). Es por tanto la forma principal de colaboración entre cooperativas que se unen para lograr objetivos comerciales y productivos y beneficiarse de las ventajas de las operaciones a pequeña y gran escalas.

Desde la aprobación de la Ley 381, que introdujo la forma legal de cooperativa social, estas organizaciones han registrado una tasa promedio de crecimiento anual entre el 10 y el 20 por ciento. En 2008, 13 938 cooperativas sociales representaban el 19,5 por ciento del número total de cooperativas y el 0,3 por ciento de total de empresas italianas. Estas cooperativas empleaban a 340 000 trabajadores (de los cuales 300 000 tenían contratos permanentes). Entre 40 000 y 45 000 trabajadores desfavorecidos fueron integrados (por ejemplo, 7 por ciento del total de personas con discapacidades que buscaban trabajo). Las cooperativas sociales ofrecieron entre el 40 y el 50 por ciento de todos los servicios sociales, con una facturación (el valor de los bienes y servicios que vende una compañía en un período particular) ascendente a 9 000 millones de euros. Aunque impresionante, este desarrollo de las cooperativas sociales no ha evitado que otros tipos de organizaciones del tercer sector desarrollen actividades empresariales sociales. Recientemente se aprobó una ley sobre la empresa social (Ley 118/2005).

6.5 Estudios de caso de empresas sociales exitosas⁷

La dinámica evolutiva de las empresas sociales tiene lugar en un contexto muy específico. Los tipos de actividades realizadas y los problemas abordados por las empresas sociales varían considerablemente de un país a otro, en dependencia del nivel de ingreso y el tipo de sistema de bienestar presente. La breve descripción siguiente de cuatro estudios de caso representativos, extraídos de contextos muy diferentes y que abordan problemas diferentes, ofrecerá un panorama general de la diversidad y el potencial de las empresas sociales.

⁶ Esto es corroborado en una encuesta realizada en 2006 sobre una muestra de 310 cooperativas sociales italianas, con la participación de 320 gerentes y más de 4 000 trabajadores.

⁷ Se recopilaron tres estudios de caso (Krasnianochka, Asociación EKON y Graefewirtschaft) en 2011, a raíz del lanzamiento de una convocatoria para investigadores y profesionales jóvenes promovida conjuntamente por Euricse y la Red Europea de Investigación EMES.

Estudio de caso 1 (Ucrania): Krasnianochka, una empresa social que integra a los jóvenes

Contexto

La empresa social Krasnianochka opera en un área rural seriamente afectada por el subdesarrollo, una severa carencia de servicios sociales y alto desempleo. Ucrania presenta un entorno bastante desfavorable para el desarrollo de las empresas sociales, aunque ha sentado las bases para una serie de respuestas institucionales innovadoras para superar inconsistencias y rigideces legales que obstaculizan las actividades de las empresas sociales. Krasnianochka es un caso interesante sobre una ONG local que ha logrado crear una iniciativa de empresa social. En este contexto de severos problemas estructurales que afectan el área local, incluyendo la inestabilidad política y la falta de recursos financieros y personal calificado, una ONG local, Avant Garde, fundó Krasnianochka con el objetivo de apoyar el desarrollo local y especialmente el empleo juvenil.

Historia/antecedente

Avant Garde, para implementar sus metas estatutarias, fundó Krasnianochka en 2006 como una unión de empresas de ciudadanos para proveer nuevos empleos y fondos estables que pudieran apoyar las actividades de la ONG. Al principio, la empresa social ofreció servicios de peluquería y talleres de sastrería. Con el tiempo, la demanda de estos tipos de servicios disminuyó y estudios de mercado revelaron un gran deseo entre la población local de un café. Krasnianochka se redireccionó para brindar los servicios de un café y constantemente considera nuevas oportunidades de negocios, incluyendo la posibilidad de ampliarse a los campos del turismo y la producción agrícola. Las actividades actuales incluyen un servicio de catering, eventos juveniles organizados e iniciativas comunitarias de varios tipos.

La empresa social se desarrolla con sus propios fondos derivados de sus actividades comerciales. Sus socios son interlocutores locales, incluyendo el ayuntamiento, el consejo local y una organización que aglutina a varias empresas, SESP (ONG "Estrategias y Asociaciones Socioeconómicas"), a la cual pertenece Avant Garde. Krasnianochka ofrece una oportunidad a los habitantes locales de participar activamente en la solución de problemas sociales y económicos cruciales. Atrae de 20 a 40 habitantes (miembros de las categorías desprotegidas) que trabajan como voluntarios. Krasnianochka aún se encuentra en una fase inicial de desarrollo y sin embargo se caracteriza por una fuerte inserción local y el compromiso de varios interlocutores locales.

La facturación anual de la empresa social oscila entre 3 755 y 7 500 dólares de los Estados Unidos. La mayor parte de su ingreso (97 por ciento) proviene de sus actividades comerciales (por ejemplo, ingresos provenientes de las ventas) y el 3 por ciento restante lo aporta el ayuntamiento. La empresa social dona dinero a Avant Garde, que ofrece servicios sociales a la población local. Hasta ahora, Krasnianochka no ha podido generar empleos, pero involucra activamente a las personas desfavorecidas, por lo que puede ser considerada una empresa social en estado embrionario.

Estudio de caso 2 (Polonia): Asociación EKON, una asociación que emplea a trabajadores con discapacidades

Contexto

Uno de los principales problemas sociales en Polonia es el alto riesgo de pobreza y exclusión social, provocado principalmente por el bajo nivel educacional y la alta tasa de desempleo y discapacidad (el 14,3 por ciento de la población polaca es discapacitada)

Historia/antecedente

En 2003, se estableció la Asociación EKON para ayudar a las personas amenazadas por la exclusión social, especialmente a las personas con problemas mentales. Desde 2004, la asociación ha realizado sus actividades junto con dos talleres protegidos, en virtud de un acuerdo de actividad comercial mutua. EKON fue empoderada por una enmienda a la Ley sobre Rehabilitación Profesional y Social, que permite a las empresas obtener subsidios para emplear y pagar a las personas con discapacidades. EKON creó la idea del trabajo ecológico, cuyo objetivo es crear lugares de trabajo ecológicos para las personas con discapacidades. Las principales actividades de la empresa son la gestión de desechos de embalaje, bolsa de trabajo y contratación externa de la fuerza laboral, atención psicológica y vocacional, y capacitación y servicios educativos.

El primer programa piloto de EKON fue subsidiado por el Fondo Regional de Gestión Hidráulica y Protección Ambiental en Varsovia. El programa comenzó empleando a 56 personas con discapacidades y este número ha aumentado en los últimos tres años. En 2008, se empleó a 879 personas, de las cuales 469 eran mentalmente discapacitadas (los discapacitados representan el 80 por ciento del total de la fuerza de trabajo). EKON recolecta desechos de varias urbanizaciones de viviendas y municipios, y recolecta más del 31 por ciento de los desechos de embalaje reciclados en Varsovia.

Estas actividades agregan valor de dos maneras: (1) aumentan la conciencia ecológica de los residentes de Varsovia y (2) ofrecen a la comunidad local la oportunidad de cambiar su enfoque con respecto a las personas con discapacidades y especialmente las personas con problemas mentales, quienes siguen siendo severamente estigmatizadas. En el lado negativo, es de notar el alto porcentaje de trabajadores con discapacidades integrados por EKON sobre el total de la fuerza de trabajo empleada (80 por ciento), que parece ser menos eficaz en el empoderamiento de los trabajadores con discapacidades cuando se compara con otras iniciativas con un umbral menor (por ejemplo, las cooperativas sociales del tipo B en Italia tienen que emplear al menos el 30 por ciento de los trabajadores con discapacidades sobre el total de la fuerza de trabajo). Estas actividades generan un ahorro de costos en la recolección y almacenamiento de desechos y también reducen los costos de las hospitalizaciones limitadas de las personas con problemas mentales empleadas. Curiosamente, EKON no recibe remuneración alguna por recolectar desechos, ni de los municipios ni de las urbanizaciones privadas que se benefician de sus servicios.

Estudio de caso 3 (Alemania): Graefewirtschaft, una empresa social que apoya el trabajo y la integración social de las mujeres inmigrantes

Contexto

El asentamiento de Werner-Duettman-Siedlung se caracteriza por tener una alta tasa de desempleo de larga duración. Casi el 57,5 por ciento de los arrendatarios vive de los beneficios sociales y el 28 por ciento de la población tiene deudas. El 79 por ciento de la población proviene de un entorno de inmigrantes, especialmente de los países árabes, Turquía y la antigua Yugoslavia. La mayoría de las familias no tiene acceso a la formación vocacional/educación o al empleo regular.

Las mujeres inmigrantes desempleadas de nueve países diferentes, quienes durante mucho tiempo habían estado trabajando sólo en tareas a corto o mediano plazos, crearon una empresa social. Su objetivo era promover la integración laboral de las mujeres y mejorar las condiciones de vida del barrio mediante la provisión de los servicios necesarios.

Historia/antecedente

Desde 2007/2008, un grupo de mujeres inmigrantes se ha reunido periódicamente por iniciativa propia para combinar sus capacidades en áreas como la costura, bordado, tejido y cocina para encontrar trabajo útil con el fin de mejorar la calidad de vida en su barrio e independizarse de los beneficios del estado de bienestar. La Agencia de Desarrollo de Berlín para las empresas sociales y la economía de barrio (BEST) ayudó al grupo a crear una empresa. En 2009, 14 personas, incluyendo nueve que estaban desempleadas (siete de las cuales eran inmigrantes de diferentes países y dos eran alemanas) fundaron Graefewirtschaft. Graefewirtschaft gestiona un restaurante que ofrece comida saludable, multicultural y barata; ofrece servicios de catering intercultural para eventos (con comida tradicional de, por ejemplo, los países árabes, Ecuador, Sri Lanka y Turquía); y ofrece talleres de costura y formación vocacional.

Graefewirtschaft está asociada con "Die Weltküche" y trabaja con la asociación "Positive Aktion" para apoyar a los inmigrantes con VIH. Todas estas empresas sociales tienen un carácter local.

Graefewirtschaft emplea a un personal bien mezclado de personas discapacitadas y sin discapacidades y depende de un financiamiento mixto de diferentes ingresos, incluyendo el trabajo voluntario. La empresa utiliza un modelo de gobernanza de varios interlocutores que incluye a habitantes interesados, comerciantes locales, departamentos municipales y otras organizaciones. Las mujeres inmigrantes son las dueñas de la empresa y aprenden "en el trabajo" cómo conducirla y administrarla. Graefewirtschaft ayuda a recobrar los empleos informales, reducir las barreras idiomáticas y mejorar el capital social a escala local.

La empresa social tiene tres voluntarios y emplea a cinco trabajadores miembros, tres de los cuales tienen un contrato fijo y dos de ellos son empleados sobre la base del llamado "miniempleo" (un empleo con ganancias brutas mensuales de hasta 400 euros). El plan de financiamiento para 2011 previó una facturación de 798 321 euros en dos años, de los cuales 435 065 euros provendrán de las ventas de varias unidades empresariales.

Estudio de caso 4 (Italia): In Concerto, una organización del segundo nivel formada por 21 cooperativas sociales

Contexto

Después de trabajar para rehabilitar y educar a personas con discapacidades psiquiátricas, la cooperativa l'Incontro vio la necesidad de ofrecerles acceso al mercado laboral. En este contexto, se comprometió a crear nuevas cooperativas, que posteriormente fueron agrupadas en un consorcio. En 2010, el consorcio, In Concerto, empleaba a 1 350 personas, de las cuales 350 eran trabajadores desfavorecidos. El consorcio ofreció atención y rehabilitación a más de 1 000 personas, con una facturación anual de más de 44 000 000 de euros. Actualmente, el consorcio está formado por cinco cooperativas del tipo A que ofrecen servicios sociales, de salud y educativos; 15 cooperativas del tipo B que ofrecen integración en la fuerza de trabajo; y un consorcio de inversión inmobiliaria llamado "Quartieri della Solidarietà" (barrios de la solidaridad).

Historia/antecedente

El consorcio In Concerto fue establecido en 2002 para facilitar el acceso de personas que habían sido beneficiarias de centros diurnos de atención ocupacional al mercado laboral. El consorcio fue fundado para agrupar a cooperativas que habían estado trabajando en las mismas líneas y principios con el fin de crear una red interna y externa de solidaridad y servicios para la comunidad local. Con el tiempo, la filosofía del consorcio consolidó una red unida que se aproxima mucho a un grupo industrial ("grupo social"). In Concerto ha logrado desarrollar fuertes vínculos con las autoridades locales, sindicatos y organizaciones privadas dedicadas a los servicios laborales. Ha contribuido a crear un mercado laboral real que integra a interlocutores públicos y privados para satisfacer las necesidades crecientes de la región, y ha desempeñado un importante papel en la creación de nuevas oportunidades de colocación de empleos sociales.

Con el fin de incrementar su impacto ocupacional, el consorcio creó una agencia de empleo social que actúa como un punto de contacto entre los servicios de empleo públicos y privados, servicios sociales y negocios tradicionales. Sus socios son los servicios sociales municipales, agencias de colocación, centros de empleo, negocios lucrativos, el Servicio para la Integración Laboral y centros de formación ocupacional.

Dentro de este marco, se firmó un memorando de cooperación con la agencia de empleo temporal UMANA spa para facilitar la colocación de algunos trabajadores desfavorecidos con discapacidades físicas y mentales. Basado en su experiencia, el consorcio no necesita limitarse a responder a las necesidades sociales identificadas por las agencias públicas; también sugiere vías de asociación social centradas en las principales prioridades de la comunidad.

A raíz de la crisis económica mundial, In Concerto promovió y obtuvo un acuerdo con los sindicatos locales para un proyecto llamado "Nuevas Pobrezas", desarrollado en cooperación con siete municipios de la Región de Veneto y con la propia región. En este proyecto, los municipios acordaron desarrollar actividades específicas que pudieran integrar a las personas desempleadas que carecen de cualquier forma de protección social. El proyecto es cofinanciado por la Región de Veneto, que comprometió 2 000 000 de euros en 2010 y 1 000 000 de euros en 2011. Otro acuerdo interesante fue formalizado recientemente con los sindicatos, a raíz del cierre de una fábrica que empleaba a unos 800 trabajadores. El consorcio reintegró a 30 personas que habían sido despedidas, como resultado del lanzamiento de una nueva línea de productos.

6.6 Observaciones finales

La contribución de las empresas sociales a la promoción del trabajo decente es corroborada por la historia de las empresas sociales, los datos desglosados (por ejemplo, la experiencia italiana) y los estudios de caso específicos, que demuestran que las empresas sociales son una tendencia estructural a través de países con diferentes características. Los estudios de caso seleccionados confirman la diversidad y flexibilidad de estos tipos de instituciones e ilustran su contribución al desarrollo económico local y la cohesión social. Describen a organizaciones que operan en países que difieren en su reconocimiento del concepto de empresa social, el contexto de desarrollo, los tipos de destinatarios y las estrategias de empleo. Las empresas sociales surgen como estructuras institucionales innovadoras, a pesar de la falta de políticas de apoyo y entornos habilitantes.

Las organizaciones seleccionadas también difieren en sus estrategias de integración. No obstante parecen haber identificado vías innovadoras de integración laboral y políticas de redes con los interlocutores públicos y privados (por ejemplo, instituciones públicas, firmas lucrativas y sindicatos). Sin embargo, se necesitan nuevas investigaciones para comprender plenamente el potencial de las empresas sociales, especialmente en cuanto a:

- las políticas y marcos legales adoptados para facilitar el desarrollo de las empresas sociales;
- el impacto de las cláusulas sociales en la adquisición pública; y la efectividad de incentivos específicos para emplear a los trabajadores desfavorecidos en el mercado laboral tradicional.

Capítulo 7: Apoyo al desarrollo de la empresa social en África: la experiencia de un proyecto piloto de la OIT

7.1 Resumen

La empresa social es un concepto emergente que atrae un creciente interés en todo el mundo como una manera de aplicar los enfoques empresariales a los desafíos sociales. En resumen, una empresa social es una organización que es administrada como un negocio, pero que tiene un propósito social. En octubre de 2009, una conferencia regional tripartita sobre la economía social como una respuesta a la crisis económica en África identificó a las empresas sociales como un componente de la economía social.

A pesar del creciente interés en todo el mundo, el concepto de empresa social todavía está dando sus primeros pasos y su potencial apenas ha sido explotado. Existen algunos ejemplos de marcos de política o instituciones de apoyo que se centran en la empresa social; la conciencia y la comprensión públicas son muy limitadas; y las organizaciones y redes representativas aún son emergentes y frágiles en muchas partes del mundo. Es en este contexto que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) implementó un proyecto piloto entre 2009 y 2011 en Sudáfrica (el primer proyecto de la OIT que se centra en la empresa social y su contribución al programa de trabajo decente).

El proyecto utilizó un enfoque sistémico que reconoce la necesidad de intervenciones a diferentes niveles que se reforzarían mutuamente. Estas intervenciones incluyeron actividades con el objetivo de: crear conciencia y desarrollar la capacidad de las instituciones locales para continuar celebrando y estimulando el debate informado; facilitar el diseño y la implementación de un marco de política, legal, regulatorio e institucional propicio para el desarrollo de la empresa social; y asegurar que las empresas sociales tengan acceso a servicios de desarrollo y apoyo apropiados.

El proyecto parece haber tenido éxito en incluir a la empresa social en el programa nacional de políticas y presentar un modelo de desarrollo que puede utilizarse para combinar exitosamente los objetivos sociales y económicos. Un enfoque de desarrollo de la empresa social ofrece un potencial significativo en la vinculación de al menos dos de los objetivos estratégicos de la OIT, concretamente la creación de empleos y la protección social. El proyecto desarrolló herramientas y enfoques que pueden reproducirse y que están aplicándose en Sudáfrica y en otras partes de la región dentro del contexto de una estrategia regional de economía social.

El proyecto también destacó la necesidad de: mayor claridad conceptual con respecto a la empresa social y la economía social; mecanismos prácticos para identificar a las empresas sociales; y un enfoque integrado sobre el desarrollo de la empresa social.

7.2 Introducción

La empresa social es un concepto emergente que atrae un creciente interés en todo el mundo como una manera de aplicar los enfoques empresariales a los desafíos sociales. En resumen, una empresa social es una organización que es administrada como un negocio, pero que tiene un propósito social. Las empresas sociales ocupan el terreno intermedio entre las organizaciones benéficas convencionales o las organizaciones no gubernamentales (ONG) y los negocios convencionales.

Las empresas sociales se diferencian de las empresas convencionales en que tienen un propósito social primario y consideran que el impacto social es más importante que maximizar las ganancias. Realmente, la mayoría de la ganancia

generada por una empresa social es utilizada en un propósito social más que en generar ingresos para sus dueños. Las empresas sociales se diferencian de las organizaciones benéficas convencionales en que ganan una proporción substancial de su ingreso más que depender de subvenciones.

En octubre de 2009, una conferencia regional tripartita sobre la economía social como una respuesta a la crisis económica en África identificó a las empresas sociales como un componente de la economía social.¹ La definición sugiere que las empresas sociales son una categoría diferente dentro de la economía social, separadas de las cooperativas, sociedades mutuales, fundaciones y asociaciones. Este planteamiento es potencialmente engañoso, ya que las empresas sociales pueden formarse con una variedad de formas legales y organizativas, incluyendo todas estas. En esta ponencia, se propone un grupo de características distintivas de la empresa social, que en la práctica también es importante para la mayoría, si no todas, de las organizaciones de economía social.

En las últimas dos décadas, la empresa social ha recibido una mayor atención. Tres de los factores que han alentado esta atención son:

1. Las ONG con misiones de propósito caritativo o social están bajo la presión de sus donantes y simpatizantes para que sean más eficientes y financieramente sostenibles y maximicen el 'rendimiento social de la inversión' (Alter, 2006: 206). Esto ha dado lugar a una nueva generación de ONG que están adoptando operaciones y técnicas de tipo empresarial para mejorar su eficiencia y/o están buscando maneras de generar al menos una porción de su propio ingreso más que depender solamente de las subvenciones o donaciones. Algunos financieros filantrópicos, que en el pasado fundaron ONG a través de subvenciones, están comenzando a buscar inversiones en las empresas sociales de las cuales anticipan rendimiento social y una gran oportunidad de rendimiento financiero, dándoles la oportunidad de invertir nuevamente su capital en causas

más sociales. Dicha inversión es a veces descrita como 'inversión de impacto'.

2. Los gobiernos en todo el mundo se encuentran bajo la presión de mejorar la eficiencia y eficacia de los servicios que ofrecen a sus ciudadanos. Esto ha dado lugar a debates sobre los beneficios relativos de contratar algunos elementos de los servicios públicos a suministradores externos. Las empresas sociales han sido propuestas como una respuesta pragmática a esta interrogante, a menudo con una carga ideológica y política, ya que pueden ofrecer la eficiencia de un proveedor de servicios del sector privado y una garantía de servir a los intereses públicos, más que a los privados.
3. La reciente crisis económica y la crisis financiera que la precedió han desencadenado un proceso de reflexión sobre los modelos empresariales que ha cuestionado la sostenibilidad de los enfoques convencionales del sector privado y ha aumentado el interés en modelos empresariales alternativos para buscar una combinación de las metas sociales y financieras. Como plantea el Ministro de Desarrollo Económico de Sudáfrica, Ebrahim Patel, los "mismos extremos del fundamentalismo de mercado han distorsionado tanto las acciones e incentivos económicos que el propósito esencial de las actividades económicas has sido subvertido. La sociedad está pagando un alto precio por la falta de equilibrio, con la crisis económica. Existe el reconocimiento de que dicho modelo no es sostenible... También existe actualmente un marcado interés en una mejor mezcla entre las empresas privadas y sociales como una respuesta ulterior a la falta de desarrollo en el pasado" (Patel, 2009: 14).

Las empresas sociales pueden contribuir al programa de trabajo decente de diferentes maneras. Mediante la creación de soluciones sostenibles y basadas en el mercado a los problemas sociales, pueden contribuir a crear empleos en empresas

¹ La economía social fue descrita como "un concepto que designa a las empresas y organizaciones, en particular las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales, que tienen el rasgo específico de generar productos, servicios y conocimiento mientras que persiguen metas económicas y sociales y promueven la solidaridad" (OIT, 2009a).

sostenibles. Algunas empresas sociales buscan específicamente ofrecer el desarrollo de habilidades y oportunidades de empleo para las personas que están alejadas del mercado laboral, incluyendo a las personas con discapacidades, los desempleados de larga duración y las minorías. Algunas se centran en el empoderamiento de las mujeres o los jóvenes. Algunas sirven de puente para que las personas que operan en la economía informal avancen hacia la economía formal, u ofrecen protección social básica donde de lo contrario no existiría ninguna. Las empresas sociales enfrentan una gran gama de problemas sociales, incluyendo los relacionados con el medioambiente, educación, salud, derechos humanos, cohesión comunitaria y la protección de los animales, entre otros.

En algunos países, los gobiernos han realizado esfuerzos para alentar el crecimiento del sector de la empresa social y han reconocido su importancia y el valor que aporta a la sociedad.² En países donde no ha recibido un significativo reconocimiento o apoyo de política, la empresa social podría ser una nueva área de crecimiento que ofrece una oportunidad políticamente atractiva en la que siempre se gana (nueva creación de empleos y mejores servicios).

A pesar del creciente interés en todo el mundo, la empresa social todavía está dando sus primeros pasos y su potencial apenas ha sido explotado. Existen algunos ejemplos de marcos de política o instituciones de apoyo que se centran específicamente en la empresa social; la conciencia y la comprensión públicas son muy limitadas; y las organizaciones y redes representativas aún son emergentes y frágiles en muchas partes del mundo.

Es en este contexto que la OIT implementó un proyecto piloto entre 2009 y 2011 en Sudáfrica (el primer proyecto de la OIT que se centra en la empresa social y su contribución al programa de trabajo decente). El resto de esta ponencia describe el proyecto y las lecciones que se pueden aprender del mismo.

7.3 Experiencias

El proyecto Emprendimiento Social Centrado en la Juventud en Sudáfrica (SETYSA) se realizó de enero de 2009 a febrero de 2011. Fue diseñado como un proyecto piloto que desarrollaría y probaría una serie de intervenciones con el fin de apoyar a los mandantes e interlocutores de la OIT en Sudáfrica en sus esfuerzos para promover el desarrollo de la empresa social. Operó a escala nacional, con actividades piloto en comunidades seleccionadas en dos provincias (Cabo Oriental y Cabo Occidental). Fue apoyado financieramente por el Gobierno de Flandes.

El proyecto utilizó un enfoque sistémico que reconoce la necesidad de intervenciones a diferentes niveles que se reforzarían mutuamente:

Nivel de intervención	Objetivo
Nivel meta: Las normas implícitas, valores y percepciones con respecto a la empresa social	Alentar una mentalidad que aprecie más el papel de las empresas sociales en su contribución al desarrollo social y económico
Nivel macro: El marco de política, legal, institucional y regulatorio que se aplica a la empresa social	Alentar un entorno habilitante más propicio para el desarrollo de la empresa social
Nivel micro: El 'mercado' en el cual interactúan las empresas sociales y las organizaciones individuales con sus miembros, clientes, beneficiarios, proveedores de servicios y otros interlocutores	Mejorar la eficiencia de estas interacciones, dando lugar al establecimiento, crecimiento y mejor efectividad de las empresas sociales

² Por ejemplo, las estadísticas sugieren que existen más de 60 000 empresas sociales en el Reino Unido, que aportan 24 000 millones de libras esterlinas a la economía y emplean a 800 000 personas (Coalición de la Empresa Social, 2009: 3).

Actividades en el nivel meta

Como en otras partes del mundo, la empresa social en Sudáfrica es un concepto emergente y poco conocido, pero el interés en ella crece rápidamente. Por supuesto, han existido ejemplos de lo que podría describirse como empresas sociales en Sudáfrica durante décadas, a menudo fuertemente vinculadas al movimiento cooperativo o a iniciativas de la sociedad civil. Existen muchas organizaciones que no se consideran a sí mismas como empresas sociales, pero podrían describirse como tal. En general, existe un nivel relativamente poco profundo de comprensión pero, en muchos casos, existe un deseo de profundizar en el conocimiento y la información sobre el tema.

El proyecto realizó esfuerzos concertados para elevar el nivel del debate informado sobre la empresa social en Sudáfrica entre los representantes del gobierno, trabajadores, empleadores, empresas sociales, académicos, facilitadores y proveedores de servicios de desarrollo social y otras partes interesadas. Estos esfuerzos consistieron en investigaciones nacionales y comunitarias, campañas de concienciación, una gira de estudio y otro diálogo estructurado, como debates de grupos focales.

El proyecto también apoyó la producción y disseminación de una amplia gama de fuentes de información relacionadas con la empresa social, incluyendo varios informes de investigaciones y un conjunto de 25 estudios de caso de empresas sociales en Sudáfrica. El proyecto apoyó el establecimiento de una plataforma de recursos y redes en línea en www.asenetwork.org, que se utilizó para celebrar conferencias a distancia y compartir información. También apoyó el hospedaje de este sitio, la Red de Empresarios Sociales Africanos, para organizar una serie de seminarios desayuno y otros eventos en red, que ha continuado realizándose desde la clausura del proyecto.

Al encargar la investigación,³ el proyecto apoyó el establecimiento de un nuevo Centro de Emprendimiento Social y Economía Social en la Universidad de Johannesburgo. El Centro organizó

el Foro Mundial sobre Empresa Social en abril de 2011, la primera vez que este evento internacional se celebró en África.

Estas actividades ayudaron a crear conciencia en varios niveles y desarrolló la capacidad de las instituciones locales para organizar y estimular el debate informado. La evaluación final del proyecto arrojó que "introdujo el concepto de empresa social y emprendimiento social como un modelo de desarrollo que es importante para afrontar los desafíos del desarrollo económico y social que enfrenta Sudáfrica." (White, 2011: 25).

Actividades en el nivel macro

Cuando comenzó el proyecto, no existía una política sobre la empresa social o conceptos afines en Sudáfrica. El proyecto encargó la investigación sobre política que confirmó la existencia de varias políticas, regulaciones e iniciativas que afectan el entorno habilitante para el desarrollo de la empresa social, incluyendo las relacionadas con el registro y las obligaciones de las compañías y organizaciones no lucrativas; leyes impositivas, empoderamiento económico de gran alcance de la población negra, inversión social de la empresa y provisión de servicios de desarrollo empresarial.

Dada esta situación, las empresas sociales existen actualmente como un número de diferentes tipos de entidades legales regidas por varias legislaciones y autoridades. La investigación sobre política identificó las oportunidades para influir en la integración de estas múltiples cadenas relacionadas con la empresa social, que mejorarían significativamente el entorno habilitante para el desarrollo de la empresa social.

En octubre de 2009, se celebró una conferencia nacional sobre el entorno habilitante para el desarrollo de la empresa social en Sudáfrica, la cual publicó una declaración⁴ que estableció un programa para el diseño, institucionalización e implementación de un marco de política, legal, regulatorio e institucional más propicio. Se creó un grupo técnico de trabajo interdepartamental y de

³ Steinman (2009).

⁴ OIT (2009b).

varios interlocutores para implementar este acuerdo.

El trabajo de este grupo estuvo crecientemente alineado con el desarrollo de la Nueva Vía de Desarrollo del gobierno, que fue aprobada por el Gabinete a finales de 2010. La Nueva Vía de Desarrollo identifica a la economía social como impulsora de la creación de empleos y destaca la necesidad de una serie de intervenciones para cumplir el objetivo de creación de empleos de 260,000 puestos de trabajo en la economía social. La Agencia Nacional de Desarrollo de la Juventud incluyó el emprendimiento social en su plan estratégico, con la intención de establecer un fondo de emprendimiento social para los jóvenes, y el Gobierno Provincial de Cabo Occidental comprometió recursos para promover el desarrollo de la empresa social.

La evaluación final del proyecto arrojó que “ayudó a los encargados de diseñar la política a comprender mejor el peligro de los silos de política y presentó un modelo de desarrollo que puede utilizarse para combinar exitosamente los objetivos sociales y económicos” (White, 2011: 26). A pesar de este progreso, todavía existen desafíos en el nivel macro. Los marcos de política e institucionales permanecen divididos, y todavía no se han implementado las intervenciones identificadas en la Nueva Vía de Desarrollo.

Actividades en el nivel micro

Existen algunas instituciones que brindan apoyo dedicado a las empresas sociales o los empresarios sociales en Sudáfrica. Algunas son organizaciones internacionales, particularmente Ashoka⁵ y la Fundación Schwab para el Emprendimiento Social,⁶ ambas ofrecen apoyo a empresarios sociales seleccionados a través de sus redes. Otras están adscritas a instituciones académicas,

particularmente la Red para el Emprendimiento Social del Instituto Gordon de Ciencias Comerciales,⁷ el Centro para el Emprendimiento Social y la Economía Social de la Universidad de Johannesburgo⁸ y un nuevo centro creado por la Escuela de Negocios de la Universidad de Ciudad del Cabo. También existen organizaciones independientes, incluyendo la incubadora de empresas sociales Heart,⁹ la Red de Empresarios Sociales Africanos (ASEN)¹⁰ y la naciente UnLtd South Africa.¹¹ Existen, por supuesto, muchas otras organizaciones cuyo trabajo traslapa el espacio de la empresa social y que brindan apoyo a las empresas sociales, incluso si no están catalogadas como tal.

Significativamente, existe un creciente interés entre los facilitadores establecidos y los proveedores de servicios de desarrollo empresarial (SDE) convencionales en ampliar sus servicios para incluir a quienes están adaptados para la empresa social. Entre ellos se incluye la Agencia Nacional de Desarrollo de la Juventud (NYDA) y la Agencia de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SEDA), cuyo interés en el asunto fue reflejado en la inclusión de la empresa social como un tema en su llamado a presentar resúmenes para su publicación insignia, *Small Business Monitor*. También incluyen a instituciones independientes o provinciales, como The Business Place y Red Door.

El proyecto trabajó estrechamente con estas instituciones de SDE y exploró las vías para promover la empresa social. Desarrolló una serie de herramientas y enfoques y los probó en el lugar con instituciones asociadas. Estas herramientas incluyeron guías de financiamiento y formas legales para la empresa social en Sudáfrica y materiales de capacitación para empresarios sociales potenciales.

La intervención principal en el nivel micro desarrollada y probada por el proyecto fue un concurso sobre el plan de negocio social (SBPC). Es

⁵ www.ashoka.org/africa.

⁶ www.schwabfound.org.

⁷ <http://www.gibs.co.za/dialogue-circle/network-for-social-entrepreneurs-.aspx>.

⁸ <http://www.uj.ac.za/management/>.

⁹ www.heartglobal.org.

¹⁰ www.asenetwork.org.

¹¹ www.unltdsouthafrica.org.

un concurso en el que los planes de negocio social presentados por los participantes son comparados y juzgados. Sin embargo, un SBPC, como el desarrollado por el proyecto, es mucho más que una ronda única de evaluación. Es un proceso que también involucra concienciación, creación de la capacidad de los formadores, capacitación y preparación de los participantes y considerable asistencia y apoyo a los ganadores. Por tanto contribuye al objetivo del nivel meta de cambiar la mentalidad, crear conciencia y mejorar los servicios para las empresas sociales en el nivel micro. Los concursos piloto también se utilizaron para desarrollar y probar los materiales de capacitación de la empresa social antes mencionados. Los participantes en el concurso fueron guiados por una serie de talleres de capacitación y recibieron apoyo para desarrollar sus ideas y planes de negocio social.

Las razones para organizar un SBPC varían, pero típicamente el objetivo final es estimular el potencial de la empresa social para crear valor social en la comunidad destinataria. Los objetivos inmediatos incluyen:

- crear conciencia sobre la empresa social como concepto entre las personas en la comunidad destinataria y alentar a los miembros de la comunidad a presentar ideas viables de negocio social (soluciones empresariales a problemas sociales reales);
- dar a los empresarios sociales potenciales la ayuda que necesiten para desarrollar planes de negocio social que describan cómo pueden funcionar sus ideas;
- ayudar a los participantes exitosos a acceder al financiamiento y otros servicios requeridos para poner en práctica sus planes;
- educar a las instituciones de SDE existentes que actualmente sirven a la comunidad destinataria sobre la empresa social y brindarles las herramientas apropiadas para que puedan apoyar tanto a las empresas sociales como a los negocios convencionales. La intención es ofrecer a estas instituciones de SDE la oportunidad de expandir sus servicios e incrementar su impacto en el desarrollo.

El proyecto ayudó a realizar tres SBPC piloto:

- Concurso sobre el Plan de Negocio Social en Cape Flats en 2009, coordinado por The Business Place Philippi, se centró en los residentes del área de la provincia de Cabo Occidental conocida comúnmente como Cape Flats (llanuras del Cabo).
- Concurso sobre el Plan de Negocio Social en Bahía de Nelson Mandela en 2010, coordinado por la Agencia Nacional de Desarrollo de la Juventud, se centró en los residentes del municipio Bahía de Nelson Mandela.
- Concurso sobre el Plan de Negocio Empresarial Social en Ciudad del Cabo en 2010, coordinado por el Departamento de Desarrollo Económico y Turismo del Gobierno Provincial de Cabo Occidental, se centró en los residentes del área metropolitana de Ciudad del Cabo, incluyendo Atlantis, Paarl y Stellenbosch.

Basado en la experiencia de estos concursos, el proyecto desarrolló un Manual de Concurso sobre el Plan de Negocio Social para quienes deseen organizar un SBPC como vía para crear conciencia sobre la empresa social y estimular su desarrollo.

Los concursos piloto señalaron un significativo nivel de interés en el desarrollo de la empresa social entre las comunidades destinatarias. La noción de enfrentar los problemas sociales utilizando un enfoque empresarial resultó ser atrayente. Los concursos atrajeron igualmente a hombres y mujeres y en un menor grado a jóvenes, indicando la posible necesidad de dirigirse específicamente a la juventud en futuros concursos si es un público destinatario importante. Interesantemente, sin embargo, la mayoría de los finalistas y premiados fueron mujeres. Esta tendencia es consecuente con alguna experiencia internacional que sugiere que “las empresas sociales son un hábitat natural para las mujeres empresarias” (Coalición de la Empresa Social, 2009: 7).¹² El predominio de participantes de más de 35 años de edad también resulta interesante y enriquece el debate internacional sobre la

¹² Esta investigación arroja que el 26 por ciento de las empresas sociales podrían ser descritas como “dirigidas por mujeres”, casi el doble en comparación con los pequeños negocios convencionales.

importancia de la experiencia de vida en el perfil de la empresa social típica.¹³

La experiencia del concurso sugiere la necesidad de intervenciones de apoyo por parte de las instituciones de SDE en varias etapas.

Primeramente, la respuesta positiva a los concursos sugiere el valor de este tipo de divulgación y campañas de concienciación para identificar y atraer a nuevos clientes. En segundo lugar, estos clientes potenciales necesitan apoyo para comprender el concepto de empresa social. En tercer lugar, pueden beneficiarse del apoyo para generar una idea viable de negocio social y convertir esa idea en un plan de negocio social. Y finalmente, muchos clientes podrían necesitar preparación y orientación constantes mientras establecen, consolidan y hacen crecer sus negocios sociales.

Los participantes incluyeron dos tipos diferentes de empresa social (las que tenían un antecedente de organización comunitaria cuyos gerentes comprenden la necesidad de ser autosustentables financieramente y las que se ajustan mejor a las nuevas empresas convencionales pero tienen un propósito social). Las necesidades de cada grupo difieren sobre la base de sus áreas de experiencia y los tipos de apoyo a que están acostumbrados. Esto destaca la necesidad de integrar los tipos de apoyo ofrecido actualmente a las ONG por las agencias que se centran en el desarrollo social y por las instituciones convencionales de SDE, que tradicionalmente se centran en el desarrollo económico. Esto debería incluir la ampliación del conocimiento de los asesores sobre el rango de opciones de registro, posibles modelos de negocio y servicios financieros disponibles en todo el espectro de las empresas sociales.

Los concursos expusieron exitosamente a las instituciones convencionales de SDE al concepto de empresa social y fortalecieron su capacidad para identificar y servir a las empresas sociales además de a su clientela tradicional. Los concursos también elevaron la conciencia y el interés de la población destinataria en la empresa social. Como tal, el enfoque de SBPC demostró ser muy adecuado y

podría reproducirse fácilmente donde las instituciones de SDE deseen explorar el potencial para ofrecer servicios a la medida a las empresas sociales.

7.4 Potencial de reproducción

La evaluación final arrojó que el proyecto “tuvo un buen desempeño en la creación de productos y efectos directos que pueden mantenerse más allá de la vida del proyecto... trabajó con interlocutores y organizaciones interesadas existentes y pareció renuente a establecer sus propios sistemas o estructuras, que pueden haber flaqueado a medida que el proyecto llegaba a su fin” (White, 2011: 28).

Las herramientas y enfoques de desarrollo de la empresa social desarrollados por el proyecto pueden reproducirse ampliamente. Las herramientas de capacitación y el Manual de Concurso sobre el Plan de Negocio Social siguen un enfoque genérico y podrían aplicarse en la mayoría de los contextos. Los estudios de caso, la guía de financiación y la guía de formas legales necesitarían ser adaptadas a condiciones y regulaciones locales o sectoriales específicas.

La oficina de la OIT en Pretoria trabaja actualmente con interlocutores para desarrollar las herramientas y enfoques en toda Sudáfrica y en otros países de la región, en el contexto de una estrategia regional emergente para el desarrollo de la economía social que está siendo coordinada por la Oficina Regional para África.

7.5 Conclusiones

El proyecto tuvo éxito en desarrollar y probar una serie de intervenciones con el objetivo de apoyar a los mandantes e interlocutores de la OIT en sus esfuerzos para promover el desarrollo de la empresa social. Su enfoque sistémico, que combina intervenciones en los niveles meta, macro y micro, demostró ser útil y su atención en crear la capacidad de las instituciones y redes locales maximizó el

¹³ La literatura sobre este tema es más ambigua; algunos autores sugieren que los empresarios sociales podrían ser más jóvenes (Van Ryzin et al., 2009: 129) mientras que otros sugieren la importancia de la exposición a las experiencias sociales, creencias de autoeficacia y acceso al apoyo social, que están posiblemente más asociados con las personas más maduras (Mair & Noboa, 2006: 129-131).

potencial de sostenibilidad. La contribución principal parece haber sido incluir a la empresa social en el programa nacional de política y presentar un modelo de desarrollo que puede utilizarse para combinar exitosamente los objetivos sociales y económicos. Como tal, el apoyo al desarrollo de la empresa social ofrece un significativo potencial para vincular al menos dos de los objetivos estratégicos de la OIT (la creación de empleos y la protección social). El proyecto también resaltó las siguientes lecciones específicas de política:

7.5.1. *La necesidad de claridad conceptual*

La empresa social, y conceptos afines como el emprendimiento social y la economía social, no son bien conocidos o comprendidos. Para ayudar a los mandantes de la OIT a comprender estos conceptos, la terminología necesita ser precisa, consistente e intuitiva. Por ejemplo, la definición de economía social de la OIT desarrollada en la conferencia regional de octubre de 2009 sugiere que las empresas sociales son una categoría diferente dentro de la economía social, separadas de las cooperativas, sociedades mutuales, fundaciones y asociaciones. Este concepto es potencialmente engañoso, ya que las empresas sociales pueden crearse dentro de una variedad de formas legales y organizativas, incluyendo todas estas.

En algunos países, se han establecido formas legales especiales adaptadas a las necesidades de las empresas sociales, pero incluso así, la mayoría de las empresas sociales en estos países todavía prefieren registrarse como cualquiera de las entidades legales lucrativas o no lucrativas existentes. Es importante destacar que las empresas sociales podrían registrarse legalmente como cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones o fundaciones (en realidad, como cualquiera de las formas legales utilizadas por las empresas y organizaciones de economía social). En realidad, uno podría argumentar que la mayoría (si no todas) de las empresas y organizaciones de economía social podrían describirse como empresas sociales, y viceversa.

En la mayoría de los casos, no es posible identificar una empresa social solo por su forma legal; en realidad, para determinar si una organización es una empresa social, es necesario comprender qué hace la organización y por qué y cómo lo hace. En particular, es necesario conocer quién se beneficia de sus operaciones y qué impacto tiene en la sociedad. En la práctica, por tanto, es importante tener un conjunto de características distintivas de las empresas sociales, más que depender de la forma legal como identificador. Proponemos utilizar las características distintivas siguientes:

- **tiene un propósito social primario, que está claramente enunciado como su objetivo fundamental.** Esta característica diferencia a una empresa de economía social de un negocio convencional, cuyo propósito primario es maximizar el valor financiero para sus propietarios;¹⁴
- **genera productos o servicios y, al hacerlo, gana una proporción substancial de sus ingresos.** Esta característica diferencia a una empresa de economía social de una organización caritativa o no lucrativas, que depende de subvenciones y donaciones para obtener sus ingresos;¹⁵
- **es independiente.** Esta característica diferencia a una empresa de economía social del sector público convencional, incluyendo las empresas estatales, y de un proyecto o iniciativa dependiente de una corporación privada u otra entidad que no opera en la economía social;
- **rinde cuentas a sus interlocutores,** con un mecanismo adecuado para asegurar la rendición de cuentas a sus miembros o beneficiarios y para medir e informar sobre si sus objetivos sociales están siendo cumplidos y en qué forma.

Hay que reconocer que algunas formas de empresa social tienen características o requisitos específicos adicionales, incluyendo aquellos relacionados con la rendición de cuentas a las partes interesadas, propiedad, distribución de las ganancias o gobernanza. Estas características dependerán de la entidad legal particular y el contexto local. Por ejemplo, uno de los principios cooperativos es el

¹⁴ Un indicador del propósito social primario es cómo cualquier ganancia es utilizada o distribuida (una referencia común es que al menos el 50 por ciento de cualquier ganancia debe ser utilizada de acuerdo con el propósito social). Otro indicador es qué le sucedería a los activos si la empresa fuera disuelta, específicamente si serían distribuidos según el propósito social.

¹⁵ Una referencia común es que al menos el 50 por ciento del ingreso debe ser ganado.

control democrático de los miembros, que evidentemente va más allá de la rendición de cuentas a las partes interesadas.¹⁶

En el futuro, sería útil para la OIT y sus mandantes considerar si las características distintivas antes mencionadas podrían aplicarse a todas las empresas y organizaciones de la economía social, en cuyo caso la definición podría ser aclarada en consecuencia.

7.5.2. La necesidad de mecanismos sencillos para identificar a las empresas sociales

Debido a que la forma legal solamente es un indicador insuficiente para identificar a las empresas sociales, resulta difícil para los diseñadores de políticas, financieros, autoridades reguladoras, proveedores de servicios y clientes identificar y reconocer a las empresas sociales. Para que el sector crezca a su máximo potencial, se necesitan mecanismos sencillos para ayudar a las partes interesadas a identificar a las empresas sociales; esto promovería la visibilidad del sector y alentaría la aceptación del mercado. Dichos mecanismos también pueden apoyar los objetivos de política que se relacionan con la empresa social, incluyendo la recopilación de datos y los esfuerzos para alentar la adquisición pública del sector.

Un posible enfoque es la certificación de terceros y el etiquetado de las empresas sociales. La certificación y el etiquetado son un enfoque común en los mercados donde se requiere una garantía de las partes interesadas con respecto a los atributos de un producto o servicio, o cómo ha sido producido. Separa a los productos o productores certificados de los competidores no certificados o no etiquetados en el mercado.

Existen ejemplos emergentes de certificación de la empresa social en todo el mundo que podrían ofrecer lecciones a Sudáfrica y a otros países de la región.¹⁷ La experiencia de la OIT en Sudáfrica sugiere el valor de desarrollar una iniciativa de identificación y certificación de la empresa social en la región. Esta iniciativa facilitaría la implementación exitosa de objetivos de política donde ya existen (particularmente los relacionados con la adquisición pública y los vínculos dentro de la economía social, como en Sudáfrica) y estimularía el desarrollo de políticas similares y el reconocimiento del mercado en otros países.

7.5.3. La necesidad de asegurar el apoyo integrado a la empresa social

Como se planteó anteriormente, los mecanismos de política y apoyo institucional están divididos en Sudáfrica, particularmente entre las empresas lucrativas y no lucrativas, pero también entre las cooperativas y otras formas de empresa social. La mayoría de las instituciones de apoyo no son conscientes de la empresa social y es común escuchar decirles a los empresarios locales que no se ajustan al molde lucrativo ni al no lucrativo, y por tanto caen entre las grietas. Las instituciones de apoyo no comprenden el rango de las formas legales que son posibles para la empresa social, ni sus implicaciones, por lo que no pueden brindar asesoramiento informado. Las empresas sociales son a menudo empujadas (o desincentivadas) a una forma legal que puede ser la menos adecuada. La misma alta tasa de mortalidad de las cooperativas registradas en Sudáfrica es una prueba fehaciente.¹⁸

Existe, por tanto, una necesidad imperiosa de asegurar un apoyo más equilibrado e integrado a la empresa social. Aunque están surgiendo

¹⁶ La lista completa de principios es: membresía voluntaria y abierta; control democrático de los miembros; participación económica de los miembros; autonomía e independencia; educación, capacitación e información; cooperación entre cooperativas; y preocupación por la comunidad.

¹⁷ En el Reino Unido, se lanzó un proceso de certificación diseñado específicamente para identificar productos y servicios suministrados por las empresas sociales en febrero de 2010, después de un proyecto regional piloto previo. La Social Enterprise Mark es una certificación independiente y un esquema de etiquetado administrado por The Social Enterprise Mark Company, que es una compañía de interés comunitario y una empresa social ella misma. La Compañía ha planteado que "creemos que es beneficioso para nuestra economía y sociedad tener un movimiento fuerte de empresa social y creemos que el sector crecerá en tamaño y fortaleza si más personas (desde consumidores a empresarios y el gobierno) son capaces de identificar fácilmente qué es la empresa social". Consulte www.socialenterprisemark.org.uk.

¹⁸ La tasa de mortalidad es de aproximadamente el 90 por ciento. Debido a que menos del 1 por ciento de las cooperativas registradas cumplen actualmente con sus obligaciones de informar, podría ser mucho mayor. El Departamento de Comercio e Industria reconoce

instituciones dedicadas de apoyo a la empresa social en Sudáfrica, su capacidad y alcance podría ser limitado y es por tanto necesario que las instituciones comerciales de apoyo ya establecidas y las agencias de apoyo no lucrativas extiendan sus servicios para incluir a la empresa social.

La experiencia de este proyecto piloto indica que no es sólo posible, sino que dichas instituciones

pueden estimular significativamente la demanda de servicios de apoyo a la empresa social. El desafío entonces es asegurar que estas instituciones existentes tengan la capacidad y las herramientas para identificar y servir a las empresas sociales junto con su clientela tradicional, y lo hagan en un entorno de gran apoyo.

que esta tasa es en parte causada por cooperativas que tienden a “ser establecidas con el propósito de acceder al dinero gratis (subvención del Esquema de Incentivo Cooperativo), en vez de crear genuinamente un movimiento cooperativo” (DTI, 2011: 35).

Capítulo 8: Economía social y solidaria y la economía informal

8.1 Resumen

Ha existido gran interés en formalizar la economía informal, especialmente en los países en desarrollo, como resultado de su persistencia y crecimiento. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha estado particularmente interesada en realizar esta transición, en gran medida porque los déficits de trabajo decente son más comunes en la economía informal que en la economía formal. Al debatir cómo puede ocurrir esta transición, la OIT ha planteado que la economía social y solidaria (ESS) no es un fin en sí misma, sino un instrumento para tender un puente entre los trabajadores y/o las empresas de la economía informal hacia la economía formal. Sin embargo, esta visión no ha sido sustentada con evidencia empírica. El objetivo de esta ponencia es ofrecer dicha evidencia a través del ejemplo de las cooperativas ganaderas en Kenya. Dos estudios de caso (la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Githunguri y la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Limuru) muestran que las cooperativas, al crear plantas procesadoras de leche para proveer un mercado para la leche producida por sus miembros, han contribuido significativamente a transformar la comercialización de leche de la economía informal a negocios formales que han creado y asegurado empleos. Estas firmas también se han aventurado a garantizar los derechos en el trabajo e incrementar la representación de los trabajadores a través de la promoción del diálogo social. Es evidente que la cooperativa que tuvo un mayor capital inicial tiene un desempeño mejor que la que estuvo poco capitalizada. Esto implica que aunque la ESS tiene el potencial de transformar la economía informal en negocios formales, el capital inicial puede ser un factor determinante del éxito de esta transformación. Por tanto, es necesario explorar los desafíos que ha enfrentado la ESS en sus esfuerzos por integrar la economía informal en la economía formal y diseñar las intervenciones que mantendrán dichas iniciativas.

8.2 Introducción

La heterogeneidad y complejidad de estos conceptos estrechamente relacionados (por ejemplo, la economía social y solidaria (ESS) y la economía informal) ha provocado un prolongado debate sobre el significado y relación de ambas en el proceso de desarrollo. Durante años, los debates han ayudado a conformar el consenso emergente de que la ESS denota a empresas y organizaciones voluntarias democráticamente controladas que producen bienes, servicios y conocimiento, y a la vez tienen objetivos económicos y sociales y promueven la solidaridad entre los miembros y la sociedad en general. En particular, este concepto ha sido comprendido para referirse a las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales. Por otra parte, todavía no existe consenso acerca de una definición más clara de la economía informal y necesitamos referirnos a sus características para ampliar su apreciación.

El concepto de economía informal surgió en la década de 1970 y ha sido definido de diferentes maneras a través de los años. Utilizamos el término aquí para referirnos a la porción del mercado no regulada ni constituida en sociedad que produce bienes y servicios para la venta u otras formas de remuneración (Becker, 2004). Esto incluye a las empresas y oportunidades de empleo que no son, en el derecho o la práctica, suficientemente reguladas por el estado y los convenios del mercado en situaciones donde actividades similares son reguladas (Castells y Portes, 1989: 12). Algunas de las características fundamentales de la economía informal incluyen:

- operaciones a pequeña escala y bajos ingresos;
- poco capital de entrada y bajas calificaciones profesionales;
- habilidades a menudo adquiridas fuera de la educación formal y mayormente a través del aprendizaje de un oficio;

métodos de producción que utilizan mucha mano de obra y tecnología adaptada;

- pago irregular o no pago de salarios;
- exclusión de los trabajadores del sistema de seguridad social;
- falta de reconocimiento dentro de un marco jurídico y regulatorio;
- falta de organización, y por tanto de una voz, para los trabajadores;
- vulnerabilidad de los trabajadores al acoso intermitente del gobierno con respecto a sus espacios de trabajo;
- falta de seguridad en el empleo y seguridad ocupacional; y
- los trabajadores no tienen acceso a los beneficios y servicios públicos, como préstamos, capacitación, información empresarial, etcétera.

Sobre la base de estas características y algunas de las contribuciones que rodearon a las concepciones iniciales de la economía informal,¹ pueden describirse cuatro atributos fundamentales de la economía informal.

Primero, la economía informal incluye a negocios que son legales y ofrecen empleo, pero que no están regulados. Las empresas, empleadores e individuos que trabajan por cuenta propia no cumplen con las prácticas empresariales y de empleo, regulaciones y requisitos de información estándares, pero no participan en actividades delictivas que podrían convertirlos en ilegales. Aunque no forma parte de la economía subterránea, que puede incluir el comercio de drogas y otros productos ilícitos, la economía informal opera a bajos niveles de visibilidad. Las empresas pueden tener o no tener licencias, a menudo contratan trabajadores ocasionales, pagan irregularmente o no pagan salarios, no reportan el ingreso, pueden ser movidas, abiertas o cerradas fácilmente a voluntad y pueden esconderse de la regulación (Edgcomb y Thetford, 2004: 12-13).

Segundo, la economía informal incluye tanto a los trabajadores empleados como a los autónomos, con algunos de ellos que participan en ambos tipos de trabajo. La mayoría de los participantes en la economía informal son empleados que trabajan para otros por un salario, pero muchos trabajan por cuenta propia. Algunos de los trabajadores autónomos son contratados irregularmente por otros o trabajan en el sector formal, pero mantienen sus negocios a medio tiempo en la economía informal para complementar sus ingresos.

Tercero, las transacciones en efectivo son el medio más común de intercambio; también ocurre el trueque. No se emiten recibos por la venta de bienes y servicios, y los empleadores no guardan un registro del empleo. Esto les permite a los participantes evadir la regulación y ocultar el ingreso del pago de los impuestos.

Cuarto, las condiciones de los trabajadores a menudo son inferiores a las encontradas en la economía formal. Hay ganancias inferiores y menos seguridad y protección ambiental en el trabajo. El horario laboral es prolongado, los equipos pueden ser inseguros o anticuados, los trabajadores están menos sindicalizados y no están representados y tampoco están protegidos de la explotación (Ibid.).

La economía informal incluye a los comerciantes callejeros, trabajadores de la construcción, mecánicos automotores, trabajadores de microempresas, conductores de triciclos, trabajadores metalúrgicos, carpinteros, buscadores de desechos y vendedores ambulantes, entre otros. Incluye a hombres y mujeres (aunque las mujeres son la mayoría), jóvenes y adultos, los menos educados y los que tienen alguna educación, personas con discapacidades, los pobres y marginados y los miembros relativamente ricos de la sociedad. La mayoría de los pobres trabajan en la economía informal (Becker, 2004). Aunque puede decirse que la economía informal es incluyente, es menos empoderadora para sus trabajadores. Los trabajadores son víctimas de una legislación laboral,

¹ Por ejemplo, Social Alert (2004: 8) ha planteado correctamente que "En las últimas décadas, se han utilizado varios adjetivos para describir el mismo fenómeno: tradicional, no moderno, negro, paralelo, alternativo, popular, marginal, autónomo, clandestino, sombrío, ilegal, secreto, subterráneo, etcétera. Estas palabras muestran las percepciones cambiantes de un fenómeno único. Algunas personas han tratado de definir la economía informal utilizando una perspectiva estadística "neutral" (por ejemplo, economía no registrada) o destacando el carácter "oculto" de la actividad (por ejemplo, clandestina, subterránea) o considerándola una alternativa al capitalismo (por ejemplo, paralela, contraeconomía, economía popular). Estas percepciones diferentes muestran la complejidad subyacente y la heterogeneidad de la economía informal, a la cual no puede dársele una definición clara."

protección y esquemas de seguridad social inadecuados; sus ingresos son bajos e irregulares; tienen poder de negociación limitado para mejorar sus salarios; existen numerosos riesgos relacionados con el trabajo como contratos menos seguros; menores beneficios y malas condiciones de trabajo, entre otros.

Evidentemente, algunos elementos de la ESS pueden pasar como la economía informal. Por ejemplo, algunas empresas sociales en muchos países no están constituidas formalmente como sociedad o reguladas estrictamente, y la mayoría de ellas son privadas. Igualmente, las cooperativas en algunos países no están reguladas por el Estado. No obstante, no todas las actividades de la economía informal comparten características con la ESS. Por ejemplo, un rasgo fundamental de la ESS es la persecución de objetivos sociales y económicos, pero no todas las empresas de la economía informal se preocupan por las metas sociales.

8.3 De la economía informal a la economía formal

La persistencia y desarrollo de la economía informal, especialmente en los países en desarrollo, ha desafiado su concepción inicial como un fenómeno “sobrevivencialista” y temporal que desaparecería finalmente después de su absorción en la economía formal moderna. Con su potencial significativo para generar empleos e ingreso, que ha ayudado a satisfacer las necesidades de los consumidores pobres ofreciéndoles bienes y servicios accesibles y asequibles, la economía informal es considerada cada día más como parte de un proceso continuo desde los fines tradicionales a los modernos, o formales, de la economía (Becker, 2004: 8-10). Esto implica una evidente relación interdependiente entre las economías informal y formal que puede operar en ambas direcciones. Por ejemplo, mientras la economía informal produce, intercambia, ofrece servicios y distribuye para la economía formal, un descenso de la economía formal (por ejemplo, una reducción del empleo formal y la incapacidad de las firmas formales de absorber el trabajo y proveer bienes y servicios) contribuye al crecimiento de la economía informal.

Ha existido un creciente interés en la transición económica de la “informalidad” a la “formalidad”, en parte como resultado de las malas condiciones de trabajo y la vulnerabilidad de los trabajadores de la economía informal. Después de la adopción del Programa de Trabajo Decente para todos los trabajadores, la OIT ha estado particularmente interesada en realizar esta transición en gran medida porque los déficits de trabajo decente son más comunes en la economía informal que en la economía formal. La reducción de los déficits de trabajo decente, especialmente en la economía informal, implica reducir el desempleo mediante la creación de empleos, la garantía de los derechos en el trabajo, la expansión de la protección social y el empoderamiento de los trabajadores a través de la promoción del diálogo social. Una manera de aplicar estos aspectos del trabajo decente a los trabajadores de la economía informal es formalizarla. Como se planteó en la 89ª Sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo en junio de 2001, el desafío fundamental de la economía informal es cómo integrarse en la economía formal.

A pesar de este interés en la “formalización” de la economía informal, no ha existido un acuerdo sobre cómo puede realizarse la transición de la economía informal a la formal. El pensamiento sobre este aspecto ha llevado a la OIT a considerar la ESS como un mecanismo para promover la “formalización” de la economía informal. Desde este punto de vista, la ESS no es un fin en sí misma, sino un instrumento para tender un puente a los trabajadores y/o las empresas de la economía informal hacia la economía formal. Esta visión no ha sido todavía sustentada con evidencia empírica sobre la contribución real de la ESS a la formalización del trabajo y las empresas informales.

Para ofrecer dicha evidencia, presentamos el ejemplo de cooperativas ganaderas en Kenya. Para poner esta contribución en un contexto, es útil describir el sector lechero en Kenya, con el fin de delinear el alcance de la economía informal en la comercialización de leche. A partir de ahí, exploraremos la contribución de las cooperativas a la formalización del mercado informal de leche en Kenya.

8.4 El sector lechero en Kenya

El sector lechero en Kenya es uno de los mayores en el África Subsahariana. El sector aporta aproximadamente el 6 por ciento del producto interno bruto (PIB) del país y apoya la subsistencia de casi un millón de familias. El sector está compuesto por cuatro interlocutores principales: pequeños ganaderos, grandes ganaderos, cooperativas y grupos de autoayuda, y procesadoras y comerciantes de leche.

La producción de leche en Kenya está dominada por los pequeños ganaderos. Existen aproximadamente 650 000 pequeños ganaderos principalmente en las tierras altas centrales y en el Valle de Rift. Los pequeños ganaderos poseen 3,3 millones de los aproximadamente 3,5 millones de cabezas de ganado que componen el rebaño lechero nacional, y cada pequeño ganadero tiene, como promedio, cuatro vacas lecheras. La Junta Lechera de Kenya calcula la producción total en más de 3 800 millones de kilogramos al año, más del 80 por ciento de la cual es producida por pequeños ganaderos (Omondi, 2009: 10). La producción lechera es el ingreso principal de casi la mitad de los pequeños ganaderos en el sector, y la consideran un negocio. No obstante, estos ganaderos forman un grupo diverso. Utilizan diferentes prácticas de gestión y técnicas de producción, combinando la producción de leche con otras actividades agrícolas. Debido a que poseen pequeños rebaños, la mayoría de ellos aumenta la productividad mediante la compra de una res de alta calidad, el uso de la inseminación artificial y servicios veterinarios, la compra de pienso para animales estabulados e inversiones afines. Sólo comercializan aproximadamente el 64 por ciento de su producción, pero muchos también producen para su autoconsumo y la venta a los vecinos, comercios locales, comerciantes y la cooperativa. Al decidir cómo comercializar sus productos, tienen en cuenta la ganancia por litro, la certeza de la compra, la inmediatez del pago, el riesgo del no pago y la necesidad de mantener los registros de las transacciones con la cooperativa para acceder a los servicios durante el período de máxima producción.

Los grandes ganaderos tienen grandes rebaños lecheros y comercializan sus productos y maximizan la productividad de cada res. Debido a su mayor producción, tienen que depender del mercado, por lo que producen primariamente para el gran mercado o las procesadoras de leche. Los grandes ganaderos tienden a ser más vulnerables que los pequeños ganaderos cuando disminuye la demanda de las procesadoras de leche, ya que pagan por el trabajo, el pienso animal y otros servicios. Por tanto, no resulta inusual que los grandes ganaderos también le vendan al segmento inferior del mercado.

Parcialmente en un esfuerzo por mejorar su productividad y comercialización, los pequeños y grandes ganaderos han formado a menudo sociedades cooperativas y grupos de autoayuda. Inicialmente fueron desarrolladas para abastecer de leche a Kenya Cooperative Creameries (KCC), pero muchas de las cooperativas iniciales fueron mal administradas. Aunque sobrevivieron muy bien cuando eran la principal fuente de abastecimiento antes de la liberalización del mercado a principios de la década de 1990, muchas han sufrido las consecuencias de la creciente competencia de otros canales privados de comercialización, los comerciantes y las procesadoras, que han absorbido gran parte de su entrada. Muchas cooperativas se están adaptando mediante la comercialización de leche cruda directamente en las ciudades. Aunque el número y tamaño de las cooperativas lecheras parece estar creciendo, las estadísticas podrían reflejar a las nuevas cooperativas privadas y centradas (mostrando el resurgimiento de los pequeños granjeros), pero no la desaparición de las cooperativas tradicionales.

Existen 29 procesadoras de leche registradas en Kenya. Las ocho mayores procesadoras elaboran aproximadamente el 80 por ciento de la leche procesada. Las grandes procesadoras parecen estar incrementando su cuota del mercado a expensas de las pequeñas procesadoras, que están obligadas a especializarse en un rango limitado de productos de alto valor, como el yogurt y la leche fermentada. Las principales procesadoras de leche en Kenya incluyen a Brookside, Spin Knit, Premier, KCC y otras procesadoras cooperativas más pequeñas

como Fresha Dairies y Limuru Milk. Mayormente procesan y venden productos lácteos como leche fresca pasteurizada, yogurt, mantequilla, leche pasteurizada a Temperatura Ultra Alta (TUA), mantequilla clarificada (ghee), queso y leche en polvo.

Finalmente, existen varias categorías de comerciantes de leche. Los grandes vendedores minoristas sólo negocian con productos suministrados por las procesadoras, y por tanto venden productos como leche fresca pasteurizada refrigerada y empacada, queso, yogurt, mantequilla, leche pasteurizada a TUA y leche en polvo en grandes centros urbanos. También existen vendedores minoristas especialistas (por ejemplo, bares de leche) en muchas áreas urbanas que venden leche cruda, leche fermentada y yogurt en bolsas de polietileno. Aunque requieren de licencias específicas de la Junta Lechera de Kenya (JLK) para operar, parece que muchos no la tienen. La JLK ha otorgado licencias a unos 300 bares de leche nacionalmente, pero en las áreas de barrios insalubres de Nairobi, existen muchos más de estos vendedores minoristas de leche, así como pequeños quioscos que venden leche cruda. Otro grupo de comerciantes son los vendedores móviles de leche que transportan la leche de las áreas o granjas con excedentes al mercado o áreas donde escasea la leche. Estos comerciantes normalmente venden leche cruda a los bares de leche, quioscos, consumidores directos o vendedores ambulantes. Los vendedores ambulantes son otra categoría de comerciantes de leche. Ellos venden leche cruda en el mercado y en las áreas residenciales.

El 45 por ciento de la leche producida en el país es consumida en los hogares, mientras que el restante 55 por ciento es comercializado a través de los canales formales e informales descritos anteriormente (Basson, 2005: 29). El canal formal del mercado está integrado por procesadoras de leche que venden alrededor del 15 por ciento de la leche cruda comercializada, los grandes vendedores minoristas y algunas cooperativas que recolectan leche cruda para las procesadoras. Los otros canales del mercado se encuentran en el mercado informal, que está compuesto por comerciantes de leche que compran y venden leche cruda. Ellos

incluyen a los comerciantes móviles de leche, grupos de ayuda, cooperativas, bares de leche, tiendas, quioscos y vendedores ambulantes en los mercados locales. Algunos de los comerciantes móviles de leche y vendedores ambulantes son realmente productores que toman su leche, compran más de otros y la venden a los bares de leche o consumidores como hoteles y escuelas. Se calcula que el mercado informal representa más del 70 por ciento de la leche cruda comercializada en Kenya (Sinja et al., 2006). Por tanto, la economía informal está ayudando significativamente a promover la industria lechera en el país. La economía informal en el sector lechero mantiene a aproximadamente 350 000 personas empleadas a tiempo completo y a más de 40 000 en empleos en el mercado de la leche (CTA, 2009: 9).

Los comerciantes móviles de leche comprenden a la mayoría de la economía informal en el sector lechero, en gran medida debido a la fácil entrada y salida del negocio. La mayoría de estos comerciantes comienzan con cantidades muy pequeñas de leche que transportan al mercado a pie, en bicicleta o en el transporte público para venderla a los bares de leche, tiendas, quioscos u otros intermediarios que recolectan leche para venderla a las procesadoras. A medida que crece su negocio, la cantidad de leche aumenta y algunos de estos comerciantes pasan de transportar la leche a pie o en bicicleta a utilizar transporte alquilado y luego compran sus propios vehículos; finalmente, establecen sus propios bares de leche (Sinja et al., 2006: 3-4).

8.5 I surgimiento de la economía informal en el sector lechero

El sector lechero en Kenya ha estado regulado por la JLK desde 1961, cuando fue creada por el Gobierno a través de una ley del Parlamento. El papel principal de la Junta es establecer y hacer cumplir las normas de producción y comercialización de leche. Financiada a través de un gravamen que ha sido inadecuado, según algunos, ha tenido recursos limitados y ha luchado para desarrollar su mandato. Hasta 1990, la Junta había establecido que KCC

fuera la única procesadora de leche en el país. Esta medida convirtió a KCC en un monopolio en la comercialización de leche; recolectaba leche principalmente de sociedades cooperativas para procesarla y venderla a los consumidores. Existía poca venta informal de leche y los pocos vendedores eran principalmente intermediarios que recolectaban leche de los granjeros para entregarla a sociedades cooperativas lecheras para su entrega a KCC.

El florecimiento de la economía informal en sector lechero de Kenya comenzó a comienzos de la década de 1990 debido a dos factores principales. El primero de estos, que es el más importante, fue el pobre desempeño y colapso de KCC, que había monopolizado el procesamiento y comercialización de leche hasta comienzos de la década de 1990. El mal desempeño financiero de la gigantesca cooperativa a finales de la década de 1980 y principios de la década de 1990 (que fue el resultado de mala gestión, ineficiencia en las operaciones de recolección y procesamiento y las directivas políticas con respecto a los precios de la leche para los productores y consumidores) conllevó a comenzar a pagarle a las cooperativas (y posteriormente a los productores) precios que no se ajustaban al costo de producción de la leche. Además, KCC demoró los pagos a las cooperativas, algunas veces durante varios meses. Esta situación obligó a los productores a dirigir más ventas al mercado local de leche cruda (Staal et al., 1997: 785; Owango et al., 1998: 174), lo cual provocó el crecimiento de la economía informal en el sector lechero. El persistente mal desempeño de KCC dio lugar a su venta a inversionistas privados políticamente conectados en 2000, después de no poder pagar 220 millones de chelines de Kenya (unos 2,75 millones de euros) a sus empleados y un préstamo bancario de 400 millones de chelines de Kenya (aproximadamente cinco millones de euros). El Gobierno recuperó la posesión de KCC de manos de los inversionistas privados en 2003 y está siendo rehabilitada como corporación estatal antes de ser entregada nuevamente al movimiento cooperativo. Fue en estas circunstancias en que algunas de las cooperativas lecheras (como las sociedades cooperativas de ganaderos de Githunguri y Limuru) comenzaron a jugar con la idea de crear sus propias plantas procesadoras de leche.

El segundo factor fundamental tuvo que ver con la liberalización de la economía a principios de la década de 1990, que permitió a los productores vender sus productos al mejor postor en el mercado. Esta medida puso fin a las tendencias monopolistas que habían atado a los productores a compradores específicos. El impacto inmediato en el sector lechero fue que mucho más leche cruda encontró su camino hacia el mercado local que antes. Los precios relativamente mejores en el mercado local y los pagos inmediatos por la leche aumentaron el crecimiento de la economía informal en la comercialización de leche cruda en el país.

Aunque la comercialización de leche está legalmente regulada por la JLK, ésta no tiene la capacidad de hacer cumplir sus reglas y regulaciones eficazmente en todo el país. Esta situación dio a los vendedores de leche la oportunidad de comerciar fuera de las regulaciones, lo cual también contribuyó significativamente al crecimiento de la economía informal en el sector lechero.

Por tanto, aunque la economía informal ha sido dominante en la comercialización de leche cruda en Kenya, el desafío es cómo transformar la informalidad en negocios formales que puedan garantizar el trabajo decente para todos los trabajadores en el sector. Para explorar cómo la economía social ha tratado este desafío, especialmente en la región central de Kenya, presentamos dos ejemplos: la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Githunguri y la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Limuru. Estos ejemplos ilustran cómo la economía social ha contribuido al Programa de Trabajo Decente a través de la formalización de la comercialización informal de leche para crear empleos, garantizar los derechos en el trabajo, ampliar la protección social a más trabajadores y empoderar de los trabajadores mediante la promoción del diálogo social.

Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Githunguri²

Antecedente

La Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Githunguri fue creada en 1961 por 31 pequeños ganaderos en la División de Githunguri, Distrito de Kiambu, en la región central de Kenya. La cooperativa fue creada como una iniciativa para ayudar a los pequeños ganaderos a comercializar su leche. Su negocio inicial era recolectar la leche de los miembros y venderla a KCC. En 1965, la cooperativa vendía 4 275 litros de leche diariamente a KCC. Mejoró su poder de negociación para vender leche cuando UNICEF donó neveras para preservar la leche a cambio de que la cooperativa suministrara leche descremada para los niños de un jardín infantil cercano. Con los nuevos equipos de enfriamiento, la cooperativa pudo negociar mejores precios porque la calidad de su leche había mejorado. En 1975, cuando la cooperativa introdujo servicios bancarios para dar créditos a sus miembros para mejorar la productividad, la producción de leche aumentó significativamente. El creciente negocio de la cooperativa atrajo posteriormente a más miembros que se incorporaron a la sociedad.

Al igual que muchas otras cooperativas lecheras, Githunguri tuvo tiempos buenos y malos. Mientras que las décadas de 1960 y 1970 fueron años de crecimiento, las dos décadas siguientes resultaron ser sus peores tiempos. Durante la mayor parte de la década de 1980, la cooperativa estuvo empantanada debido a la política local y la mala gobernanza. Al mismo tiempo, KCC, el único comprador de la cooperativa, estaba enfrentando los problemas descritos anteriormente (por ejemplo, comenzó a ofrecer bajos precios por la leche y algunas veces demoró los pagos). Esta situación desmoralizó a los ganaderos que trataban de aumentar su producción de leche. Algunos de los miembros de la cooperativa comenzaron a vender su leche a intermediarios y en el mercado local donde su producto se les pagaba al momento. El control del Estado sobre el precio de la leche y la gestión de las cooperativas sofocó aún más las operaciones de Githunguri llevándola a un estado cercano a la inactividad a mediados de la década de 1990.

A finales de los años 90, la cooperativa enfrentó muchos desafíos, incluyendo (1) la falta de un mercado para su leche después que KCC cesó sus operaciones; (2) el riesgo de tener cantidades inadecuadas de leche para atraer a las procesadoras privadas al negocio; (3) la falta de instalaciones apropiadas para la recolección de leche y su transportación a la nevera de la cooperativa en el pueblo de Githunguri; y (4) la incapacidad de la cooperativa de ofrecer incentivos atractivos a los ganaderos de la zona para que se incorporaran a la sociedad. Estos desafíos llevaron a la mayoría de los miembros a incorporarse al mercado informal para vender su leche o abandonar la producción de leche completamente. Aunque sus libros mostraban una membresía de aproximadamente 9 000 en 1998, sólo 600 participaban aún en las actividades de la cooperativa. Eso significa que si todos los miembros estaban enfrascados en la producción de leche, unos 8 400 se habían convertido en comerciantes de leche informales.

El establecimiento de la Planta Fresha Dairies

En 1997 se liberalizó el movimiento cooperativo y en 1999 asumió el poder un comité administrativo bien intencionado; estos acontecimientos ayudaron significativamente a cambiar completamente el desempeño de la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Githunguri. El nuevo comité administrativo acordó revivir la cooperativa mediante la racionalización de la gestión y el establecimiento de un mercado para vender la leche de los miembros a través de la construcción de una planta procesadora de leche. Con nuevo poder para contratar y despedir a los trabajadores, el comité contrató un nuevo personal profesional para dirigir la gestión diaria de la cooperativa.

² Para más información sobre la cooperativa, visite: <http://www.fresha.co.ke/about-us/githunguri-dairy-farmers-cooperative/>

Con una gestión racionalizada, el comité administrativo se enfrascó en construir la planta procesadora de leche que ofrecería un mercado para la leche producida por los miembros. Organizó la comercialización con las procesadoras privadas que habían entrado en el mercado a raíz de la liberalización del sector lechero y aprovechó esta oportunidad para comenzar a recaudar fondos de los miembros para el proyecto. Se convenció a los miembros para que aportaran un chelín de Kenya por cada litro de leche comercializado a través de la cooperativa para la construcción de la planta procesadora de leche.

Además de estos aportes de los miembros, el comité también utilizó su poder para pedir dinero contra la propiedad de la sociedad y obtener un préstamo de aproximadamente 70 millones de chelines de Kenya (880 000 euros) de OIKO Credit de los Países Bajos en 2003 para comprar los equipos para la planta procesadora de leche que posteriormente sería renombrada Fresha Dairies. La cooperativa construyó su planta en 2004 y el incremento en la oferta de leche alentó a la administración a seguir ampliando la capacidad de la planta. En 2006, OIKO otorgó un segundo préstamo de 670 000 euros para financiar la compra de equipos adicionales.

Se ha producido un gran incremento de la fortuna de la cooperativa desde que se construyó la planta. Los miembros de la cooperativa ahora suman 17 000 y la demanda de nuevos ganaderos es abrumadora. La cooperativa ha incrementado su capacidad al máximo, pero está renuente a aceptar nuevos miembros, quienes deben cumplir con los requisitos de membresía.³ La lealtad de los miembros a la cooperativa ha mejorado, porque ahora puede suministrar sus productos a un mercado disponible, mejores precios para la leche producida por los miembros y otros servicios atractivos.

La cooperativa tiene una facturación anual de 3 000 millones de chelines de Kenya (30 millones de euros) y recolecta un promedio de 170 000 litros de leche diariamente (de 25 000 litros en 1999). Posee varios vehículos para trasladar la leche desde 41 centros en toda la División de Githunguri en el Distrito de Kiambu a su planta en el pueblo de Githunguri. La leche es procesada en seis productos de marca (leche fresca en bolsas, yogurt, mantequilla clarificada, mantequilla, crema, leche agria fermentada y leche de larga duración) que se venden en Nairobi y otras ciudades. Los productos de la cooperativa comparten el 30 por ciento del mercado en Nairobi y sus alrededores y el 14 por ciento del mercado nacional. Cabe destacar que Githunguri fue la primera en comercializar la leche en bolsas en Kenya, lo cual ha sido copiado desde entonces por la mayoría de las procesadoras de leche que anteriormente sólo utilizaban la presentación Tetra Pack. Esto muestra que la cooperativa está realmente revolucionando el procesamiento de leche en el país.

Githunguri también se convirtió en la primera procesadora de leche y sociedad cooperativa certificada en junio de 2011 en cumplimiento del mundialmente reconocido Sistema de Gestión de Seguridad Alimentaria basado en la norma ISO 22000:2005. La certificación de la norma 22000:2005 significa que las operaciones de la cadena alimentaria de la cooperativa cumplen con las más altas normas internacionales de seguridad alimentaria mediante la identificación sistemática, evaluación, anticipación y control de riesgos que surjan de peligros biológicos, químicos y físicos a lo largo de la cadena alimentaria, desde la recepción de las materias primas hasta el procesamiento, almacenamiento, distribución y venta. Esto es consistente con el deseo y el compromiso de la cooperativa de entregar productos de alta calidad y seguros a sus clientes y miembros.

Para asegurar un suministro constante de leche de calidad a la planta procesadora, la cooperativa ofrece servicios productivos a sus miembros. Estos servicios incluyen inseminación artificial, servicios de extensión lechera, educación y capacitación de los miembros, un laboratorio de salud animal y

³ Para calificar como miembro de la sociedad, hay que ser de la División de Githunguri en el Distrito de Kiambu; ser mayor de 18 años y estar en pleno uso de sus facultades mentales; poseer una vaca que pueda producir leche; y pagar una cuota de registro equivalente a 32 euros y comprar el número establecido de acciones de la planta.

suministro de pienso. La cooperativa tiene 46 almacenes en su área de captación, de los cuales los miembros obtienen pienso, productos de salud animal, insumos agrícolas (por ejemplo, semillas, fertilizantes, cosechadoras) y productos básicos para el consumo humano. Estos productos y servicios están disponibles para los miembros a crédito, que es recuperado de las ventas de su leche mensualmente. Estas actividades han mejorado considerablemente la producción de leche de los miembros, a lo cual la cooperativa ha respondido mediante la oferta de precios competitivos y el pago puntual por el producto de los miembros. La cooperativa ha llegado a un acuerdo con la filial local de Kiambu Unity Finance Cooperative Union para que todos los miembros abran cuentas a través de las cuales canalizar sus pagos. Esto ha ayudado a simplificar el pago a los miembros por sus productos.

Las actividades de la cooperativa son gestionadas por un personal de aproximadamente 300 empleados contratados sobre la base de la política de empleo. El personal de menor categoría es contratado dentro de la División y el personal administrativo se busca nacionalmente y es nombrado según sus calificaciones profesionales. El Comité Administrativo de la cooperativa tiene en cuenta la profesionalidad y excelencia de su personal y ha invertido en algunos de los mejores gerentes del país. Todos los altos gerentes ostentan Grados de Maestría en sus respectivas especialidades. También existe una continua capacitación del personal para asegurar que produzcan excelentes resultados. El Departamento de Recursos Humanos desarrolla un plan anual para la capacitación de todo el personal.

Además de la capacitación del personal, la cooperativa también respeta los derechos y la representación de los trabajadores a través de la promoción del diálogo social. Se les ha permitido a los empleados organizarse en una asociación que opera como un sindicato que ha llegado a un acuerdo de negociación colectiva con la administración de la cooperativa. Esto ha permitido cada vez más que la cooperativa atraiga y retenga al personal competente.

Con una membresía de 17 000 y un personal a tiempo completo de más de 300 empleados, es evidente que la cooperativa ha asegurado 17 300 empleos decentes en la región: además de los 300 empleos asalariados, todos los 17 000 miembros tienen la seguridad de vender su leche fácilmente y recibir su pago a través de sus cuentas en la filial de Kiambu Unity Finance Cooperative Union en Githunguri. Por primera vez en la región, los ganaderos recurren a sus cuentas bancarias para cobrar los pagos mensuales por su leche como hacen los trabajadores asalariados. Además de estos empleos directos, la cooperativa también ha generado empleos indirectos, por ejemplo, los distribuidores de sus productos y los proveedores de bienes y servicios necesarios en el procesamiento de la leche. Aunque resulta difícil obtener estadísticas sobre los empleos indirectos creados de esta manera, el hecho de que la cooperativa tenga distribuidores en Nairobi, Mombasa, Nakuru, Naivasha, Kisumu y Eldoret implica que existe una cadena de vendedores minoristas en esas ciudades que se ganan la vida realizando actividades de la cooperativa. Solamente Nairobi tiene más de 150 distribuidores que suministran los productos procesados de la cooperativa a varios vendedores minoristas. El gerente de la cooperativa calculó que aproximadamente 100 000 personas podrían estar obteniendo un ingreso como resultado de la distribución de los productos de la cooperativa y el suministro de productos y servicios a la cooperativa.

En resumen, la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Githunguri ha desarrollado dos operaciones independientes: la sociedad cooperativa principal que recolecta y comercializa el producto de los miembros y ofrece bienes y servicios productivos; y una planta procesadora de leche que opera de acuerdo con las normas internacionales. La planta ha desempeñado un papel fundamental en la transformación de la economía informal en la comercialización de leche a una economía formal, con una estructura de producción, procesamiento y distribución de productos lácteos. La cooperativa ha contribuido al Programa de Trabajo Decente de la OIT mediante la creación de más empleos; la garantía de los derechos de los trabajadores; y el respeto a las opiniones de los trabajadores a través de la promoción del diálogo social.

Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Limuru⁴

Antecedente

Al igual que Githunguri, la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Limuru fue creada en 1961 por 76 miembros de la División de Limuru en el Distrito de Kiambu, en las afueras de Nairobi, quienes buscaban un mercado para vender su leche. En esa época, KCC no había establecido un centro de recolección de leche en la región y la motivación era atraer a KCC al área para tener un mercado para sus productos. La actividad principal de la cooperativa posteriormente fue recolectar y vender la leche producida por los miembros a KCC. Con el paso del tiempo la cooperativa. Al igual que en Githunguri, algunos miembros comenzaron a vender su leche a intermediarios y en el mercado local donde se les pagaba al instante por su producto. El control del Estado sobre el precio de la leche y la gestión de las cooperativas sofocó aún más sus operaciones, llevándola a un estado cercano a la inactividad a mediados de la década de 1990. Aunque la mayoría de los miembros se habían convertido en comerciantes informales de leche, vendiendo leche cruda en el mercado local, en Nairobi, y a intermediarios que la transportaban para venderla en Nairobi, no estaban cómodos con la volatilidad de la economía informal que se manifestaba en fluctuaciones del precio de la leche.

Establecimiento de Limuru Milk Processors Ltd.

Después de la liberalización del sector lechero y el movimiento cooperativo, la cooperativa respondió al colapso de KCC con el establecimiento de su propia planta procesadora de leche en 1997. Esto ocurrió después de consultas entre rativa no está utilizando plenamente la capacidad de su planta de procesamiento. Aunque la planta puede procesar hasta 60 000 litros de leche diariamente, la cooperativa puede suministrar un máximo de sólo 36 000 litros por día. Para mejorar la capacidad productiva de los miembros, la cooperativa ha introducido una serie de servicios y actividades adicionales.

Primero, el departamento de servicios de extensión de la cooperativa capacita a los ganaderos para aplicar nuevos métodos de crianza de ganado lechero. Debido a que la mayoría de los granjeros son pequeños ganaderos que utilizan sólo un cuarto de acre de tierra para la crianza de animales, la capacitación se centra en la adquisición de pienso y la preservación y modos de crianza de ganado. Además de visitar a los ganaderos trimestralmente para ofrecerles capacitación en grupo y asesoramiento, la cooperativa ha creado una granja de demostración donde los ganaderos aprenden más sobre cómo sembrar forraje y utilizar eficazmente la pequeña superficie de tierra que poseen para incrementar su producción de leche.

Segundo, el departamento veterinario de la cooperativa ofrece servicios de inseminación artificial para mejorar las razas de ganado lechero. También educa a los ganaderos para mejorar la cría de animales y ofrece otros servicios veterinarios a ganaderos individuales cuando los necesitan.

Tercero, los almacenes de la cooperativa suministran pienso animal, productos de salud animal, insumos agrícolas (por ejemplo, semillas, pesticidas y fertilizantes) y productos básicos de consumo humano a los ganaderos. Estos bienes y servicios están disponibles para los miembros a crédito, que se recupera de las ventas de su leche mensualmente.

Cuarto, con el apoyo del Proyecto COOPAfrica de la OIT, la cooperativa construyó una planta procesadora de pienso animal en sus predios en el pueblo de Limuru en diciembre de 2010 para

⁴ Existe información limitada sobre la cooperativa en <http://kenyadairy.com/processor/limuru-milk-processors>

procesar y suministrar pienso animal de calidad a precios asequibles. La cooperativa había determinado que la baja productividad de algunos de sus miembros se debía en parte a que el pienso animal era demasiado caro para los granjeros y algunas veces de baja calidad. Con esta planta, la cooperativa puede suministrar pienso animal de mejor calidad y a menor precio a los ganaderos, lo cual puede ayudarles a mejorar su producción de leche y generar más ingreso para la cooperativa. Por ejemplo, una bolsa de 70 kilogramos de pienso animal de baja calidad tiene actualmente un precio minorista de 1 700 chelines de Kenya (17 euros), pero la cooperativa les vende a los ganaderos la misma cantidad de pienso animal de mejor calidad a 1 300 chelines de Kenya (13 euros). Además, los miembros pueden comprar el pienso a crédito y ahorrar en costos de transportación porque el producto es distribuido a los ganaderos a través de los 31 centros de recolección de leche de la cooperativa.

Con 5 482 miembros activos y 141 trabajadores permanentes a tiempo completo, la cooperativa ha creado 5 623 empleos decentes. Al igual que Githunguri, la cooperativa ha llegado a acuerdos con la filial de Kiambu Unity Finance Cooperative Union en Limuru para que todos sus miembros abran cuentas a través de las cuales canalizar sus pagos. Los miembros de la cooperativa tienen la seguridad de vender su leche y pueden acceder a sus cuentas bancarias para cobrar los pagos mensuales al igual que los trabajadores asalariados. Además de estos empleos directos, la cooperativa ha generado empleos indirectos en la forma de distribuidores de sus productos y proveedores de bienes y servicios necesarios en el procesamiento de leche. Los distribuidores de Limuru están concentrados en Nairobi y sus alrededores; el poblado más lejano es Naivasha, ubicado a 70 kilómetros de Limuru. El gerente de la cooperativa calculó que aproximadamente 50 000 personas podrían estar ganando un ingreso como resultado de la distribución de los productos de la cooperativa y la oferta de bienes y servicios a la cooperativa.

En resumen, la Sociedad Cooperativa de Granjeros de Limuru ha desarrollado dos operaciones independientes: la sociedad cooperativa principal que recolecta y comercializa la leche producida por sus miembros y ofrece bienes y servicios productivos; y una planta procesadora de leche que opera como una empresa independiente. La planta procesadora de leche ha desempeñado un papel fundamental en la transformación de la comercialización informal de leche en Limuru en un negocio formal, con una estructura de producción, procesamiento y distribución de productos. Aunque la cooperativa todavía tiene que abordar uno de los elementos esenciales del Programa de Trabajo Decente de la OIT (por ejemplo, garantizar los derechos y la representación de los trabajadores mediante la promoción del diálogo social), ha creado empleos más seguros.

8.6 Conclusiones

El objetivo principal de este debate ha sido diferenciar la economía informal y la ESS e ilustrar la contribución de la ESS al Programa de Trabajo Decente mediante la formalización de la comercialización informal de leche para crear empleos, garantizar los derechos en el trabajo, ampliar la protección social a más trabajadores y empoderar a los trabajadores a través de la promoción del diálogo social. Aunque la economía informal y la ESS tienen características afines, como ser desreguladas tanto con trabajadores por cuenta propia como empleados que disfrutaban de menos protección social y seguridad en el trabajo, los dos fenómenos son diferentes. La diferencia fundamental es que la ESS se basa en valores sociales y opera sobre principios prescritos como la gobernanza democrática y la membresía voluntaria, mientras que la economía informal solamente es impulsada por las ganancias económicas para los participantes.

Esta diferencia ha guiado la relación entre las dos, con algunos observadores que plantean que la ESS no es un fin en sí misma, sino un instrumento para tender un puente entre los trabajadores y/o las empresas de la economía informal hacia la economía formal. Es en este sentido que la ESS contribuye positivamente al Programa de Trabajo Decente de la OIT mediante la creación de empleos, la ampliación de la protección social, la garantía de los derechos en el trabajo y el incremento de la representación de los trabajadores a través de la promoción del diálogo social.

Los estudios de caso de la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Githunguri y la Sociedad Cooperativa de Ganaderos de Limuru parecen apoyar esta proposición. Es evidente que al establecer plantas procesadoras de leche para proveer un mercado para la leche producida por los miembros, las cooperativas han contribuido significativamente a transformar la comercialización de leche de una economía informal a un negocio formal que ha garantizado a más de 26 000 miembros un ingreso regular y estable de la venta de sus productos. Estos miembros reciben dinero por su leche a través de filiales de una cooperativa de ahorro y crédito donde tienen cuentas. Los negocios formales también han

creado oportunidades de empleo permanente para más de 450 personas, con salarios regulares y otros beneficios. Los negocios también contratan ocasionalmente a trabajadores temporales durante el pico de producción para apoyar sus actividades. Además, se calcula que aproximadamente 150 000 personas podrían estar ganando un ingreso a través de la distribución y comercialización de los productos de estas firmas y mediante la provisión de bienes y servicios a las cooperativas. Evidentemente, los negocios formales que han sido promovidos por estas cooperativas contribuyen significativamente a crear empleos.

Estas firmas no sólo crean empleos, sino también garantizan los derechos en el trabajo y aumentan la representación de los trabajadores a través de la promoción del diálogo social. Este es el caso particular de Githunguri, donde a los trabajadores se les ha permitido formar su asociación de tipo sindical que participa en la negociación de acuerdos colectivos con la administración de la cooperativa. Una administración profesional y un personal motivado han conducido a la cooperativa a obtener la internacionalmente aclamada certificación de la norma ISO 22000:2005. En realidad, esta certificación es un indicador de que la economía social puede realmente promover negocios formales de reputación internacional que respeten los derechos de los trabajadores y promuevan el diálogo social, desarrollando así el Programa de Trabajo Decente.

No obstante, también es evidente que existe una gran diferencia en el desempeño de Fresha Dairies y Limuru Milk Processors. A pesar del hecho de que Limuru Milk Processors fue establecida antes que Fresha Dairies, esta última ha surgido como la mejor entre las cooperativas procesadoras de leche en el país. Aunque podrían existir muchas explicaciones sobre la diferencia en el desempeño, el capital inicial parece ser importante. Mientras Limuru dependió de las contribuciones de los miembros y sus inversiones para establecer la planta procesadora de leche, Githunguri tuvo la suerte de obtener un préstamo de más de 1,5 millones de euros en tres años para construir una moderna planta procesadora de leche. El desempeño de Githunguri cambió para siempre y continuó para sobrepasar la iniciativa de Limuru. La principal innovación de

Limuru que Githunguri todavía tiene que realizar es el establecimiento de la planta de pienso animal, pero sólo era posible a través de una subvención de capital inicial. Esto sugiere que aunque la ESS tiene el potencial para transformar la economía informal en negocios formales, el capital inicial puede ser un obstáculo o un factor fundamental en el éxito de esta transformación.

Por tanto, concluimos que la ESS puede desempeñar un papel esencial en la integración de la economía informal en la economía formal y por tanto contribuir significativamente a crear empleos,

garantizar los derechos en el trabajo, ampliar la protección social a más trabajadores y empoderar a los trabajadores a través de la promoción del diálogo social. Sin embargo, la ESS enfrenta algunos obstáculos (como la falta de capital inicial adecuado) para realizar su potencial plenamente. Es necesario explorar los desafíos que ha enfrentado la ESS en sus esfuerzos por integrar la economía informal en la economía formal y diseñar intervenciones que mantendrán dichas iniciativas para mejorar la realización del Programa de Trabajo Decente.

Capítulo 9: Economía social y solidaria y empleos verdes: la búsqueda de la sostenibilidad ambiental

9.1 Resumen

En los últimos años, ha habido un creciente número de organizaciones en las industrias de los servicios productivos, sociales y personales que se basan en los principios de cooperación, autogestión y asociación libre. En realidad, la expansión de estos tipos de organizaciones ha dado lugar a programas y acciones tanto en los sectores públicos como privados y a la consideración de promoverlas activamente como un medio para generar ingresos y mejorar la calidad de vida (Morais y Bacic, 2009).¹

La economía social y solidaria (ESS) se refiere a formas específicas de organizaciones y empresas, dentro de las cuales, las más comunes son las cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, organizaciones comunitarias, empresas sociales y algunas fundaciones. La ESS ofrece muchas ventajas para abordar los desafíos sociales, económicos y políticos en todo el mundo, incluyendo la cohesión social, el empoderamiento y el reconocimiento de una economía plural (Fonteneau et al, 2010).² Es indudablemente un sector que vale la pena estudiarse con mayor profundidad, teniendo en cuenta su contribución para enfrentar la realidad socioeconómica actual y crear empleos verdes, ingresos, inclusión social y conciencia ambiental.

En este contexto, este artículo analiza las posibles relaciones entre la ESS y la sostenibilidad ambiental. La generación de empleos verdes es evidente dentro de la ESS y contribuye al crecimiento

económico con inclusión social y sostenibilidad ambiental. Muchos programas tienen el objetivo de combatir la desigualdad, reducir la pobreza y, como consecuencia, mejorar el nivel de vida de una gran parte de la población. El artículo también menciona algunos problemas estructurales que impiden la aparición, fomento y diseminación de prácticas que incluyen a la ESS y las acciones sostenibles.

9.2 Introducción

“Desde una nueva conciencia, puede surgir un mundo nuevo, más justo y sostenible. Nos referimos a no menos que reinventarnos a nosotros mismos, reenfocar nuestras percepciones, remodelar nuestras creencias y nuestro comportamiento, fertilizar nuestro conocimiento, reestructurar nuestras instituciones y reciclar nuestras sociedades.” (Hazel Henderson).

Dos enormes problemas del mundo contemporáneo (la exclusión social y la degradación ambiental) componen el contexto para el análisis de las posibles relaciones entre la ESS y el medio ambiente. El actual modelo hegemónico de producción y consumo ha pasado por alto las consideraciones ambientales. Además, el progreso material, productivo y tecnológico ha dado lugar, entre otras cosas, al surgimiento de una masa excluida y agobiada por la pobreza. Por otra parte, los tiempos han cambiado y los gobiernos, empresarios y trabajadores pueden tener que adoptar nuevas posturas.

¹ Moraes, L. & Bacic, M. Economía Social y Solidaria y políticas públicas en Brasil: notas preliminares. In: ANAIS do 53 ICA. México, 2009 (CD ROM).

² Fontaneau, B.; Neamtan, N. N.; Wanyama, F.; Moraes, L.; Poorter, M. *Economía social y solidaria: construyendo un entendimiento común*. Documento de Trabajo 2010 – 1^{ra}. Academia Internacional de ESS. CIF-OIT - Turín, 2010.

Cuadro 1 – Desarrollo sostenible y erradicación de la pobreza

“La transición a una economía verde tiene el potencial de lograr el desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza a un nivel y a una velocidad que nunca se vieron antes. Este potencial proviene fundamentalmente de dos desafíos simultáneos. Primero, existe un nuevo panorama en el cual nuestro mundo y los riesgos a los que nos enfrentamos han cambiado de forma sustancial. Estos cambios requieren un nuevo planteamiento general para abordar aspectos esenciales de la economía. Segundo, existe un creciente reconocimiento de que el entorno natural es la base de nuestros bienes físicos y tiene que ser gestionado como una fuente de crecimiento, prosperidad y bienestar.”

Fuente: PNUMA, “Hacia una economía verde: guía para el desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza” (2011:622)³

El grado de exclusión social puede apreciarse en estos dos hechos: a principios de este siglo, el 75 por ciento de la producción mundial se concentraba entre sólo el 25 por ciento de la población y menos de 250 000 familias (el 0,2 por ciento de la población) representaba más del 50 por ciento de la riqueza mundial. Desde otro punto de vista, el 94 por ciento del ingreso mundial se destina al 40 por ciento de la población, mientras que el restante 60 por ciento de las personas tiene que sobrevivir con sólo el 6 por ciento del ingreso. La mitad de la población mundial vive con aproximadamente dos dólares de los Estados Unidos al día (Yunus, 2008).⁴

En cuanto a la degradación ambiental, nos impresionamos diariamente al ver escenas recurrentes de catástrofes naturales y ambientales en todo el mundo. Todos sufren, pero quienes viven en las condiciones más vulnerables experimentan los

³ <http://www.uncsd2012.org/rio20/index.php?page=view&type=400&nr=7&menu=45>

⁴ Yunus, M. *Um mundo sem pobreza: a empresa social e o futuro do capitalismo*. São Paulo: Ática, 2008, p. 263.

⁵ Un informe encargado y financiado por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y producido en conjunto con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Organización Internacional de Empleadores (OIE) y la Confederación Sindical Internacional (CSI). Más información en: www.ilo.org.

⁶ Dowbor, L. *Democracia Econômica: um passeio pelas teorias*. Fortaleza: Banco do Nordeste do Brasil, 2007, p. 196.

efectos en diferentes esferas de sus vidas (por ejemplo, trabajo e ingreso, vivienda, salud, nutrición).

Cuadro 2 – Degradación ambiental y exclusión social: los grandes desafíos de nuestro siglo

“La degradación ambiental, en que se incluye la contaminación del agua, la tierra y el aire, la pérdida irreversible de biodiversidad, el deterioro y agotamiento de los recursos naturales como el agua, la tierra agrícola fértil y los peces, es una de las más graves amenazas para el desarrollo económico y sostenible en términos más generales. Los costos ambientales y sanitarios superan ya muchas veces los beneficios de la actividad económica que provoca el daño.”

“El desafío social es igualmente amenazador: nada menos que 1 300 millones de personas, más del 40 por ciento de la mano de obra mundial, y sus familiares a cargo están condenadas a una existencia de pobreza e inseguridad porque sus ingresos son demasiado bajos y se ven relegadas a la economía informal. Hay 190 millones de desempleados y decenas de millones de jóvenes en busca de empleo que no pueden encontrar un lugar en la sociedad.”

Fuente: Empleos verdes: hacia el trabajo decente en un mundo sostenible y con bajas emisiones de carbono (2008)⁵

Resulta cada vez más evidente que si deseamos sobrevivir, tenemos que desarrollar maneras más inteligentes de conectar los objetivos económicos, sociales y ambientales y colaborar entre los varios interlocutores que participan en la construcción social de estas metas (Dowbor, 2007).⁶

Es posible incorporar la sostenibilidad y las consideraciones ambientales como parte de las propuestas y el modelo de desarrollo de la ESS. Un estudio reciente sobre este tema realizado por

Crystal Tremblay⁷ afirma que está surgiendo la literatura para mostrar cómo la ESS podrá contribuir a la sostenibilidad ambiental. Con cooperación, autogestión y solidaridad basadas en intereses, objetivos y esfuerzos comunes, es posible fomentar las prácticas sostenibles, capaces de incrementar la producción de bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental.

El logro de la solidaridad dentro de la ESS y en sus relaciones con la sociedad local, regional y nacional será importante para mejorar el nivel de vida mediante la alineación del trabajo y la generación de ingresos con el crecimiento económico, la distribución de los ingresos y la conservación de los ecosistemas.

En las áreas urbanas en todo el mundo que enfrentan un crecimiento rápido, desestructurado y caótico, hace falta un nuevo planteamiento del patrón de desarrollo, con sus aspectos productivos y de consumo, para abordar el programa ambiental. El progreso podría realizarse mediante la consideración de proyectos que incluyan:

- conservación y reutilización de componentes;
- incentivos para utilizar sistemas de energía que utilicen los recursos locales (por ejemplo, energía eólica y solar);
- colocación de adjudicaciones comunitarias con el objetivo de estimular la agroecología, observar aspectos de la seguridad alimentaria y reducir los circuitos de producción y consumo;
- tecnologías sociales como objetivos incluyentes y como respuesta a los problemas territoriales.

Estos proyectos deben concebirse desde la perspectiva de la gestión participativa e integrada, de forma tal que combatan los desechos y abran espacios para la innovación social y el aprendizaje con el fin de lograr la sostenibilidad ambiental.

9.3 Acciones prácticas de la ESS y sus consecuencias ambientales

"El mundo necesita una nueva era de justicia social inspirada por un ideal de desarrollo sostenible. Una era en la que las políticas se formulen en función de las necesidades de las personas, el cuidado de nuestro planeta y la equidad; una era en la que puedan compartirse de manera equitativa los beneficios de la globalización; una era que pueda infundir esperanza a nuestra juventud, generar creatividad en nuestras sociedades y dar credibilidad a nuestras políticas e instituciones públicas y privadas; una era en la que se promueva y se respete la dignidad del trabajo; una era en la que puedan prosperar la capacidad de poder expresarse, la participación y la democracia." (OIT, 2011).⁸

Muchos ejemplos de empresas en la ESS están ubicados en áreas rurales y todavía no son bien conocidos o sistematizados; sin embargo, algunas experiencias ya están mostrando resultados positivos para la sociedad.

Uno de esos ejemplos es escarbar en busca de materiales reciclables. Esta actividad genera ingresos para muchas personas que viven en las ciudades y no encuentran empleo. Aunque esta actividad es agotadora y tiene poco prestigio social, la consideración de la sociedad por este tipo de trabajo está cambiando. Esa fue la experiencia hace unos 15 años con la Asociación de Papel, Cartulina y Material Reusable (*Associação dos Catadores de Papel, Papelão e Material Reaproveitável*)⁹ en la región de Belo Horizonte (MG), en el Brasil. Hombres y mujeres, que anteriormente se consideraba que vivían en el lado equivocado de la ley, realizaron un trabajo que se ha reestructurado gradualmente, ganando valor social y generando un ingreso mensual. Desde el punto de vista ambiental, el trabajo de los carroñeros beneficia tanto a la sociedad como a la naturaleza, ya que cada kilogramo que extraen de las calles reduce la cantidad de basura, reduciendo así el riesgo de inundaciones y contaminación del agua. Además, cada tonelada de papel reciclado evita la tala de

⁷ Tremblay, C. *Advancing the social economy for sócio-economic development: international perspectives*. In: Canadian Social Economy Research Partnerships – Public Policy Papers Series, no. 1, September 2009.

⁸ OIT. *Una nueva era de justicia social*. Memoria del Director General. CIT – 100ª reunión. Ginebra, 2011 (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_norm/@relconf/documents/meetingdocument/wcms_155844.pdf).

⁹ www.asmare.org.br

aproximadamente 22 árboles, economiza el 71 por ciento de electricidad y reduce la contaminación del aire en el 74 por ciento (PNUMA, 2008).

Otro beneficio del trabajo de los carroñeros es que han desarrollado asociaciones con negocios, escuelas y entidades públicas y han creado conciencia sobre la importancia de recolectar material reciclable y su impacto socioambiental. La Asociación ha desarrollado una serie de talleres sobre el reciclaje, así como temas económicos, sociales, políticos y culturales. Estos talleres han calificado a personas, que anteriormente no tenían perspectivas, para propagar la educación ambiental y recolectar basura en carpinterías, papeleras y tiendas de ropa (Morais, 2010¹⁰; Tuszal, 2010¹¹).

Según el PNUMA (2011), el reciclaje emplea a 12 millones de personas en sólo tres países (Brasil, China y los Estados Unidos). El informe sugiere que si se invirtiera un promedio de 146 000 millones de dólares de los Estados Unidos, podrían crearse entre 25 y 26 millones de empleos en el sector de los desechos, que representa entre 2 y 2,8 millones de empleos más que los 23 millones proyectados en el escenario tradicional. Sin embargo, es importante mejorar las condiciones de trabajo en el sector de recolección de desechos. Las actividades de la recolección, procesamiento y redistribución de materiales reciclables son realizadas a menudo por trabajadores con pocas posibilidades fuera del sector. Por tanto, al crear empleos, el sector también necesita asegurarse de cumplir con los requerimientos

del trabajo decente, como los aspectos relacionados con el trabajo infantil, salud y seguridad ocupacionales, protección social y libertad de asociación.

En Bangladesh, donde más del 70 por ciento de la población carecía de acceso a la electricidad, Grameen Shakti (GS)¹² creó una alternativa social y ecológica en la red de distribución de electricidad. Esta empresa de ESS instaló sistemas solares fotovoltaicos en más de 100 000 establecimientos rurales en todo el país y su objetivo para 2015 es instalar más de un millón de sistemas solares. Esta iniciativa contribuyó considerablemente a mejorar la calidad de vida y a proveer oportunidades de generación de ingreso a personas que anteriormente no tenían una fuente de energía o ingreso.

GS ofrece pequeños préstamos que permiten a las familias de bajos ingresos comprar un sistema solar y aprender técnicas de instalación y mantenimiento. Las personas que terminan los cursos técnicos ofrecidos por GS reciben un certificado que les permite reparar y mantener los sistemas fotovoltaicos. La existencia de energía eléctrica también posibilita que los empresarios locales abran nuevos negocios; esto genera empleos e ingresos adicionales, como en las tiendas de equipos electrónicos, centros de telefonía celular que funcionan con energía solar y talleres de reparación de equipos electrónicos.

¹⁰ Moraes, L. Empreendimentos Econômicos Solidários e a agenda ambiental: possibilidades e entraves no Brasil atual. In: Mercado de Trabalho: conjuntura e análise. Brasília: MTE / IPEA, no. 42, fevereiro de 2010, pp.65-71.

¹¹ Tuszal, L. Asmare: uma inovação socioambiental: In: Moraes, L.; Borges, A. (Orgs). *Novos Paradigmas de produção e consumo: experiências inovadoras*. São Paulo: Instituto Pólis, 2010.

¹² <http://www.gshakti.org/>

Cuadro 3: Grameen Shakti y soluciones verdes

La electrificación rural a través de la tecnología solar fotovoltaica es cada día más popular en Bangladesh. Los Sistemas Solares para el Hogar (SSH) están altamente descentralizados y son particularmente apropiados para áreas remotas e inaccesibles. El programa solar de GS está centrado principalmente en las áreas que no tienen acceso a la electricidad convencional y tienen pocas oportunidades de ser conectadas a la red en los próximos cinco a diez años.

Es uno de los programas más exitosos. Actualmente, GS es una de las compañías rurales de energía renovable mayores y de más rápido crecimiento en el mundo. GS también promueve pequeños SSH para hogares rurales de bajos ingresos. Los SSH pueden utilizarse para alumbrar los hogares, tiendas, botes de pesca, etcétera. También pueden utilizarse para cargar teléfonos celulares y hacer funcionar televisores, radios y reproductoras de casetes. Los SSH han alcanzado gran popularidad entre los usuarios porque presentan una alternativa atractiva a la electricidad convencional, como es la ausencia de facturas mensuales, costos de combustibles, bajos costos de reparación y mantenimiento, fácil instalación en cualquier lugar, etcétera.

GS ha desarrollado una estrategia eficaz para llegar a las personas en áreas remotas y rurales con la tecnología solar fotovoltaica. Incluye: créditos blandos a través de plazos que hacen que los SSH sean asequibles; defensa y promoción; participación de la comunidad y aceptación social; servicio eficaz de postventa y combinación de la tecnología con las fuerzas del mercado.

Fuente: Grameen Shakti¹³

Además de la energía solar, GS también desempeña un activo papel en otras áreas que involucran tareas de ESS y ecológicas, como el Programa de Cocinas Mejoradas (un programa para promover mejores cocinas en Bangladesh para enfrentar la alta demanda de combustibles de biomasa y la contaminación del aire en el interior de las viviendas causada por cocinas tradicionales contaminantes);

el Programa de Biogás (un mecanismo financiero basado en el crédito, que hace que las plantas de biogás sean asequibles a los aldeanos); y el Programa de Fertilizantes Orgánicos (un programa para desarrollar fertilizantes orgánicos a partir de estiércol y comercializarlos como un suplemento de los fertilizantes químicos a través de empresarios).

En Sudáfrica, un programa iniciado en Ciudad del Cabo y llamado "Proyecto Programático CDM en Viviendas de Bajos y Medianos Ingresos" permitió a los artesanos locales y jóvenes desempleados en el municipio de Kuyasa recibir capacitación para realizar actividades relacionadas con: el aislamiento del techo para evitar la necesidad de calefacción en el invierno; instalación de calentadores de agua que funcionan con energía solar; y técnicas para instalar más bombillas ahorradoras de energía. Estas actividades contribuyen al ahorro de energía, puestos de trabajo, generación de empleos e ingresos y mejor calidad de vida para los habitantes de las regiones más pobres.

Según *SouthSouthNorth*,¹⁴ el programa se extendió a más de 2,5 millones de hogares a través del financiamiento del gobierno central de Cabo Verde, basado en el Programa de Reforma Urbana de Ciudad del Cabo. Se creó un fondo comunitario que apoyó el desarrollo de una empresa comunitaria sostenible para proveer servicios energéticos, la cual generó puestos de trabajo permanentes y permitió el seguimiento de la reducción de las emisiones de gases. El ingreso obtenido de la venta de certificados de reducción de emisiones de carbono, junto con las contribuciones de los beneficiarios, expandió las operaciones del Fondo, que permitieron la creación de pequeñas empresas y microempresas locales y el financiamiento de iniciativas para el desarrollo de la comunidad.

Otras iniciativas de *SouthSouthNorth* son las siguientes:

a) **Microhidroeléctrica Krueng Kala en Indonesia**

Este proyecto instaló sistemas hidroeléctricos de 30-40 kw en Krueng Kala para suministrar electricidad a las personas que viven en esa

¹³ (<http://www.gshakti.org/> - accedido el 18 de mayo de 2011).

¹⁴ *SouthSouthNorth* es una ONG que ayudó a estructurar el programa y recibió recursos del Mecanismo de Desarrollo Limpio creado en el ámbito del Protocolo de Kioto en 2008. www.southsouthnorth.org

aldea y en dos poblados cercanos, incluyendo a los refugiados del tsunami. Antes de la instalación, los aldeanos crearon una cooperativa que contrató a dos operadores locales para gestionar la planta eléctrica diariamente. La cooperativa vende la electricidad a los aldeanos y la ganancia generada se utiliza para mejorar el bienestar de los pobladores en las maneras que ellos decidan (por ejemplo, ofreciendo becas para los niños desfavorecidos o créditos con bajos intereses para los granjeros y empresarios locales).

b) Microelectricidad para la electrificación de la aldea Zege en Tanzania

Este proyecto tiene el objetivo de producir electricidad en el arroyo Kidabwa en la aldea Zege en las montañas de Usambara, unos 50 km al sureste de Lushoto. La aldea tiene 3 118 habitantes (según el censo de 2003). La planta eléctrica costará 231 000 dólares de los Estados Unidos. Se espera que 300 hogares (de un total de 607) se conecten a la hidroeléctrica y paguen mensualmente cuatro dólares. Según el estudio de factibilidad del proyecto, aproximadamente el 60 por ciento de los aldeanos puede pagar facturas de electricidad de hasta cinco dólares mensualmente. Esto significa que aunque el costo de la inversión es actualmente prohibitivo para los habitantes de Zege, los costos de mantenimiento y operación están a su alcance. El proyecto construirá una microhidroeléctrica con una capacidad de 70 kw y líneas de distribución a los consumidores (por ejemplo, hogares, instituciones de servicios sociales y pequeñas empresas). Se instalará un metro contador en la línea principal y se obtendrán lecturas cada 24 horas para establecer la cantidad de electricidad utilizada. Los aldeanos utilizarán los ingresos provenientes del suministro de electricidad para el mantenimiento de la planta y actividades de desarrollo.

c) Biogás para suministrar energía a los hogares en la provincial de Tete en Mozambique

El proyecto tiene el objetivo de utilizar el estiércol del ganado para generar energía para los hogares en la provincia de Tete (distrito de Changara), donde abunda el ganado y escasean los bosques. El combustible más comúnmente utilizado para iluminar los hogares es el querosén, seguido por el diesel. Ambas fuentes de energía son combustibles fósiles refinados que potencialmente emiten dióxido de carbono a la atmósfera. Por tanto, el proyecto ayudará a evitar las emisiones de metano y óxido nitroso y sustituirá la utilización cada vez más intensiva de leña y combustibles fósiles líquidos para cocinar y alumbrarse.

Debido a que el biogás es una fuente de energía renovable, no se producen emisiones netas de dióxido de carbono y la referencia se considerará principalmente a partir de qué pasaría en ausencia de esta iniciativa. En realidad, el escenario más probable sería reducir las emisiones de metano (de la degradación anaeróbica del estiércol de los cerdos).

En el continente africano, otro programa de notable interés incluye a jóvenes de uno de los mayores barrios insalubres del África Subsahariana: el Programa Juvenil de la Comunidad Kibera.¹⁵ Este programa ofrece empleos a los jóvenes locales en una línea de producción de paneles solares de bajo y mediano costos. La energía generada por estos paneles hace funcionar radios y recarga teléfonos móviles en Kibera. Esta técnica se ha extendido a otras partes de Kenya e incluso a otros países vecinos.

En Alemania se ha desarrollado un programa diseñado para ser extremadamente ambicioso, sobre la base de la iniciativa de la Alianza Alemana para el Trabajo y el Medio Ambiente. Esta asociación (entre el Gobierno alemán, trabajadores del sector de la construcción civil, sindicatos y organizaciones no gubernamentales) comenzó como una consecuencia de la recesión en la construcción civil que afectó al país en 2001. La Alianza lanzó un programa en 2001 para ayudar a remodelar más de 300 000 apartamentos con mejor aislamiento para los techos, ventanas y paredes,

¹⁵ Kibera es considerado el barrio insalubre más grande y pobre del África Subsahariana.

mejores sistemas de calefacción y ventilación y nuevos equipos de energía renovable. Entre 2001 y 2006, el programa ayudó a crear unos 140 000 empleos y redujo las emisiones anuales de los edificios en aproximadamente el 2 por ciento. El esquema recibió unos 5 000 millones de dólares de subsidios públicos, que estimularon una inversión de alrededor de 20 000 millones de dólares. Aproximadamente 4 000 millones de esta inversión se recuperó a través de impuestos, y se evitó la necesidad de subsidios de desempleo. La remodelación de edificios ha sido uno de los principales rasgos de la estrategia del Gobierno alemán para reducir las emisiones de dióxido de carbono en el 40 por ciento en 2020.

9.4 Conclusiones

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los empleos verdes son aquellos que reducen el impacto ambiental de las compañías y los sectores económicos a niveles que son considerados sostenibles. Los empleos verdes pueden encontrarse en la acuicultura, industria, servicios y administración pública. También pueden encontrarse en el suministro de energía (en el reciclaje y en enfoques sobre construcción civil y transporte).

En sentido general, los empleos verdes reducen el consumo de energía, materias primas y agua mediante la utilización de mecanismos más eficientes que conducen a la reducción de los gases de invernadero y la minimización o prevención de ciertas formas de desechos y contaminación. Todo esto contribuye a proteger y restaurar los ecosistemas y la diversidad.

Es importante tener en cuenta que “la noción de empleos verdes no es por tanto absoluta, sino que existen 'matices' de verde y la noción evolucionará con el tiempo” (PNUMA, 2008). A pesar de la falta de datos y sistematizaciones más precisas en varios países, el informe del PNUMA muestra que ya existen millones de empleos verdes en varios países, con diferentes niveles de desarrollo. Según el informe del PNUMA (2011:622), “en un número de importantes sectores, como la agricultura, construcción, silvicultura y transporte, una economía

verde genera más empleos a corto, mediano y largo plazos que los negocios tradicionales”.

Cuadro 4: “Matices de verde”: empleos verdes potenciales en los principales segmentos de la economía

Suministro de energía: gasificación integrada; generación conjunta (combinada con calefacción y electricidad); fuentes renovables (viento, sol, biocombustibles, geotérmica, etcétera);

- Transporte: más vehículos que obtienen mayor rendimiento del combustible; vehículos híbridos eléctricos, eléctricos y de baterías celulares; transporte público; transporte no motorizado;
- Manufactura: control de la contaminación (lavadores de gases y otras tecnologías de tubo de escape); eficiencia energética y de materiales; técnicas de producción limpia (evitación de tóxicos);
- Edificios: iluminación, equipos electrodomésticos y equipos de oficina ahorradores de energía; calefacción y refrigeración solares, paneles solares; edificios verdes;
- Gestión de materiales: reciclaje; responsabilidad extendida del productor, devolución y reelaboración del producto; durabilidad y posibilidad de reparación de los productos;
- Venta al detalle: utilización de etiquetas ecológicas; almacenamiento más cerca de las áreas residenciales; minimización de las distancias de transportación (del origen de los productos al almacén);
- Agricultura: conservación del suelo; eficiencia hidráulica; métodos orgánicos de cultivo; reducción de la distancia entre la granja y el mercado;
- Silvicultura: proyectos de reforestación y forestación; agrosilvicultura; gestión de la silvicultura sostenible y esquemas de certificación; detención de la deforestación.

Fuente: Informe del PNUMA (2008; 2011)

Dentro de la ESS, la posibilidad de generar empleos verdes es evidente y contribuye tanto al crecimiento económico como a la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. Muchos programas incluyen medidas para combatir la desigualdad, reducir la pobreza y, como consecuencia, mejorar el nivel de vida de la mayor parte de la población. Los empleos creados, así como los negocios generados, pueden estar en los sectores de la tecnología avanzada y la alta calificación, pero también pueden beneficiar a millones de jóvenes desempleados sin perspectivas, mujeres, residentes de barrios insalubres y miembros de las comunidades rurales más pobres, quienes se unen, ya sea formal o informalmente, en asociaciones, cooperativas y empresas sociales.

El potencial y, en algunos casos, los empleos verdes existentes abarcan una selección de perfiles ocupacionales, habilidades y capacitación educacional. En otras palabras, la creación de empleos verdes es viable tanto para el trabajo manual más simple como para la actividad laboral más especializada, desde artesanos a técnicos altamente calificados, ingenieros y gerentes. Es una realidad que puede desarrollarse aún más, en muchos sectores económicos, tanto en áreas urbanas como rurales, ya que algunos empleos verdes son totalmente nuevos y otros se basan en profesiones y ocupaciones tradicionales, si bien es cierto que sus competencias y contenido han sido modificados.

Este análisis ha sido confirmado por varios proyectos de ESS e iniciativas locales bien conocidos como: (1) el suministro de energía renovable a personas que viven bajo la línea de pobreza en Bangladesh, India, Sri Lanka, Kenya y Mali; (2) los proyectos de eficiencia energética y reducción de la contaminación atmosférica con el uso de motores de dos tiempos en Filipinas; (3) los proyectos de ahorro de energía que reducen la

contaminación del aire en entornos cerrados mediante el mejoramiento de las cocinas en el hogar, negocios y/o restaurantes comunitarios; (4) los proyectos de transporte público limpio que generan empleos en la India; y (5) métodos de reciclaje más eficientes en el Brasil que generan empleos y estimulan un entorno laboral más limpio.

A pesar de estas empresas altamente exitosas, los niveles de inversión en estos programas por parte de los sectores público y privado todavía son significativamente bajos. Para intensificar estas prácticas se requerirá de mecanismos innovadores de financiamiento, un sistema regulatorio más apropiado y un marco jurídico. Será importante aliar a los trabajos, el empleo y la generación de ingresos dentro de la ESS en sectores que contribuyan a mejorar la situación ambiental, y consecuentemente, el bienestar.

Desde esta perspectiva, es importante mencionar algunos problemas que impiden la aparición, fomento y diseminación de prácticas que involucran a la ESS y las acciones sostenibles, con vista a confrontar estas debilidades más eficazmente. Estas vulnerabilidades incluyen:

- falta de mecanismos adaptados para financiar la producción;
- dificultad para mantener la productividad, calidad y regularidad de la oferta de productos y servicios;
- conflictos que surgen en la gestión de las empresas;
- límites para mantener vínculos a largo plazo con los consumidores;
- tensiones entre la lógica de la operación de ciertos circuitos de comercialización y los valores y principios que dan una identidad a la empresa; y
- poca capacidad para funcionar en una red.

Capítulo 10: Financiamiento social para la economía social

10.1 Resumen

El objetivo de esta ponencia es comprender mejor el financiamiento de las organizaciones de economía social (OES). Este artículo examina los diferentes tipos de financiación utilizados por las OES en tres estudios de caso. Se plantea que independientemente de la ubicación geográfica, las OES necesitan diversificar su base financiera para mitigar el riesgo. Además, las OES tienen que conocer los tipos de financiación apropiados para satisfacer sus necesidades y saber cómo combinarlos. Los estudios de caso también destacan el hecho de que las OES necesitan diferentes tipos de financiación en varias etapas de sus ciclos de vida. Finalmente, se plantea que las disparidades en la oferta y la demanda de financiamiento provocan desequilibrios en los mercados de valores y de préstamos para las OES. Por tanto, existe una necesidad de examinar más ampliamente la oferta y la demanda de fondos en la economía social, mediante la observación de las estructuras jurídicas de estas organizaciones y los tipos disponibles de financiación.

10.2 Introducción

Existe un creciente interés en las organizaciones de economía social (OES) que persiguen un objetivo doble o triple (metas económicas, sociales y ambientales). Estas organizaciones no buscan maximizar las ganancias a expensas de los problemas sociales y ambientales. Esto hace que las OES resulten relativamente poco atractivas para los inversionistas comerciales. A la vez, el objetivo doble o triple dificulta el trabajo de las OES para recaudar capital en el mercado de capital. Obviamente, esto trae a colación la interrogante de cómo se autofinancian las cooperativas, sociedades

mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales para poder continuar desempeñando un papel en las sociedades de varios países. En Europa, este papel es significativo: el sector representa cerca del 10 por ciento de todas las compañías europeas (por ejemplo, alrededor de dos millones de empresas) y el 6 por ciento del empleo total (Chaves y Monzon, 2007). En Quebec, más de 125 000 personas trabajan en la economía social, que anualmente genera más de 17 000 millones de dólares del Canadá (17 200 millones de dólares de los Estados Unidos), que representan el 6 por ciento de producto interno bruto de Quebec (Chantier de l'économie sociale, 2009).¹ En el Reino Unido, existen aproximadamente 62 000 empresas sociales, que aportan 24 000 millones de libras esterlinas (39 700 millones de dólares de los Estados Unidos) a la economía y emplean a 800 000 personas.²

Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la economía social es un elemento esencial en su Programa de Trabajo Decente debido a su potencial para la creación de empleos y la protección social. La Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa enfatiza la necesidad de una economía social fuerte: “convencida de que en un contexto mundial de interdependencia y complejidad crecientes, así como de internacionalización de la producción: (...) las empresas productivas, rentables y sostenibles, junto con una economía social sólida y un sector público viable, son fundamentales para un desarrollo económico y oportunidades de empleo sostenibles” (OIT, 2008:3). Para garantizar el desarrollo de una economía social fuerte, es necesario tener acceso adecuado a los recursos financieros.

El propósito de esta ponencia es comprender mejor las diferentes maneras de financiar a las OES mediante el análisis de cómo utilizan realmente

¹ Basado en la tasa de cambio actual de 1 dólar de los Estados Unidos = 0,9 dólar del Canadá. También, 1 libra esterlina = 1,6 dólares de los Estados Unidos, 1 euro = 1,4 dólares de los Estados Unidos y 1 dólar de los Estados Unidos = 92,5000 chelines de Kenya. Estas tasas se aplican en toda la ponencia.

² Encuesta Anual de Pequeñas Empresas, Reino Unido, 2005-2007.

varios instrumentos financieros para realizar sus operaciones. Se basa en un examen documental y estudios de caso e incluyó informes anuales y financieros de las OES y sus financiadores. Los datos utilizados en este estudio abarcan el período entre 2000 y 2010. Los tres estudios de caso son: The Wise Group en el Reino Unido, la Alimentation Coop Port-Cartier en Quebec y la Cooperativa de Ganaderos de Githunguri en Kenya. Cada una fue escogida debido a su creatividad para combinar las vías de financiamiento.

La ponencia analiza primeramente el acceso para financiar a las OES y luego presenta los tres estudios de caso que ilustran los diferentes tipos de financiación que utilizan las OES y cómo se combinan estos tipos de financiación para asegurar mejores resultados.

10.3 Organizaciones de economía social

La economía social se refiere a las actividades económicas que en términos de propiedad u objetivo no pueden atribuirse claramente a los sectores público o privado. El objetivo general de las organizaciones que operan en la economía social es equilibrar la satisfacción de las necesidades sociales y económicas más que maximizar la ganancia. El objetivo doble es común a las varias organizaciones que conforman la economía social. La definición de economía social adoptada por la Conferencia de la OIT "Economía social: la respuesta de África a la crisis mundial" reconoce una serie de tipos institucionales que conforman la economía social:

Tabla 1: Características principales de las organizaciones de economía social

Cooperativas	<ul style="list-style-type: none"> • membresía voluntaria y abierta • igualdad de derecho al voto (resoluciones aprobadas por mayoría) • los miembros contribuyen al capital que es variable • autonomía e independencia • sectores de la agricultura, manufactura, banca, venta minorista y servicios particularmente importantes
Sociedades mutuales	<ul style="list-style-type: none"> • membresía voluntaria y abierta • igualdad de derecho al voto (resoluciones aprobadas por mayoría) • cuota de asociado basada en los cálculos del seguro (donde resulte relevante), no hay contribución al capital • autonomía e independencia • seguro médico, de vida y no de vida; esquemas de garantía; hipotecas de viviendas
Asociaciones / organizaciones voluntarias	<ul style="list-style-type: none"> • membresía voluntaria y abierta • igualdad de derecho al voto (resoluciones aprobadas por mayoría) • cuota de asociado; no hay contribución al capital • autonomía e independencia • proveedores de servicios, trabajo voluntario, deportes y defensa/representatividad • importantes proveedores en la atención médica, cuidado de los ancianos y niños y servicios sociales
Fundaciones	<ul style="list-style-type: none"> • administradas por fideicomisarios designados • recursos financieros provistos a través de donaciones y regalos • financiamiento y realización de investigaciones, apoyo a proyectos internacionales, nacionales y locales;

	<ul style="list-style-type: none"> • provisión de subvenciones para aliviar las necesidades de los individuos, financiamiento del trabajo voluntario, • atención médica y cuidado de los ancianos
Empresas sociales	<ul style="list-style-type: none"> • definición no aceptada universalmente • los objetivos sociales se combinan con el espíritu empresarial del sector privado • se invierten nuevamente los excedentes para lograr un objetivo social o comunitario más amplio • registradas como compañías privadas, cooperativas, asociaciones, organizaciones voluntarias, benéficas o mutuales; algunas no están constituidas en sociedad

Fuente: Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria, Unidad E3 Artesanía, Pequeña Empresa, Cooperativas y Mutuas.

“empresas y organizaciones, en particular cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones, fundaciones y empresas sociales, que se caracterizan por producir bienes, prestar servicios y desarrollar conocimientos, al tiempo que persiguen objetivos económicos y sociales y promueven la solidaridad.” (OIT, 2009:3).

Términos como “economía social”, “economía solidaria” y el “tercer sector” son a menudo utilizados indistintamente. En América Latina, el término “economía solidaria” es más común, en los países anglosajones, se utiliza el “tercer sector” y en Europa continental, el término más utilizado es “economía social”.³

10.4 Acceso al financiamiento para las organizaciones de economía social

Las OES (y las cooperativas en particular debido a su estructura gobernante en la cual todos los miembros tienen iguales derechos al voto) tienen dificultad para acceder a los recursos en el competitivo mercado financiero y por tanto necesitan recursos financieros internos y externos para funcionar eficazmente.⁴ Aunque esta situación no excluye categóricamente a las cooperativas y otras OES de obtener financiamiento externo, constituye una carga adicional

y a menudo conlleva costos de capital adicionales como resultado de primas de riesgo cobradas por prestamistas prudentes. Las OES son organizaciones no lucrativas y su objetivo principal es generar beneficios sociales y económicos, no maximizar las ganancias. Esta lógica es a menudo ajena a los bancos comerciales. Estos problemas condujeron al surgimiento de inversionistas sociales que están dispuestos a proveer los fondos que necesitan las OES para permitirles lograr el objetivo doble o triple.

Otro desafío es que varios programas de financiamiento de subvenciones no permiten que las OES generen excedentes que podrían crear suficientes niveles de capital de trabajo o acumular reservas financieras. La falta de capital de trabajo y reservas financieras significa que algunas OES están expuestas a fluctuaciones en la liquidez y no están protegidas contra los efectos de una demora entre los programas financiados (Thake y Lingayah, 2009).

Además, la frágil sostenibilidad de las OES y su continuada dependencia de los subsidios y subvenciones del sector público incrementan el desafío de asegurar recursos financieros estables, asequibles y flexibles. Por tanto, el problema del financiamiento continúa siendo una preocupación principal de las OES, independientemente del país en que operen, su estructura jurídica o su línea de actividad.

³ En el Reino Unido, el tercer sector está formado por organizaciones no gubernamentales que se basan en el valor y que principalmente reinvierten sus excedentes en nuevos objetivos sociales, ambientales y culturales. Incluye a organizaciones voluntarias y comunitarias, instituciones benéficas, empresas sociales, cooperativas y mutuales (HM Treasury, Charity and Third Sector Finance Unit. www.hm-treasury.gov.uk).

⁴ Otros documentos de la OIT se refieren a estas como empresas de economía social y solidaria (EESS).

10.5 Estudios de caso que ilustran los tipos de financiamiento utilizados por las organizaciones de economía social

Más que analizar sistemáticamente cada tipo de OES o los instrumentos fundamentales de financiación y cómo se ajustan a las diferentes OES, esta ponencia propone una presentación ilustrativa basada en estudios de caso. Al hacerlo, partimos de lo abstracto y vemos cómo las OES realmente utilizan varios instrumentos financieros para realizar sus operaciones. Ejemplos concretos ilustran las oportunidades de innovación y mejoramiento.

Hemos tenido en cuenta varios criterios antes de seleccionar los estudios de caso. Primero, con el objetivo de presentar un panorama equilibrado y hacer comparaciones, los estudios de caso fueron seleccionados en países desarrollados y en desarrollo. Segundo, para tener una perspectiva histórica, se examinaron OES “viejas” y “modernas”. Las OES “viejas” ilustran la mezcla tradicional de medios de financiamiento que han predominado entre las OES con más de 20 años de fundadas, mientras que las OES “modernas” ilustran las innovaciones en la utilización de diferentes tipos de

financiamiento. Tercero, se consideró la salud financiera y el crecimiento potencial de las OES.

Los estudios de caso fueron seleccionados en el Reino Unido, Quebec y Kenya. El Reino Unido ofrece un panorama de la estructura anglosajona de la economía social; Quebec brinda una perspectiva de la antigua tradición de economía social dentro de los países francófonos y el estudio de caso de Kenya describe la economía social desde la perspectiva de un país en desarrollo. Después de haber seleccionado a los países, se analizó una lista de OES en cada uno de ellos. Las OES fueron agrupadas según el número de años de operación, los tipos de actividades que realizaban y los instrumentos financieros que utilizaban. Esta división nos permitió seleccionar finalmente tres organizaciones que son representativas del sector (The Wise Group, Alimentation Coop Port-Cartier y la Cooperativa de Ganaderos de Githunguri en el Reino Unido, Quebec y Kenya, respectivamente). Los estudios de caso ilustran la accesibilidad de diferentes tipos de financiamiento (por ejemplo, fondos de membresía, subvenciones, deuda, capital propio y cuasi-capital propio), cómo se combinan y cómo se utilizan.

Estudio de caso 1: The Wise Group

The Wise Group fue fundado en 1983 originalmente como una iniciativa de conservación de energía. En los últimos 25 años, ha crecido de una OES pequeña en Glasgow a una fuerte empresa social, con una facturación de 20 millones de libras esterlinas (33,1 millones de dólares de los Estados Unidos) en 2009. Actualmente, es una de las principales empresas sociales en el Reino Unido. Ofrece servicios centrados en el empleo y apoyo a miles de persona, emplea a más de 400 trabajadores y opera en más de 200 establecimientos en toda Escocia y el nordeste de Inglaterra. Se centra en la provisión de tres servicios fundamentales (empleabilidad y creación de habilidades, regeneración comunitaria y desarrollo sostenible). En 2008, celebró su vigésimoquinto aniversario y ganó el Premio a la Empresa Social del Año en el Reino Unido (The Wise Group, 2009).

Actualmente, The Wise Group no recibe grandes subvenciones del gobierno. Con el paso de los años, ha combinado subvenciones de diferentes fuentes (por ejemplo, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, subvenciones de los gobiernos central y local) y el financiamiento de la deuda para realizar sus operaciones. A continuación, la Tabla 2 destaca ejemplos de sus vías de financiamiento.

Tabla 2: Vías de financiamiento utilizadas por The Wise Group

Subvenciones	Financiador: The Big Lottery
	Cantidad: 2 millones de libras esterlinas (3,3 millones de dólares de los Estados Unidos)
	Período: julio de 2008 a diciembre de 2010
	Condicionalidades: <ul style="list-style-type: none"> • Reconoce el uso de subvenciones en los informes y cuentas anuales; • Presenta informes regularmente como se requiere; • Está disponible para reuniones con los financiadores; • Permite el acceso a los registros y oficinas.
	Utilización: Utilizadas para financiar el proyecto Routes out of Prison. Fondos restringidos a usos específicos como financiar parcialmente los costos de personal, gastos generales de proyectos y otros costos de operación.
Créditos blandos	Financiador: Scottish Investment Fund
	Cantidad: 900 000 libras esterlinas (1,4 millones de dólares de los Estados Unidos) (junio de 2009)
	Período: 10 años
	Condicionalidad: Es una mezcla de un préstamo y una subvención. Aunque la subvención no es reembolsable, el préstamo es a más de diez años con una tasa de interés del 8 por ciento.
	Utilización: Puede utilizarse para casi todo lo que cree capacidad, aptitudes y sostenibilidad financiera, permitiendo así que la institución firme más contratos y genere excedentes que serán invertidos nuevamente en la institución para continuar su misión social.
Otros productos de la deuda	Préstamos bancarios y sobregiros: 144 024 libras esterlinas (239 191 dólares de los Estados Unidos) (diciembre de 2000)
	Otros préstamos que vencen después de un año: 268 000 libras esterlinas (445 145 dólares de los Estados Unidos) (diciembre 2000)
	Venta a plazos: 113 413 libras esterlinas (188 417 dólares de los Estados Unidos) (diciembre 2000)

Nota: Los datos fueron recopilados de declaraciones financieras y otros informes entre 2000 y 2009.

Durante la última década, The Wise Group ha tenido que depender considerablemente de varias fuentes de financiación para realizar sus operaciones, incluyendo subvenciones del gobierno y otras fuentes. Actualmente, recibe subvenciones de financiadores como el Fondo Social Europeo y The Big Lottery UK. Estos fondos son destinados a proyectos específicos y están restringidos a usos bien definidos, como se muestra en la Tabla 2. Por ejemplo, las subvenciones del Fondo Social Europeo fueron destinadas a financiar su proyecto de Empleo Transicional, mientras que las provenientes de

The Big Lottery fueron utilizadas para financiar el proyecto Routes out of Prison (Roop). Estas subvenciones están limitadas a un período específico, por lo que se necesitan otras fuentes de financiamiento. Para asegurar la flexibilidad y minimizar los efectos negativos de las subvenciones, The Wise Group utilizó productos de la deuda como préstamos bancarios, sobregiros (especialmente entre 2000 y 2005) y la venta a plazos.⁵ Utiliza la venta de tierra, edificios y otros renglones a plazos, y estos arrendamientos operativos se extienden durante varios años, lo que le permite a la empresa administrar mejor sus recursos financieros. Los permisos de venta a plazos permiten a The Wise Group utilizar lo que necesita sin gastar grandes sumas de dinero a la vez. La última vez que utilizó la facilidad de sobregiro fue en 2006. Para asegurar su sostenibilidad, The Wise Group está centrado actualmente en generar sus propios ingresos para depender menos de las fuentes externas de financiamiento.

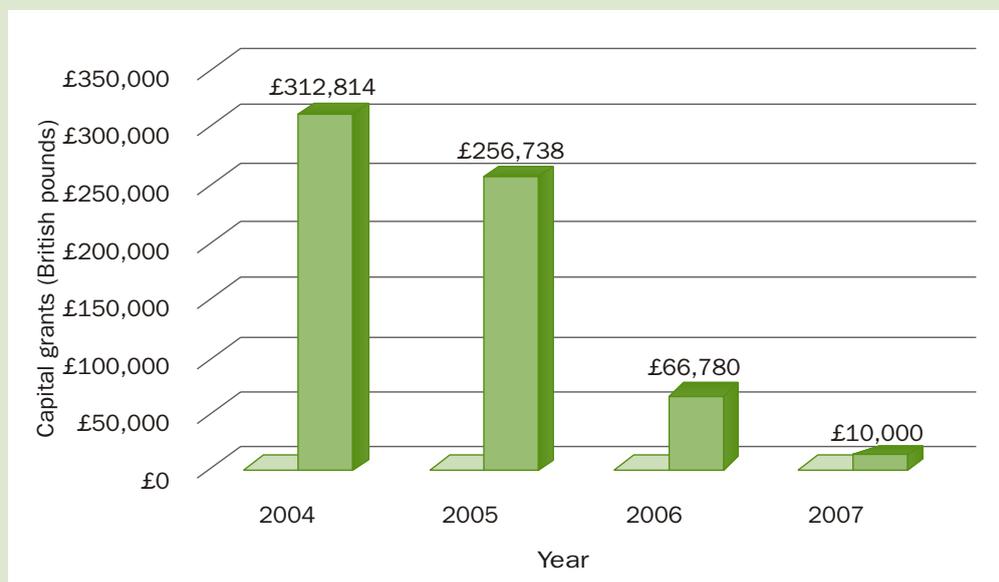
Esto explica por qué The Wise Group se presenta a licitación para ofrecer programas y servicios al gobierno. Por ejemplo, en 2009, The Wise Group y sus socios ganaron un contrato de cinco años por más de 120 millones de libras esterlinas (199 millones de dólares de los Estados Unidos) para implementar el programa de empleo Flexible New Deal del gobierno en Escocia. El contrato establece que The Wise Group implementará un enfoque plenamente integrado sobre empleo y habilidades y brindará apoyo a la medida, innovador y flexible a cada cliente en las comunidades destinatarias. El excedente generado de estos contratos hace posible que The Wise Group pague sus deudas e invierta nuevamente para continuar su misión. El 31 de diciembre de 2009, su excedente ascendía a 66 392 libras esterlinas (110 279 dólares de los Estados Unidos).

Figure 1: Capital grants received by The Wise Group

La trayectoria y sólida base de activos de The Wise Group le permiten obtener continuamente los diferentes tipos de financiamiento que necesita para realizar sus operaciones. En 2006, tenía activos tangibles por valor de 4 375 660 libras esterlinas (7 267 485 dólares de los Estados Unidos) que aumentaron a 6 925 326 libras esterlinas (11 501 840 dólares de los Estados Unidos) en 2009. Su eficiente combinación de subvenciones y financiamiento de la deuda, unido a su creciente utilización de fondos contractuales, asegura el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo. Esto también le ha permitido establecer una relación estable con los financiadores y atraer nuevas inversiones.

En la última década, The Wise Group ha reducido gradualmente su dependencia de las subvenciones. Actualmente, no recibe grandes subvenciones del gobierno; mientras que en 2000 recibió 1 032 892 libras esterlinas (1 715 371 dólares de los Estados Unidos) de esta fuente. En 2000, subvenciones por valor de 14 469 443 libras esterlinas (23 964 732 dólares de los Estados Unidos) constituyeron una vía fundamental de financiación; en realidad, las subvenciones representaron alrededor del 90 por ciento de todos los fondos externos recibidos. En la actualidad, las subvenciones constituyen un porcentaje menor de los recursos financieros. The Wise Group ha cerrado esta brecha mediante la generación de sus propios ingresos a través de la firma de varios contratos, como se describió anteriormente. The Wise Group también experimentó un descenso gradual de las subvenciones de capital, de 312 814 libras esterlinas (517 975 dólares de los Estados Unidos) en 2004 a 256 738 libras esterlinas (425 107 dólares de los Estados Unidos) en 2005, 66 780 libras esterlinas (110 590 dólares de los Estados Unidos) en 2006 y finalmente 10 000 libras esterlinas (16 558 dólares de los Estados Unidos) en 2007 (Consulte la Figura 1).

⁵ Como garantía del sobregiro, el Banco de Escocia mantiene una garantía estándar sobre su local en 72 Charlotte Street, Glasgow, y un bono y una carga flotante sobre todos los activos de The Wise Group pospuesto al que posee el Ayuntamiento de la Ciudad de Glasgow por una deuda de 268 000 libras esterlinas (443 631 dólares de los Estados Unidos), incluyendo créditos que vencen después de más de un año. También, el préstamo del Ayuntamiento de la Ciudad de Glasgow (en 2000) no tenía un período fijo de pago y estaba libre de intereses.

Figura 1: Subvenciones de capital recibidas por The Wise Group

Fuente: Informe financiero de The Wise Group (2005- 2008)

Tabla 3: Subvenciones de capital expresadas en un porcentaje del excedente operativo neto

Año	Porcentaje
2004	252.6
2005	109.8
2006	14.8

Estudio de caso 2: Alimentation Coop Port-Cartier

Muchos residentes de Port-Cartier habían estado descontentos con los productos y servicios ofrecidos por Provigo, un vendedor minorista de víveres en Quebec con más de 300 tiendas y franquicias en toda la provincia. Es por esta razón que se fundó Alimentation Coop Port-Cartier en 2004 para proveer mejores productos y servicios a los residentes de Port-Cartier. Tiene más de 1 200 miembros y el 40 por ciento de ellos provienen de hogares dentro de Port-Cartier. Sus proyectos hasta ahora han sido realizados en asociación con varias instituciones como la Agencia de Desarrollo Económico de Port-Cartier, la Federación de Cooperativas de Alimentos de Quebec, el Fiducie du Chantier de l'économie sociale, Investissement Quebec, la Caisse d'économie solidaire y la Caisse populaire Desjardins de Port-Cartier.

Alimentation Coop Port-Cartier, una cooperativa "moderna" con vías de financiamiento innovadoras, utiliza la subscripción de miembros, subsidios, financiamiento de la deuda y cuasi-capital propio para realizar sus actividades, como ilustra la Tabla 4 a continuación.

Tabla 4: Vías de financiamiento utilizadas por Alimentation Coop Port-Cartier

Fondos de membresía	Cantidad: 450 000 dólares del Canadá (454 591 dólares de los Estados Unidos) (2007)
	Período: Ininterrumpido
	Utilización: Funcionamiento diario de la cooperativa
Financiamiento de la deuda	Financiadore: Caisse d'économie solidaire Desjardins
	Cantidad: 900 000 dólares del Canadá (909 182 dólares de los Estados Unidos)
	Período: Pagado después de 8 años
	Tasa de interés: 8,5 por ciento
	Utilización: Compra de equipos
Cuasi-capital propio	Financiadore: Fiducie du Chantier de l'économie sociale
	Cantidad: 750 000 dólares del Canadá (757 652 dólares de los Estados Unidos)
	Período: moratoria de 15 años para el pago del capital
	Tasa de interés: 7,37 por ciento
	Condicionalidad: Los préstamos son otorgados sobre la base de paquetes de financiamiento en los cuales los préstamos representan no más del 35 por ciento de los costos relacionados con el proyecto.
	Utilización: Compra de tierras, construcción del supermercado y capital de trabajo
Financiadore: Sobey's	

	Cantidad: 700 000 dólares del Canadá (707 142 dólares de los Estados Unidos). 500 000 dólares del Canadá (505 101 dólares de los Estados Unidos) que serán pagados sin intereses.
	Período: Reembolsable después de 10 años
	Utilización: Construcción del supermercado, compra de equipos
Subsidios	Financiador: Centro de Desarrollo Local y Sobey's
	Cantidad: 20 000 dólares del Canadá + 91 652 dólares del Canadá (92 587 dólares de los Estados Unidos), respectivamente
	Período: Recibe subsidios por al menos 10 años
	Utilización: Gastos operacionales, compra de equipos, apoyo al financiamiento de la hipoteca

Fuente: Réseau d'Investissement Social du Québec para el Fiducie du Chantier de l'Économie Sociale (2007).

Alimentation Coop Port-Cartier obtiene fondos de los miembros a través de una suscripción de 200 dólares del Canadá (252 dólares de los Estados Unidos) por miembro. En 2007, recaudó un total de 420 000 dólares del Canadá (424 285 dólares de los Estados Unidos). Los fondos de esta fuente se utilizan en el funcionamiento diario de la cooperativa. Los fondos de membresía son flexibles, fáciles de acceder y gestionar y no están sujetos a informes complicados. Estos fondos le permiten realizar actividades relacionadas con la venta de sus productos (por ejemplo, productos de panadería, carne, pescado, alimentos elaborados, frutas y vegetales, vino y tabaco). Además, Alimentation Coop Port-Cartier recibe subsidios del Centro de Desarrollo Local y Sobey's. Los subsidios desempeñan un papel significativo ya que cubren parcialmente los gastos operativos. Además de los fondos de membresía y los subsidios, la cooperativa utiliza el financiamiento de la deuda. La mayoría de sus préstamos son subsidiados y necesitan ser pagados al menos después de cinco años. En 2007, recibió un préstamo de 900 000 dólares del Canadá (909 182 dólares de los Estados Unidos) de la Caisse d'économie solidaire Desjardins para ser pagados después de ocho años con una tasa de interés de 8,5 por ciento. Otros paquetes de préstamos tienen que ser pagados después de cinco o diez años. Los préstamos a largo plazo aseguran la estabilidad y le dan a la cooperativa la capacidad de hacer planes a largo plazo ya que tiene los recursos financieros.

Además de las vías de financiamiento antes mencionadas, Alimentation Coop Port-Cartier utiliza cuasi-capital propio o capital paciente. El cuasi-capital propio o capital paciente es una mezcla de subsidios y préstamos o capital propio, muy a menudo con términos de pago flexibles. En 2007, recibió 750 000 dólares del Canadá (757 652 dólares de los Estados Unidos) del Fiducie du Chantier de l'économie sociale en forma de capital paciente sin pago de capital por 15 años. De esta suma, 500 000 dólares del Canadá (505 101 dólares de los Estados Unidos) fueron ofrecidos como capital paciente de bienes raíces para financiar los costos asociados directamente con la adquisición de edificios o la renovación de activos de bienes raíces, mientras que los restantes 250 000 dólares del Canadá (252 550 dólares de los Estados Unidos) fue ofrecido como capital paciente de operaciones para financiar los costos vinculados con el capital de trabajo, el lanzamiento de nuevos productos o la compra de equipos. La utilización del capital paciente asegura una mejor capitalización de la cooperativa. Ese mismo año, también recibió 700 000 dólares del Canadá (707 142 dólares de los Estados Unidos) en forma de financiamiento de cuasi-capital propio de Sobey's. De esta cantidad, 500 000 dólares del Canadá (505 101 dólares de los Estados Unidos) está libre de intereses, y la suma total tiene que pagarse después de diez años. La financiación de la deuda y el cuasi-capital propio constituyen las principales vías de financiamiento utilizadas por Alimentation Coop Port-Cartier.

Estudio de caso 3: Cooperativa de Ganaderos de Githunguri

Kenya tiene una trayectoria de desarrollo de cooperativas, caracterizada por un gran crecimiento e importantes contribuciones a la economía nacional. Según el Ministerio de Desarrollo Cooperativo y Mercadeo, el número de cooperativas registradas creció de 9 444 en 2000 a 11 968 en 2008. Aproximadamente el 80 por ciento de los Kenyanos reciben sus ingresos directa o indirectamente de actividades cooperativas (Ministerio de Desarrollo Cooperativo y Mercadeo, 2009). En el sector agrícola, las cooperativas han gestionado más del 72 por ciento de las ventas de café, el 95 por ciento de las ventas de algodón y el 76 por ciento de las ventas de productos lácteos (Wanyama, 2009). Kenya tiene una de las mayores industrias lácteas del África Subsahariana, lo que explica por qué decidimos centrarnos en un estudio de caso sobre esta industria.

La Cooperativa de Ganaderos de Githunguri fue escogida debido a su larga historia en el sector lechero de Kenya. Fue registrada en 1961 con una membresía de 31 pequeños ganaderos en la División de Githunguri. Es representativa de una cooperativa de un país en desarrollo que ha vencido muchas dificultades durante años y finalmente se ha establecido exitosamente en el mercado. Según un informe de la USAID (2008), es la cooperativa de ganaderos más exitosa de Kenya. Desempeña un importante papel en la comercialización de la leche que producen sus miembros, la cual es procesada y empacada en forma de leche fresca, yogurt, mantequilla, ghee y crema de la marca "Fresha". En 2004, estableció su propia planta procesadora de leche, que le permite acceder a un amplio mercado a través de la adición de valor. La cooperativa se transformó en uno de los mayores procesadores de productos lácteos en Kenya. La Cooperativa de Ganaderos de Githunguri ha crecido a 17 000 miembros registrados con una facturación anual de 3 000 millones de chelines de Kenya (32,4 millones de dólares de los Estados Unidos).

Tabla 5: Vías de financiamiento utilizadas por la Cooperativa de Ganaderos de Githunguri

Fondos de membresía	Financiador: Miembros de la cooperativa
	Período: Ininterrumpido
	Utilización: Construcción de una planta procesadora de leche
Financiamiento de la deuda	Financiador: Oiko Credit
	Cantidad: 1 367 524 dólares de los Estados Unidos (2002)
	Período: Pagable en seis años
	Tasa de interés: 9 por ciento
	Utilización: Construcción de una planta procesadora de leche y compra de equipos para la planta Recibió más préstamos concesionales del mismo financiador en 2003 (1 266 936 dólares de los Estados Unidos) y 2006 (964 599 dólares de los Estados Unidos). Este préstamo se utilizó para comprar equipos adicionales.

Subvenciones

Financiador: Clubes Rotarios (norte de los Países Bajos)
Cantidad: 115 176 de dólares de los Estados Unidos
Condicionalidad: Las granjas de destinatarios de subvenciones tienen que servir de granjas de capacitación para otros granjeros en el distrito
Utilización: Mejoramiento de las instalaciones de las granjas

Fuente: USAID, Oiko Credit y Cooperativa de Ganaderos de Githunguri

Como se muestra en la Tabla 5, la Cooperativa de Ganaderos de Githunguri tiene acceso a tres vías de financiamiento: fondos de membresía, subvenciones y financiamiento de la deuda. Los miembros pagan cuotas de membresía y compran al menos 50 acciones ordinarias a un valor nominal de 20 chelines de Kenya (0,2 dólares de los Estados Unidos) cada una. También tiene acciones pagadas por los miembros para satisfacer necesidades específicas de la cooperativa, que son liquidadas a los miembros después de un período acordado. Los fondos de los miembros se utilizaron para construir su planta procesadora de leche. Aunque la Cooperativa de Ganaderos de Githunguri data de 1961, su negocio tangible adquirió forma en 2002 cuando, en medio de la incertidumbre, la Africa Project Development Facility (AFDP), una iniciativa de apoyo a pequeña y mediana escalas del Banco Mundial, ayudó a desarrollar un estudio de factibilidad y fuentes de financiamiento. El financiador del AFDP, Oiko Credit, una institución financiera con sede en los Países Bajos, ofreció un préstamo blando de 950 000 euros (1 367 524 dólares de los Estados Unidos), pagable en seis años.⁶ Desde entonces, esta cooperativa ha estado utilizando el financiamiento de la deuda regularmente. En 2003, Oiko Credit ofreció otro paquete de préstamos de 880 000 euros (1 266 936 dólares de los Estados Unidos) para la compra de equipos para la planta procesadora de leche. Estos préstamos le permitieron ampliar sus actividades. Debido al crecimiento sin precedentes de la cooperativa, Oiko Credit desembolsó un préstamo adicional de 670 000 euros (964 599 dólares de los Estados Unidos) en 2006 para financiar la compra de equipos adicionales. Su alto grado de capitalización e ingresos generados de la venta de sus productos lácteos le ha permitido ampliar las operaciones continuamente y pagar los préstamos.

La cooperativa también se ha beneficiado de subvenciones de los Clubes Rotarios del norte de los Países Bajos. Los Clubes Rotarios apoyaron a 40 granjeros con 2 000 euros (2 879 dólares de los Estados Unidos) para cada uno para que mejoraran las instalaciones de sus granjas. Además, ofrecen la asistencia técnica y administrativa necesaria para la sostenibilidad de las cooperativas.

⁶ Oiko Credit ofrece créditos a instituciones de microfinanza, pequeñas y medianas empresas y organizaciones comerciales.

10.6 Conclusiones

Estos estudios de caso arrojaron luz sobre los diferentes tipos de financiamiento utilizados por las OES, cómo se combinan y cuán sostenible son. Independientemente de su ubicación geográfica, las OES necesitan diversificar su base de financiación para mitigar el riesgo. Además, las OES tienen que conocer los tipos de financiamiento adecuados para satisfacer sus necesidades y cómo combinarlos mejor.

Estos estudios de caso también destacan el hecho de que las OES necesitan diferentes tipos de financiamiento en varias etapas de sus ciclos de vida. Consciente de su etapa en el ciclo de vida, Alimentation Coop Port-Cartier buscó fuentes a largo plazo para financiar su crecimiento. El capital paciente de 750 000 dólares del Canadá (757 652 dólares de los Estados Unidos) ofrecido por el Fiducie du Chantier de l'économie sociale con una moratoria de pago de capital de 15 años asegura una base sólida que es vital para su sostenibilidad. Los financiadores tienen que desarrollar una comprensión de las OES para estructurar los fondos que mejor se adapten a ellas. Esto es precisamente lo que ha hecho el Fiducie du Chantier de l'économie sociale en Quebec. El fracaso en tener esto en cuenta obliga a las OES a sobrevivir "precariamente" y a adoptar medidas provisionales a corto plazo y a menudo caras.

Todas las OES se centran en un objetivo doble, pero difieren en la estructura jurídica, gobernanza,

función y necesidades de financiamiento. Estos factores entran en juego cuando analizamos sus mecanismos de financiación. Generalmente, las OES con una base de miembros generan algunos fondos de las cuotas de membresía y las acciones. Las cuotas de membresía son una forma muy conveniente y simbólica de acceder al financiamiento y dan a las OES más flexibilidad sobre cómo utilizar los fondos. Esto es porque la OES responde a sus miembros, quienes creen en el trabajo de la organización. Sin embargo, las cuotas de membresía son insuficientes para resolver las necesidades operativas. Se necesitan otras fuentes de financiamiento, como las subvenciones, deuda, quasi-capital propio y capital propio. Sin embargo, la utilización de estas fuentes externas de financiación puede hacer que las OES pierdan de vista su misión original y se inclinen más a satisfacer a sus financiadores.

En la vida real, existen más desigualdades que igualdades entre la oferta y la demanda de financiamiento. Por ejemplo, hay una suma sustancial de capital de préstamo disponible y poco capital propio o quasi-capital propio, lo cual provoca un desequilibrio en los mercados de capital y préstamos para las OES. La oferta de capital de préstamo, especialmente en términos de mercado, generalmente excede la demanda, y la oferta de capital propio usualmente es menor que la demanda (OCED, 2009). Es necesario analizar más profundamente la oferta y la demanda de fondos en la economía social mediante la observación de las estructuras jurídicas y los tipos de financiamiento.

Capítulo 11: La economía social y el desarrollo local comunitario: lecciones de la experiencia de Quebec

11.1 Resumen

En las últimas décadas, han surgido en muchos países el desarrollo local y el apoyo a la economía social como estrategias importantes para el desarrollo socioeconómico exitoso. Los gobiernos y las organizaciones de la sociedad civil han adoptado una amplia gama de políticas y prácticas para fomentar un enfoque descentralizado sobre el desarrollo que integra variados medios y objetivos.

La experiencia en Quebec (Canadá) ha sido particularmente innovadora. Su enfoque ha enfatizado estrategias ascendentes, la asociación entre la sociedad civil y los gobiernos locales, la aplicación en contextos rurales y urbanos y la utilización de las empresas de economía social como instrumento del desarrollo.

Los siguientes estudios de caso en Quebec ilustran el potencial de un enfoque comunitario sobre el desarrollo local que incluye la contribución de la economía social. Muestran cómo las asociaciones entre varios interlocutores han creado resultados tanto concretos como intangibles. Describen la experiencia de Quebec en los entornos urbanos, con el establecimiento de corporaciones económicas de desarrollo comunitario, y en los entornos rurales, con una política de desarrollo rural elaborada en colaboración con las partes interesadas.

Este artículo concluye con la presentación de algunas lecciones aprendidas y los desafíos de los diseñadores de políticas y las organizaciones de la sociedad civil.

11.2 Antecedentes

Los desafíos planteados por el Programa de Trabajo Decente de la Organización Internacional del Trabajo

(OIT) son complejos y requieren de una gran variedad de acciones e intervenciones en todos los niveles por parte de los interlocutores públicos, privados y de la sociedad civil. Los objetivos del Programa de la OIT (por ejemplo, la creación de empleos, garantía de los derechos en el trabajo, extensión de la protección social y promoción del diálogo social) no pueden lograrse simplemente a través de las intervenciones de los gobiernos, ni pueden dejarse exclusivamente a las fuerzas del mercado con la esperanza de que los efectos del crecimiento económico se extenderán poco a poco para mejorar la calidad de vida en las comunidades locales. Esto es particularmente cierto para los grupos vulnerables, incluyendo los jóvenes, mujeres y personas con discapacidades, quienes históricamente han sido excluidos de los impactos positivos de las estrategias de desarrollo en las economías tradicionales y de los procesos de desarrollo. El desarrollo local y la economía social ofrecen oportunidades para incluir y empoderar a los grupos que han padecido la exclusión social y económica.

El papel de desarrollo socioeconómico sostenible surgió en el campo de la política pública en la década de 1980 y se ha fortalecido desde entonces. Las estrategias de desarrollo local han sido implementadas en muchos países, particularmente para apoyar la creación de empleos a través de pequeños y medianos negocios para integrar a los desempleados y descentralizar algunos servicios públicos. Estas estrategias han permitido la flexibilidad e innovación requeridas para producir resultados concretos eficaces.

Además de los impactos medibles de estos procesos, el desarrollo local también ha desempeñado un importante papel en la creación de la cohesión social y el fortalecimiento del capital social. Más recientemente, la necesidad de responder a los

problemas ambientales ha reforzado la importancia de las estrategias locales. En muchos países, la importancia de las compras locales, la soberanía alimentaria local y el creciente movimiento a favor de un mayor control local sobre los recursos han contribuido a subrayar la importancia estratégica de los enfoques de desarrollo local.

Actualmente, la mayoría de los países de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCED) y muchas jurisdicciones africanas, asiáticas y latinoamericanas han adoptado estrategias de desarrollo local como parte integral de las estrategias de desarrollo o los procesos de descentralización.

¿Cuáles son las condiciones para el surgimiento de procesos exitosos de desarrollo social? ¿Cómo puede la economía social lograr su potencial pleno como instrumento para crear comunidades saludables? La experiencia de Quebec es una interesante ilustración de este fenómeno.

11.3 El papel de las organizaciones comunitarias de desarrollo local

La investigación y la práctica muestran que las organizaciones de desarrollo local desempeñan un papel fundamental en la movilización de una gran variedad de recursos para crear o consolidar empleos, integrar a los grupos marginados y crear la cohesión social.

Las organizaciones de desarrollo local tienen diferentes formas de gobernanza, en dependencia del contexto nacional. En algunos países, los funcionarios electos desempeñan un papel fundamental y a veces exclusivo en la dirección de estas entidades. Sin embargo, las lecciones aprendidas de la experiencia de Quebec han demostrado que las organizaciones de desarrollo local más eficaces involucran la participación activa de interlocutores no gubernamentales, incluyendo las asociaciones comunitarias, negocios locales, empresas de economía social y movimientos sociales que pueden incluir a las organizaciones de trabajadores y a otras instituciones locales. En consecuencia, estos tipos de organizaciones son consideradas organizaciones comunitarias de desarrollo local (OCDL)

En Quebec, como en cualquier parte, el mandato o misión de las OCDL está enfocado generalmente a estimular la creación de empleos y el desarrollo socioeconómico general. Sin embargo, estas organizaciones se diferencian de las agencias tradicionales de desarrollo económico debido a su potencial para reforzar la cohesión social y movilizar los recursos locales en un proceso de empoderamiento comunitario. Debido a su proximidad a las realidades locales, están ubicadas estratégicamente para poder implementar enfoques integrados de desarrollo, combinar los objetivos sociales, económicos y ambientales y responder a las necesidades no satisfechas. En este sentido, las OCDL a menudo están mejor equipadas para implementar estrategias verdaderas de desarrollo sostenible a favor de medios de vida sostenibles y la reducción de la pobreza, porque los vínculos entre los impactos ambientales, económicos, sociales y culturales del desarrollo resultan más fáciles de identificar y reforzar en el nivel local.

11.4 El papel de la economía social en el desarrollo local

Históricamente, las organizaciones y empresas de economía social han sido un componente fundamental del desarrollo local comunitario. Las cooperativas, sociedades mutuales y asociaciones surgen en respuesta a las necesidades y/o aspiraciones colectivas de las comunidades. Las características básicas de las organizaciones de economía social están en armonía con los procesos de desarrollo local comunitario: propiedad colectiva, beneficios para la gobernanza democrática de la comunidad y objetivos sociales y económicos combinados. Las estrategias de desarrollo local dependen del desarrollo endógeno y el emprendimiento local; la empresa colectiva está bien adaptada a estos procesos.

En dependencia del contexto nacional y local, las organizaciones y empresas de economía social desempeñan diferentes papeles en el desarrollo local. Aunque estas empresas operan en una amplia gama de sectores, algunos de los ejemplos más comunes son:

- satisfacer las necesidades básicas: asistencia médica, producción de alimentos, cocinas

- colectivas, vivienda, cuidado de los niños, alfabetización, cuidado en el hogar;
- desarrollar recursos naturales: agricultura, silvicultura comunitaria, energía alternativa;
- mejorar la calidad de vida: cultura, recreación, comercio local, medios de comunicación comunitarios;
- apoyar a los grupos marginados: integración social y en el trabajo, servicios para las personas con discapacidades; y
- crear empleos y desarrollo económico: cooperativas de trabajadores, turismo social, artesanía, cooperativas financieras y sociedades mutuales, manufactura, segunda y tercera transformaciones de los recursos naturales.

Las OCDL han tenido éxito en revitalizar las comunidades cuando son capaces de estimular el

desarrollo endógeno a través de la movilización de los recursos locales. La economía social está en el centro de esta estrategia de desarrollo. Sin embargo, para poder triunfar, es necesario que las empresas de economía social tengan acceso a los instrumentos de desarrollo adecuados, incluyendo los productos de financiamiento e inversión, oportunidades de mercado, formación y creación de capacidades e investigación y desarrollo.

En resumen, para que las organizaciones de economía social puedan florecer y asegurar un impacto substancial en el desarrollo local, es esencial que exista un ambiente favorable de política.

Estudio de caso: Desarrollo local y la economía social en la zona urbana de Quebec

A principios de la década de 1980, la ciudad de Quebec enfrentaba serias dificultades económicas. La decadencia industrial, los impactos de la crisis económica y la expansión urbana descontrolada habían provocado un severo incremento de la pobreza y el desempleo en muchos barrios urbanos. Estaba surgiendo la nueva política social inspirada por el trabajo a corto plazo para las estrategias de bienestar. A esta situación se oponían las organizaciones comunitarias y laborales que demandaban empleo sostenible y decente para la población local.

Los interlocutores sociales tradicionales comenzaron un proceso de desarrollo económico comunitario que condujo a la creación de las primeras corporaciones económicas de desarrollo comunitario (CEDC) en tres barrios. Estas organizaciones se opusieron a las teorías económicas que prometían que un gran crecimiento económico 'se extendería poco a poco' a las comunidades y resolvería los problemas socioeconómicos. Era evidente para los iniciadores de este movimiento de desarrollo social que solo la acción comunitaria y los nuevos tipos de asociaciones en el desarrollo económico podrían responder adecuadamente a los desafíos locales, incluso en un entorno urbano. Les tendieron la mano a los empresarios locales, instituciones locales y autoridades municipales, regionales y federales para apoyar un proceso de revitalización comunitaria basada en la movilización de la comunidad y las asociaciones.

Estas asociaciones colaborativas comunitarias representaron un gran cambio cultural en Quebec. Al mismo tiempo, ocurrió un cambio similar y muy importante dentro del movimiento sindical que dio lugar a la creación de fondos de pensiones respaldados por los trabajadores. Actualmente, esos fondos gestionan más de 8 000 millones de dólares de activos de fondo de pensión con el objetivo expreso de crear y mantener el empleo en las PYME, incluyendo las empresas de economía social, en todo Quebec. Se celebraron importantes debates antes de que la idea de que un sindicato podía hacer más que negociar mejores acuerdos colectivos y debía participar en el desarrollo económico fuera aceptada ampliamente.

Más de 25 años después, estas organizaciones locales (iniciadas por grupos comunitarios enfrascados en los asuntos de salud, vivienda, bienestar y otros temas) se han convertido en importantes asociaciones no lucrativas con una membresía y gobernanza que incluyen a los sindicatos, el sector privado, grupos comunitarios, interlocutores culturales, instituciones y residentes locales. El modelo ha sido reproducido en todas las principales áreas urbanas de Quebec. Las CEDC participan en diversas actividades, incluyendo el apoyo al desarrollo empresarial a través de la economía social y las PYME tradicionales, gestión de los fondos locales de inversión, planificación urbana, capacitación, integración social y apoyo al desarrollo cultural.

Las CEDC reciben apoyo de los tres niveles del gobierno. El Gobierno del Canadá alienta sus actividades en el campo del desarrollo de las PYME a través de su oficina de desarrollo regional en Quebec, *Développement économique Canada*. El Gobierno (provincial o regional) de Quebec ofrece apoyo substancial en colaboración con la ciudad de Montreal, como parte de la política de desarrollo local de Quebec. Esta política, adoptada en 1997, apoyó la creación de centros de desarrollo local (CDL) en todo Quebec. Los CDL ayudan a formas tradicionales y colectivas de emprendimiento local a través de empresas de economía social. La gobernanza de estos CDL está determinada por los funcionarios locales electos; la ley requiere, como mínimo, la participación de representantes de los sectores privado y de economía social. Sin embargo, las CEDC han podido mantener su estructura original de gobernanza basada en la participación de varios interlocutores de la sociedad civil.

Actualmente existen 13 CEDC en ciudades de Quebec que cubren territorios con una población total de 1 600 000. Sus juntas voluntarias están compuestas por más de 400 personas de diferentes orígenes (por ejemplo, organizaciones comunitarias, negocios, organizaciones culturales, sindicatos, instituciones financieras municipales y locales). Las juntas son elegidas por los miembros a través de un proceso de colegios electorales.

Las CEDC apoyan el emprendimiento local mediante la provisión de asistencia técnica, capacitación, asesoramiento y creación de redes. Apoyan el desarrollo empresarial en colaboración con servicios especializados a escala regional. También han sido importantes agentes de cohesión social a través de su participación en los procesos de desarrollo para reconciliar preocupaciones e intereses diversos y mejorar la calidad de vida. Participan en asuntos de planificación urbana, vitalidad cultural, etcétera. Un aspecto importante de su trabajo es el desarrollo de la fuerza laboral y la integración de las poblaciones destinatarias, lo cual desarrollan en colaboración con servicios públicos de empleo descentralizados.

El impacto de las CEDC fue evaluado en un estudio del período 2007-2008. Durante ese tiempo, nueve CEDC en Montreal apoyaron a 2 250 empresas a través de servicios de asesoramiento e invirtieron 7 053 000 dólares en 254 empresas, de los cuales 2 410 000 dólares¹ se invirtieron en empresas de economía social. Estos fondos obtuvieron un total de 39 147 000 dólares y crearon 1 397 empleos. Las CEDC en otras cuatro ciudades pequeñas apoyaron a 245 empresas y crearon 1 372 empleos.

La experiencia de Quebec en el desarrollo social en comunidades urbanas a través de las CEDC se benefició de un contexto particularmente favorable para el diálogo social entre una amplia variedad de interlocutores. Quebec es una pequeña nación francófona dentro de América del Norte. Su

¹ Todas las referencias monetarias están en dólares del Canadá, que se cotizan aproximadamente a la par que el dólar de los Estados Unidos

supervivencia ha dependido de su capacidad colectiva para reafirmar su identidad cultural (que va más allá de los aspectos lingüísticos para abrazar una cultura política general influenciada por tradiciones europeas y norteamericanas) e integrar olas de nuevos inmigrantes y nuevas realidades culturales. En este contexto, el diálogo social se percibe como una parte esencial de la cultural política.

Sin embargo, esta experiencia ofrece grandes lecciones a otras jurisdicciones debido a las innovaciones sociales inherentes a su desarrollo. Los procesos iniciados por las organizaciones y movimientos sociales, las amplias alianzas locales y formas de gobernanza de múltiples interlocutores, el enfoque integrado de desarrollo, el apoyo de los tres niveles del gobierno y los flexibles instrumentos financieros, técnicos y de capacitación bajo el control local son todos elementos que pueden aplicarse y adaptarse a otros contextos. Sin embargo, estas innovaciones dependen de la capacidad de las autoridades públicas y los interlocutores sociales para abrirse a nuevas formas de colaboración y nuevos enfoques de desarrollo.

Estudio de caso: Desarrollo local y la economía social en la zona rural de Quebec

En Quebec, al igual que en muchas sociedades industrializadas, las comunidades rurales decrecieron cuando la mecanización agrícola condujo a una reducción de la demanda de mano de obra y a un subsecuente éxodo de las poblaciones rurales. Sin embargo, las regiones rurales no han sido confinadas a la agricultura por muchos años. En efecto, la población agrícola se convirtió en una minoría en el Canadá en 1956. La zona rural de Quebec está compuesta por personas de diferentes perfiles, habilidades e intereses. La infraestructura socioeconómica de estas comunidades ha cambiado y afronta muchos desafíos, como enfrentar el éxodo de la población, particularmente los jóvenes; crear empleos; mantener la vitalidad de los servicios de proximidad; y asegurar la coexistencia exitosa entre los residentes y la naturaleza.

Al mismo tiempo, se produjo una drástica disminución en la influencia y el papel de la iglesia en Quebec, que eliminó un importante pivote para las redes sociales. La zona rural de Quebec fue obligada a reinventarse y afirmar su voluntad para mantener comunidades rurales dinámicas. Este deseo encontró resistencia. En las décadas de 1960 y 1970, la zona rural de Quebec estuvo marcada por el cierre de poblados cuando el gobierno clausuró los servicios locales al considerarlos demasiado caros para la escasa población existente. Se demolieron edificios para evitar el regreso de los residentes y las personas fueron reubicadas en ciudades de mediano tamaño. Estos cierres dejaron profundas cicatrices y condujeron a una movilización de ciudadanos sin precedentes llamada 'Operación Dignidad'. Las comunidades rurales rechazaron los planes del gobierno y decidieron responsabilizarse de su propio desarrollo, creando proyectos colectivos. Actualmente, estas prácticas del gobierno han concluido, pero las comunidades rurales todavía tienen que buscar las vías para revitalizar sus comunidades.

El gobierno también aprendió del fracaso de las drásticas soluciones adoptadas hace 40 años y ha adaptado su enfoque. Para acompañar a las comunidades rurales en su búsqueda de soluciones promisorias de desarrollo, el Gobierno de Quebec, apoyado por los 'Socios de la Ruralidad', creó una Política Nacional sobre Ruralidad (PNR). La primera versión de esta política se implementó entre 2002 y 2007 y la segunda versión cubre de 2007 a 2014.

Los objetivos de la PNR 2007-2014 son:

1. Reforzar el papel de los funcionarios municipales electos y los Consejos Municipales Regionales (CMR) a favor del desarrollo rural.
2. Asegurar que cada territorio tenga los medios para actuar.
3. Alentar el desarrollo dinámico de cada territorio.
4. Continuar el desarrollo multiforme de comunidades rurales.
5. Favorecer la cooperación y la complementariedad entre las áreas rurales y urbanas.
6. Promover el estilo de vida rural.
7. Ofrecer apoyo concreto al gobierno en los procesos, estrategias y proyectos en las comunidades rurales.

Concretamente, la PNR representó una inyección de 280 000 000 de dólares por parte del Gobierno de Quebec en siete años. La política abarca 1 011 municipios y 34 comunidades de la Primera Nación con una población total de 1 913 910 en 2005.

Las empresas de economía social son importantes interlocutores en el desarrollo rural de Quebec. Los empresarios privados a menudo juzgan el mercado rural como demasiado pequeño para ser rentable. Las empresas de economía social que surgen de la movilización de los ciudadanos son por tanto la única opción. Son reconocidas como particularmente adecuadas para enfrentar los desafíos de las comunidades rurales. Las empresas de economía social ayudan a revitalizar los poblados y permiten la participación de los ciudadanos, haciendo que los poblados sean lugares atractivos para vivir. Permiten que las poblaciones rurales accedan a los servicios de proximidad. Tienen una gran presencia en la venta al detalle (por ejemplo, cooperativas de producción de alimentos, comercio de servicios múltiples con tienda de víveres, restaurantes y gasolinera), cooperativas de salud, guarderías, etcétera.

Las empresas de economía social también desempeñan un importante papel en ayudar a los ancianos a permanecer en su entorno a través de servicios de atención en el hogar y residencias de ancianos. Son esenciales para el turismo y la recreación, ya que contribuyen a la calidad de vida. Están muy presentes en el sector cultural porque crean museos, centros de interpretación, festivales, infraestructura para conciertos, etcétera. Estas iniciativas a menudo son desarrolladas por artistas y grupos de ciudadanos y las infraestructuras culturales frecuentemente son multifuncionales. En muchos poblados, un café cultural funciona también como restaurante o lugar de reunión, o puede ofrecer acceso a servicios de Internet de alta velocidad.

La economía social está activa en otros sectores también. En el sector de las comunicaciones, la radio comunitaria es a menudo la única fuente de información local. Las empresas de economía social también desarrollan proyectos para revitalizar el sector forestal (por ejemplo, producción forestal no maderable, producción de energía con biomasa forestal, recreación y turismo). A través de cooperativas y entidades no lucrativas, también están disponibles viviendas a precios asequibles en las comunidades rurales.

Las empresas de economía social son consecuentemente una importante fuente de creación de empleos. Por ejemplo, Multi-Services, una empresa de economía social en el sector de la atención en el hogar (que forma parte de una red de 100 empresas de economía social que emplea a más de 6 000 personas), emplea a más de 200 personas y es uno de los mayores empleadores en el CRM de Côte-de-Gaspé.

Varias medidas en la PNR han contribuido a reforzar la capacidad de las empresas de economía social en las comunidades rurales. En realidad, toda la política se basa en un enfoque participativo donde los funcionarios electos y los ciudadanos desempeñan un activo papel. Entre los varios instrumentos de desarrollo, la primera PNR creó 'pactos rurales'. Estos pactos son acuerdos entre el Gobierno de Quebec y los CRM para fortalecer la capacidad de las comunidades rurales para controlar su propio desarrollo. Un CRM, compuesto por funcionarios locales electos de todos los municipios, tiene que comprometerse a identificar las iniciativas de desarrollo más promisorias, que tienen que ser abiertas y participativas. A cambio, el Gobierno ofrece fondos para apoyar estas iniciativas. Los fondos del 'pacto rural' pueden utilizarse para apoyar proyectos municipales o empresas de economía social. Los proyectos son seleccionados a través de un proceso

descentralizado mediante el cual los funcionarios municipales locales estimulan la participación de los ciudadanos en el desarrollo local. Las autoridades municipales también tienen gran libertad para administrar estos fondos.

Desde 2007, los resultados de los pactos rurales incluyen:

- 5 011 proyectos apoyados;
- 80 000 000 de dólares aportados por el Gobierno de Quebec, que obtuvieron 680 000 000 de dólares en inversiones de otras entidades, incluyendo los fondos de inversión en el desarrollo local, fondos de pensión laboral, subvenciones e inversiones privadas tradicionales;
- 6 900 empleos creados o mantenidos;
- 135 683 dólares de costo promedio por proyecto; y
- 17 402 dólares de contribución de los fondos del pacto rural por proyecto.

Otra parte de la PNR crea una red de 180 agentes de desarrollo rural. Su mandato es movilizar y ofrecer asistencia técnica para el proceso de colaboración dentro de las comunidades y apoyar a los promotores de proyecto para que desarrollen sus iniciativas.

Los laboratorios rurales fueron una nueva medida en la PNR 2007-2014. Estos laboratorios son proyectos piloto que desarrollan iniciativas innovadoras en sectores que no han sido suficientemente estudiados y que representan soluciones potenciales para las comunidades rurales. Los laboratorios seleccionados tienen la misión de producir nuevos conocimientos y experiencias que, cuando tienen éxito, pueden transferirse a otras comunidades rurales. Los laboratorios rurales son gestionados por los municipios, las organizaciones de desarrollo o las empresas de economía social. Quince de los 33 laboratorios rurales están dirigidos por empresas de economía social y varios de ellos se centran en la movilización de los ciudadanos; otros se centran en aspectos técnicos y nuevos sectores económicos, mientras que algunos combinan ambos elementos. Varios territorios insisten en un fuerte vínculo entre la participación de los ciudadanos y la creación de proyectos exitosos, abriendo así las puertas al desarrollo de la economía social.

En conclusión, el enfoque general de la PNR se basa en la autonomía de las comunidades locales y el empoderamiento de los funcionarios locales electos y los ciudadanos. Este enfoque se corresponde con una visión de la economía social y solidaria y fortalece el apoyo a la economía social y su reconocimiento. Mientras Quebec prepara su tercera PNR, el papel de la economía social continuará creciendo indudablemente en la zona rural de Quebec.

11.5 Los desafíos de los diseñadores de políticas

La creación de un entorno favorable para la economía social y las estrategias de desarrollo local ha dado lugar a importantes desafíos para los diseñadores de políticas en Quebec. Sin embargo, los esfuerzos han sido recompensados, ya que estas estrategias integradas de desarrollo local han mejorado el desempeño de las políticas del gobierno en todos los niveles. Han ayudado a eliminar la brecha entre la intención de los diseñadores de políticas y la capacidad de lograr los resultados correspondientes. También han conducido a las inversiones públicas que tienen la capacidad única de lograr los objetivos económicos y sociales simultáneamente. Es interesante destacar que la economía canadiense, y específicamente la de Quebec, ha sido la menos afectada por la reciente crisis económica en todos los países de la OCED. Uno de los factores contribuyentes ha sido su economía diversificada (en términos de sectores y tipos de economía, como pública, privada y social) y el tamaño (un fuerte componente de PYME). Las estrategias comunitarias de desarrollo local han contribuido a este éxito.

Sobre la base de la experiencia de Quebec, existen cuatro desafíos fundamentales para los diseñadores de políticas que abordan el desarrollo local y la economía social:

- Debido a que el desarrollo local y la economía social están arraigados en un enfoque integrado sobre el desarrollo y se basan en la creación de capacidad y el empoderamiento de la comunidad, a menudo entran en conflicto con las estrategias de desarrollo económico más tradicionales. El desarrollo local y la economía social crean la necesidad de definir un nuevo paradigma para enfocar el desarrollo económico y social. Provocan un análisis más amplio de la economía con una visión de una economía pluralista en la que cada forma de organización tiene un papel que desempeñar (la economía pública, el sector privado y la economía social) en la producción de bienes y servicios necesarios para el bienestar de las comunidades.
- Un segundo desafío importante es la necesidad de un enfoque flexible y ascendente sobre el desarrollo de políticas y de instrumentos de evaluación adecuados. La economía social y el desarrollo local son enfoques comunitarios y ascendentes sobre el desarrollo. Debido a que cada comunidad es diferente, es imposible utilizar un enfoque uniforme para definir las iniciativas de política adecuadas. También es imposible establecer parámetros claros de financiamiento, porque las iniciativas de economía social utilizan una combinación de recursos privados o de mercado, fondos públicos y recursos voluntarios. Las proporciones de estos diferentes tipos de recursos varían en los diferentes sectores y comunidades y evolucionan con el tiempo. La utilización de instrumentos de evaluación adecuados es esencial para este enfoque sobre el desarrollo de políticas.
- Un tercer desafío que aumenta la complejidad de la política pública en el desarrollo local y la economía social es el hecho de que tiene que incorporar a una amplia variedad de interlocutores del gobierno dentro de las jurisdicciones municipales, regionales y federales, incluyendo los ministerios social, económico, ambiental y cultural, así como otras instituciones públicas. Por esa razón, las iniciativas de política pública exitosas tienen que basarse en una fuerte asociación entre la sociedad civil, los representantes electos y los administradores públicos, y cada uno de ellos tiene que estar de acuerdo en avanzar más allá del patrón tradicional de negociación hacia un proceso de asociación constructiva e intersectorial.
- Un desafío final emana del contenido innovador de las iniciativas de economía social. Tradicionalmente, los diseñadores de políticas públicas definen un problema, establecen un programa para responder a dicho problema y luego diseñan el modelo de ejecución apropiado. Sin embargo, la economía social es, de muchas maneras, un proceso continuo de innovación dentro de las comunidades, basado a menudo en el aprendizaje por ensayo y error. Nuevos enfoques sobre desarrollo económico, nuevas formas de asociación y nuevas iniciativas sociales están a prueba, y constantemente están surgiendo y reproduciéndose las mejores prácticas. Esto es extremadamente desafiante para los diseñadores de políticas y los proveedores, quienes tienen que ser capaces de asegurar la utilización responsable de los fondos

públicos sin evitar el surgimiento de soluciones innovadoras. Mientras que la política pública se aleja de la creación de precedentes, la innovación social y la economía social necesitan establecer precedentes continuamente en el campo de la política pública.

11.6 Los desafíos de las organizaciones de la sociedad civil

El desarrollo local comunitario exitoso también trae consigo desafíos para las organizaciones de la sociedad civil. Por ejemplo, estas organizaciones tienen que ir más allá de las relaciones tradicionales de confrontación para convertirse en promotores activos. Afortunadamente, este cambio cultural está progresando rápidamente en todos los continentes a medida que surge la economía social como estrategia central para muchos movimientos sociales que luchan contra la pobreza y la exclusión social. La creación de redes nacionales y continentales emergentes de la sociedad civil, como la Red Asiática de Economía Solidaria y la Red Intercontinental para la Promoción de la Economía

Social y Solidaria, Latinoamérica y Caribe (RIPES LAC), son ejemplos de este creciente movimiento civil.

Otro desafío de las organizaciones de la sociedad civil es crear la capacidad para iniciar y gestionar iniciativas económicas, comprender problemas complejos y proponer soluciones adecuadas utilizando una amplia variedad de instrumentos y recursos. A menudo, esto significa aprender nuevas habilidades y conocimientos. Los investigadores, universidades y, más ampliamente, las redes de educación formal e informal son cruciales para enfrentar este desafío.

El importante desafío final que enfrentan las organizaciones de la sociedad civil es poder crear los espacios intermediarios capaces de establecer una política constructiva y amplia y el diálogo de desarrollo con los gobiernos. Donde existen estos espacios, los resultados han sido muy positivos para ambas partes y más globalmente para el bien de todos. En un creciente número de países, el apoyo a las redes de economía social y solidaria es una parte integral de la política pública.

Bibliografía

- Aiken, M. and Spear, R. (2005) "Work Integration Social Enterprises in the United Kingdom", EMES Working Papers no. 05/01.
- AIM 2008, New report 2008: "Health system protection today: structures and trends in 13 countries, AIM, Brussels.
- Aliber, M. and A. Ido (2002), "Microinsurance in Burkina Faso", Working Paper No. 29, Social Finance Programme & InFocus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development, Geneva: ILO.
- Alter, Sutia K. (2006) 'Social Enterprise Models and their Mission and Money Relationships', in Social Entrepreneurship – New Models of Sustainable Social Change, Alex Nicholls (Ed), Oxford: Oxford University Press.
- Bacchiaga, A. and Borzaga, C. (2003) The Economics of the Third Sector: Towards a more Comprehensive Approach, in Anheier, H. K. and Ben-Ner, A. (eds), The Study of The Nonprofit Enterprise, Theories and Approaches, Dordrecht: Kulwer.
- Balkenhol, B. (1999). Credit Unions and the Poverty Challenge: Extending outreach, enhancing sustainability. Geneva: ILO.
- Bank of England (2003). The Financing of Social Enterprises: A Special Report by the Bank of England. Bank of England.
- Barca, F. 2009. An Agenda for Regional Cohesion Policy: A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations. Independent report prepared at the request of Danuta Huber, Commissioner for Regional Policy. Brussels: European Commission.
- Basson, Isabel (2005), "Focus on Dairy Processors in Kenya", in The Dairy Mail Africa, December, pp. 29-33.
- Becker, Kristina Flodman (2004), The Informal Economy. Stockholm: Swedish International
- Biety, M. M. (2005), "Maintaining the Security of Client Funds", in M. Hirschland (ed.), Savings Services for the Poor: An Operational Guide, Bloomfield, CT: Kumarian Press, Inc.
- Borzaga, C. and Defourny, J. (eds) (2001) The Emergence of Social Enterprise, London: Routledge.
- Borzaga, C. and Depedri, S. (2005) Inter-personal Relations and Job Satisfaction; Some Empirical Results in Social and Community Care Services, in Gui, B. and Sugden, R. Economics and Social Interaction: Accounting for Personal Relations, Cambridge: Cambridge University Press.
- Borzaga, C. and Tortia, E. (2007) Social Economy Organizations in the Theory of the Firm, in Noya, A. and Clearence. E (eds), The Social Economy. Building Inclusive Economies, OECD Publications.
- Borzaga, C., Mongera, M., and Giovannini, M. (2009) 'Work integration in the open labour market: lessons from Italian social co-operatives', paper presented at the 2nd EMES International Conference on Social Enterprise, Trento, 1–4 July 2009.
- Brenner, N. 2004. New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Statehood. Oxford: Oxford University Press.
- Brown, J. (2008). Equity Finance for Social Enterprises. London: Baker Brown Associates.

Business Dictionary (<http://www.businessdictionary.com/definition/management.html>).

Castells, Manuel & Alejandro Portes (1989), "World Underneath: the Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy", in A. Portes, M. Castells and L.A. Benton (eds.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Chantier de L'Economie Sociale (2009) *The Quebec Social Economy Experience*, Chantier de l'Economie Sociale. Quebec : Chantier de L'Economie Sociale.

Chaves, R. and Monzon, J.L. (2007). *The Social Economy in the European Union*, Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et coopérative.

Churchill, C. and C. Frankiewicz (2006), *Making Microfinance Work: Managing for Improved Performance*, Geneva: International Labour Office.

Colin Stutt Consulting (2004). *Finance for the Social Economy in Northern Ireland, Final Report*. Belfast: Colin Stutt Consulting.

Cooperative Europe. 2007. *The Role of Co-operatives in the Social Dialogue in Europe*, Cooperative Europe, Brussels.

CTA (2009), "Dairy Production: A Sector Worth Milking", in *Spore*, 144, December (A Publication of the Technical Centre for Agricultural and Rural Cooperation, Wageningen, The Netherlands; available at www.cta.int).

Davis, P. (2004), *Human Resource Management in Cooperatives: Theory, Process and Practice*, Geneva: ILO.

Defourny, J. and Nyssens, M. (2008) "Social enterprise in Europe: recent trends and developments", EMES Working Papers no. 08/01.

Defourny, J. and P. Develtere (2009), "The Social Economy: The Worldwide Making of a Third Sector", in J. Defourny, P. Develtere, B. Fonteneau and M. Nyssens (eds.), *The Worldwide Making of the Social Economy: Innovations and Changes*, Leuven: ACCO.

Depedri, S. (2011) "Efficiency and effectiveness in employing disadvantaged workers: why social enterprises can do it better", Paper presented at the 3rd EMES Conference, Roskilde July 2011.

Development Agency (www.sida.se/publications).

Develtere, P. (2008), "Cooperative Development in Africa up to the 1990s", in P. Develtere, I. Pollet and F. Wanyama (eds.), *Cooperating out of Poverty: The Renaissance of the African Cooperative Movement*, Geneva: ILO.

Develtere, P. and I. Pollet (2008), "Renaissance of African Cooperatives in the 21st Century: Lessons from the Field", in P. Develtere, I. Pollet and F. Wanyama (eds.), *Cooperating out of Poverty: The Renaissance of the African Cooperative Movement*, Geneva: ILO.

DTI (2011) *Integrated Strategy on the Development and Promotion of Co-operatives*, published for comment in the Government Gazette, 21 January 2011: Pretoria.

Edgcomb, Elaine L. & Tamra Thetford (2004), *The Informal Economy: Making it in Rural America*, Washington, D.C: FIELD (Microenterprise Fund for Innovation, Effectiveness, Learning and Dissemination).

Emerson, J. (2003). "The Blended Value Proposition: Integrating Social and Financial Returns". *California Management Review* 45(4):35-51.

- Fonteneau, B. and P. Develtere (2009), "African Responses to the Crisis through the Social Economy", Working Document for the ILO Regional Conference on 'The Social Economy – Africa's Response to the Global Crisis', Johannesburg, 19-21 October.
- Fung, A. and E.O. Wright. 2003. Deepening Democracy: Institutional Innovations in Empowered Participatory Governance. London Verso.
- Galera, G. (2010) Social enterprises and the integration of disadvantaged workers, in Borzaga, C. and Becchetti, L. (eds) The economics of social responsibility. The world of social enterprises, London: Routledge.
- Galera, G. and Borzaga, C. (2009) "Social enterprise: An international overview of its conceptual evolution and legal implementation", in Social Enterprise Journal, Vol. 5, N° 3, 2009.
- Harji, K. and Hebb, T. (2010). "Investing for Impact: Issues and Opportunities for Social Finance in Canada". Ottawa: Carleton Centre for Community Innovation.
- Huybrechts B., Mertens S. & Xhaufclair,V. Les champs d'interaction entre responsabilité sociale des entreprises et économie sociale. Illustrations à travers la filière du commerce équitable, Revue Canadienne de Gestion, 2006, vol. 31, n°2, pp. 65-74.
- Hyden, G. (1992), "Governance and the Study of Politics", in G. Hyden and M. Bratton (eds.), Governance and Politics in Africa, Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publishers.
- Hyden, G. and J. Court (2002), "Comparing Governance Across Countries and Over Time", in D. Olowu and S. Sako (eds.), Better Governance and Public Policy: Capacity Building and Democratic Renewal in Africa, Bloomfield, CT: Kumarian Press.
- ILO (2008). Declaration on Social Justice for a Fair Globalization. Geneva: ILO.
- ILO (2009). African Responses to the Crisis through the Social Economy, Working document for the International Conference on the Social Economy. Geneva: ILO.
- ILO (2009a) Plan of Action for the Promotion of Social Economy Enterprises and Organizations in Africa, ILO Regional Conference "The Social Economy – Africa's Response to the Global Crisis", Johannesburg, 19-21 October 2009.
- ILO (2009b) Conference Statement, National Conference on the Enabling Environment for Social Enterprise Development in South Africa, 22-23 October 2009.
- ILO Regional Office for Arab States. 2010. Issue Brief 3: Rural women producers and cooperatives in conflict settings in Arab States. Issue Brief 3: Rural women producers and cooperatives in conflict settings in Arab States, International Labour Office, Beirut, 2010.
- International Labour Office (2008), Declaration on Social Justice for a Fair Globalization, ILO, Genève.
- International Labour Office (ILO). 2004. A fair globalization: The role of the ILO, WORLD COMMISSION ON THE SOCIAL DIMENSION OF GLOBALIZATION ESTABLISHED BY THE ILO, Report of the Director-General on the World Commission on the Social Dimension of Globalization, International Labour Conference, 92nd Session, 2004.
- International Labour office 2002. The Decent work and the informal Economy, International Labour Office, International Labour Conference, 90th Session 2002.
- International Labour Office 2010, Extending social security to all. A guide through challenges and options, Social Security Department, International Labour Office, Genève.

- International Labour Office 2010, Global Employment Trends, Januari 2010, International Labour Office, Genève.
- International Labour Office. 2009. African responses to the crisis through the social economy, Working document for the ILO Regional Conference on Social Economy (Johannesburg, 19-21 October 2009).
- International Labour Office. 2009. Cooperating Out of Child Labour: Harnessing the untapped potential of cooperatives and the cooperative movement to eliminate child labour, ILO Cooperative programme, ILO International Programme on the Elimination of Child Labour, International Co-operative Alliance.
- International Labour Office. 2009. Plan of Action for the promotion of social economy enterprises and organizations in Africa, ILO Regional Conference 'The Social Economy – Africa's Responses to the Global Crisis' (Johannesburg, 19-21 October 2009).
- International Labour Office. 2009. Report I(A) - Report of the Director-General: Tackling the global jobs crisis Recovery through decent work policies, International Labour Conference (ILC), 98th Session, 2009, 3-19 June 2009, Genève.
- International Labour Office. 2010. General Survey concerning employment instruments in light of the 2008 Declaration on Social Justice for a Fair Globalization, Report III (Part 1B), International Labour Conference, 99th Session, Geneva., 2010.
- Kim, K. A. and J. R. Nofsinger (2007), Corporate Governance, Second Edition, London: Pearson Education International.
- Lyon, M. and Passey, A. (2006). "Need Public Policy Ignore the Third Sector? Government Policy in Australia and the United Kingdom". Australian Journal of Public Administration 65 (3): 90-102.
- Mair, J. and E. Noboa (2006) 'Social Entrepreneurship: How Intentions to Create a Social Venture are Formed', in Social Entrepreneurship, J. Mair, J. Robinson and K. Hockerts (Eds.), Hampshire: Palgrave MacMillan.
- Manyara, M. K. (2004), Cooperative Law in Kenya, Nairobi: Rock Graphics.
- Mendell, M. and N. Neamtan. 2010. "The Social Economy in Quebec: Towards a New Political Economy." In L. Mook, J. Quarter, and S. Ryan eds. Why the Social Economy Matters. Toronto: University of Toronto Press, 32-58.
- Mendell, M. and R. Nogales (2009), "Social Enterprises in OECD Member States: What are the Financial Streams?" in A. Noya (ed.), The Changing Boundaries of Social Enterprises, A publication of OECD (Available at: www.oecd.org/publishing/corrigenda).
- Ministry of Cooperative Development and Marketing (2009). Strategic Plan (2008-2012), Nairobi: Ministry of Cooperative Development and Marketing.
- Monzón, L. (Dir) (2010). Economía Social y su impacto en la generación de empleo: claves para un desarrollo con equidad en América Latina. FUNDIBES / IUDESCOOP, (http://www.oibescoop.org/media/bank/ES_empleo.pdf).
- Morais, L., Bacic, M. (2009). Solidarity economy and public policies in Brazil: challenges, difficulties and opportunities in a world undergoing transformation. Seville: International Congress CIRIEC. (<http://direitoacidade.org.br/utilitarios/editor2.0/UserFiles/FileSolidary%20economics%20and%20public%20policies%20Brazil.doc>)
- Nicholls, A. (2009), "We do good things, don't we? 'Blended Value Accounting' in Social Entrepreneurship", Accounting, Organizations and Society, Vol. 34, pp. 755-769.

- Nicholls, A. and Pharoah, C. (2007). *The Landscape of Social Investment: A Holistic Topology of Opportunities and Challenges*. Oxford: Skoll Centre for Social Entrepreneurship Research.
- Norton A., Conway T. & Foster M. 2001. "Social protection concepts and approaches: Implications for policy and practice in international development", Centre for Aid and Public Expenditure, Working Paper, n° 143, Overseas Development Institute, London.
- Nyssens, M. (ed.) (2006) *Social enterprise: at the crossroads of markets, public policies and civil society*, London: Routledge.
- O'Reilly, A. (2003) "The right to decent work of persons with disabilities", IFP/Skills Working Paper no. 14, Geneva: International Labour Organization.
- OECD (2009). *The Changing Boundaries of Social Enterprises*. Paris: OECD.
- Olowu, D. (2002) "Introduction: Governance and Policy Management Capacity in Africa", in D. Olowu and S. Sako (eds.), *Better Governance and Public Policy: Capacity Building and Democratic Renewal in Africa*, Bloomfield, CT: Kumarian Press.
- Omondi, Simon Peter W. (2009), *Evaluation of Good Dairy Farming Practices on Smallholder Farms Marketing Milk in the Formal and Informal Chains: The Case of Kiambu West District, Kenya*. A Research Project for the Degree of Master in Agricultural Production Chain Management, Larenstein University of Applied Sciences, The Netherlands.
- Owango M., Lukuyu B., Staal S. J., Kenyanjui M., Njubi D. & Thorpe W. (1998), 'Dairy Cooperatives and Policy Reform in Kenya: Effects of Livestock Service and Milk Market Liberalization', *Food Policy*, Vol. 23, No. 2, pp. 173-185.
- Patel, Ebrahim (2009) *The Social Economy – Africa's Response to the Global Crisis*, Address by Ebrahim Patel, Minister of Economic Development, South Africa, Johannesburg, 19 October 2009.
- Pavolini E. (2002), *I consorzi di cooperative sociali in Italia*, in CGM (2002).
- Qureshi, Z. (2006), "Governance", in C. Churchill (ed.), *Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium*, Geneva: ILO.
- Rajesh, A. et al. (2002). *Member-funds and Cooperative Performance?* Indian Institute of Management Ahmedabad, working paper 2002-10-01.
- Ranci, C. (2004). *Politica sociale. Bisogni sociali e politiche di welfare*, Bologna: Il Mulino.
- Reid, E. L., Torjman, S. (2006). *Evaluation framework for federal investment in the Social Economy: a discussion paper*. Canada: The Caledon Institute of Social Policy (<http://www.caledoninst.org/Publications/PDF/566ENG.pdf>)
- Reimer, B. and S. Markey. 2008. *Place-based Policy: A Rural Perspective*. Report to Human Resources and Development Canada.
- RISQ. Réseau d'Investissement Social du Québec (2007), *Rapport d'analyse – Alimentation Coop Port-Cartier*. Quebec: RISQ.
- Schwettmann J. 2006. *The Social Economy and the Decent Work Agenda*, Working Paper, International Labour Office, Genève.
- Sen, A.K. (2006) 'Giustizia e libertà', *Impresa Sociale* 75(1): 11–21.

- Sinja, J., L. Njoroge, H. Mbaya, H. Magara, E. Mwangi, I. Baltenweck, D. Romney & A. Omoro (2006), "Milk Market Access for Smallholders: A Case of Informal Milk Trader Groups in Kenya". Paper presented at a Research Workshop on Collective Action and Market Access for Smallholders, Cali, Colombia, 2-6 October.
- Smith, A. and Twomey, B. (2002) 'Labour market experiences of people with disabilities', *Labour Market Trends*, 110(8): 415-27.
- Social Alert (2004), *Informal Economy*. Brussels: Social Alert (www.socialalert.org).
- Social Enterprise Coalition (2009) *State of Social Enterprise Survey 2009*, London: Social Enterprise Coalition.
- Spear R. and Bidet, E. (2005) "Social Enterprise for Work Integration in 12 European Countries: a Descriptive Analysis". *Annals of Public and Co-operative Economics*. Vol 76:2. pp. 195-231.
- SQW (2007). *Research on Third Sector Access to Finance*, Report to the Office of the Third Sector. London: SQW.
- Staal S., Delgado C. & Nicholson C. (1997), 'Smallholder Dairying under Transactions Cost in East Africa', *World Development*, Vol. 25, No. 5, pp. 779-794.
- Steinman, Susan (2009) *An exploratory study into factors influencing an enabling environment for social enterprises in South Africa*, commissioned by the SETYSA project, ILO Pretoria.
- Thake, S. and Linayah, S. (2009). *Investing in Thriving Communities: The final external evaluation report on the Adventure Capital Fund*. London: Adventure Capital Fund.
- The Social Economy in the European Union (2007) - Centre International de Recherches et d'Information sur l'économie Publique, Sociale et Cooperative – CIRIEC. (<http://www.socialeconomy.eu.org/spip.php?article420>)
- The Wise Group (2008). *Response to Government's Action Plan of Support for the Third Sector*.
- The Wise Group (2009). *Social Accounts 2009*. Glasgow: The Wise Group.
- The Wise Group's Financial Statements (2000-2009). Cardiff: Companies House.
- Thompson, J. and B. Doherty (2006), "The Diverse World of Social Enterprise: A Collection of Social Enterprise Stories", *International Journal of Social Economics*, Vol. 33, Nos. 5/6, pp. 361-375.
- Tremblay, C. 2009. *Advancing the Social Economy for Socio-economic Development: International perspectives*. Canadian Social Economy Research Partnerships.
- USAID (2008). *USAID Kenya Dairy Sector Competitiveness Program. Milk shed assessment and small business organizations needs analysis*. Nairobi; USAID.
- Van Ryzin, G., S. Grossman, L. DiPadova-Stocks, E. Bergrund (2009) 'Portrait of the Social Entrepreneur: Statistical Evidence from a US Panel', *Voluntas*, Vol. 20, No. 2. June 2009: 129-140.
- Wanyama, F. (2008). *Surviving liberalization: The cooperative movement in Kenya*. Geneva: ILO.
- Wanyama, F. O. (2001), "Grass-roots Organization for Sustainable Development: The Case of Community-based Organizations in Western Kenya", *Regional Development Studies*, Vol. 7, pp. 55-77.
- Wanyama, F. O., P. Develtere and I. Pollet (2009), "Reinventing the Wheel? African Cooperatives in a Liberalized Economic Environment", *Annals of Public and Cooperative Economic*, Vol. 80, No. 3.

White, Simon (2011) External Final Project Evaluation: SETYSA, unpublished report: ILO Pretoria.

World Bank (1991), Managing Development - The Governance Dimension, Washington D.C.: The World Bank.

World Bank. 2009., Averting a human crisis during the global downturn -Policy options from the World Bank's Human Development Network, World Bank, Washington.

Sitios web:

■ www.oibescoop.org

■ www.ipea.gov.br

■ <http://www.ciriec-revistaeconomia.es/>

■ <http://www.coraggioeconomia.org/>

■ www.acldq.qc.ca

■ www.cecosol.coop

■ www.socialeconomy.eu.org/IMG/pdf/2009_05_11_Conference_conclusions_AJ_web.pdf