

LA LÓGICA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y LAS ORGANIZACIONES SIN ÁNIMO DE LUCRO DESDE LA PERSPECTIVA ECONÓMICA¹

Hace cuarenta años nadie hablaba de organizaciones sin fines de lucro, ni de un sector sin fines de lucro. Los hospitales se consideraban a sí mismos como hospitales; las iglesias, iglesias...y así sucesivamente...Ahora empezamos a comprender qué es ese algo. No es su carácter de no lucrativas...ni su naturaleza no gubernamental; es que hacen algo muy diferente de las funciones que cumplen las empresas comerciales o el gobierno".
(Drucker, 1990, p.2)

Juan Fernando Álvarez²
Miguel Gordo Granados³
Claudia Sacristan Rodríguez⁴

Resumen

Desde varios frentes se le otorga a la economía solidaria una función económica y social prodigiosa basada en su capacidad de actuación en escenarios bajo fallas de mercado y de Estado. Este artículo se aproxima a descifrar la lógica de la economía solidaria a partir de la identificación de sus particularidades, resaltando que su análisis se aparta, salvo algunas excepciones, de la lógica económica analizada por las diferentes escuelas de pensamiento económico.

Se referencian tres enfoques de aproximación: tercer sector, economía social y economía solidaria. En estos, se destacan dos bloques organizacionales: el primero identificado con la prestación de servicios de bienestar social; el segundo, con la autogestión en la provisión de bienes y servicios. En cifras, las empresas de economía solidaria generan en el mundo un considerable porcentaje de empleo. En Colombia, produce cerca de 150.000 empleos, 4.5% del PIB y notable concentración en Bogotá, Valle, Antioquia y Santander.

Palabras claves:

Economía solidaria, economía social, tercer sector, empleo, principios cooperativos

¹ Artículo enviado el 31 de marzo de 2006

² Economista (Universidad de los Andes –Mérida-), especialista en evaluación social de proyectos (Universidad de los Andes –Bogotá-) y master en economía social y dirección de entidades sin ánimo de lucro (Universitat de Barcelona). Investigador de la Universidad Autónoma de Colombia. Enviar comentarios a juanfernandoalvarez@gmail.com

³ Economista (Universidad Nacional de Colombia), magíster en teoría y política económica (Universidad Nacional de Colombia), magíster en economía (Catholic University of Louvain). Director de Posgrados de la FACEAC, Universidad Autónoma de Colombia. Investigador y docente. Enviar comentarios a mgordo@gmail.com

⁴ Economista (Universidad Nacional de Colombia) y estudiante del magíster en economía (Universidad Nacional de Colombia). Docente e investigadora de la Universidad Autónoma de Colombia. Enviar comentarios a cpsacristanr@yahoo.es

Introducción⁵

Desde varios frentes, gubernamentales y no gubernamentales, se le otorga a la economía solidaria una función económica y social prodigiosa. Para algunos, la economía solidaria es considerada un sector económico llamado a mitigar la pobreza, generar empleo y bienestar para la sociedad. Para otros, más optimistas, la economía solidaria es un sistema estructurado alternativo llamado a superar las “agudas contradicciones colombianas”. En todo caso, la gran mayoría de actores sociales, ven en la economía solidaria un aliado indispensable para lograr el desarrollo social, económico y cultural del país.

Sin embargo, a la economía solidaria subyacen contradicciones internas que hacen de su promoción e impulso una acción asociada a las discrecionalidades de los agentes de turno, sin horizontes plenamente claros y sin instrumentos técnicos previamente definidos. La investigación de las especificidades operativas de la economía solidaria se constituye en una tarea central para dimensionar esta realidad, la cual no ha alcanzado visibilidad en las cifras oficiales en cada una de sus expresiones.

¿Que sabemos de las empresas solidarias, de su lógica y especificidad? ¿Qué esfuerzos se han hecho desde la teoría económica para comprender el funcionamiento de un conjunto de unidades económicas que tienen una lógica diferente a las empresas de mercado y a las entidades públicas? ¿Qué producen y cómo lo hacen? ¿En que sectores se han posicionado y cuál es papel que cumplen en la generación de empleo y valor agregado?

Sobre estas preguntas y sobre esto, realizar una primera aproximación a la teoría económica que ronda la asignación de recursos en las organizaciones solidarias.

En este documento, se exploran estas temáticas en cuatro capítulos. En el primero de ellos se aportan conceptos asociados y realidades próximas a la economía solidaria. El segundo capítulo aborda las especificidades de la economía solidaria, sus organizaciones y sus objetivos desde el punto de vista económico. En el tercer capítulo se presenta una cuantificación de la economía solidaria a nivel internacional y en el cuarto capítulo se aborda la realidad colombiana.

1. La economía solidaria: agentes de proximidad y fundamentos económicos

El pensamiento económico con mayor reconocimiento universal ha dedicado una discreta pero significativa atención al análisis cooperativo, para utilizar las palabras de José Luis Monzon (2003). De una u otra manera las diferentes escuelas de pensamiento económico se han ocupado de la economía solidaria: ricardianos, neoclásicos, keynesianos, marxistas, etc, pero no han creado una línea de investigación que logre explicar el funcionamiento de estos agentes económicos, que desde un principio se apartaron de la lógica económica imperante. Una idea que recorrió el pensamiento clásico fue la exploración de la economía solidaria como alternativa a la economía capitalista. En términos más económicos se trataba de sustituir el mecanismo de la competencia por el de la cooperación, de tal suerte que

⁵ Este documento hace parte de una investigación que se desarrolla en el SUI de la Universidad Autónoma de Colombia sobre economía solidaria y empleo en Colombia.

eliminada la competencia todos abrazarían la cooperación y surgiría un nuevo orden económico basado en la solidaridad y en la armonía entre el capital y el trabajo.

Stuart Mill se aparta, en buena medida, de esa idea y plantea que dichas organizaciones podrían permitir un aumento en la productividad del trabajo, principalmente porque eliminan las tensiones entre el capital y el trabajo. El observó tres tipos de problemas que tendría la generalización de este modelo económico: problemas de dirección, problemas de riesgo y de “degeneración en organizaciones no participativas” (Monzon, 2003, p. 9).

Sin embargo, los primeros en plantear que la empresa cooperativa funciona bajo un principio económico sui generis, que permite diferenciarla de cualquier otra tipo de empresa fue Wollemborg y Rabbeno, aunque no profundizaron en esta veta.

Un autor que hizo un aporte significativo en la comprensión de la economía solidaria fue paradójicamente Wilfredo Pareto, uno de los teóricos que más contribuyó al desarrollo de la teoría neoclásica. El veía al sistema cooperativo como un complemento de la economía de mercado, precisamente cuando se producen fallos de mercado y la competencia es imperfecta. En una situación de estas, las empresas grandes no tendrían problemas y las que afrontarían dificultades en el mercado serían los pequeños negocios al detal, aspecto que sería resuelto por las cooperativas.

Una revisión de la literatura clásica y neoclásica indica que allí no existió una preocupación por desarrollar un cuerpo teórico que diera respuestas a la lógica de funcionamiento de esas organizaciones que se regían por principios y arreglos institucionales significativamente diferentes a los que presentaban las firmas convencionales de mercado, en parte por su carácter marginal dentro del aparato económico y porque apenas se estaban formulando las bases modernas de la teoría de la firma. Recuérdese que los trabajos Jensen y Meklin sobre teoría de la agencia aparecieron en la década de los sesenta.

Pero se debe a Benjamín Ward el merito de haber abordado de manera más sistemática la elaboración de un instrumental teórico con profundas raíces en la economía neoclásica. En su artículo seminal de 1958, Ward plantea que la empresa “Illiyriana” o autogestionada tiene como función objetivo maximizar el valor agregado de la producción per capita, descontados los costes financieros, con lo cual se aparta de la visión clásica de la firma de mercado que maximiza el beneficio de corto plazo.

En los años 70 aparecen los primeros trabajos de la escuela yugoeslava con Vanek a la cabeza y los aportes de Furubotn en 1976 y Horvat en 1982, los cuales tendrían cabida en la prestigiosa revista *American Economic Review*, que antes le había abierto las puertas a los aportes de Ward. Dentro de esta misma línea hay que ubicar los trabajos de Meade, Dreze y Jones, también dentro de la tradición de la “economía ortodoxa”.

Bajo esta óptica, la función objetivo de la empresa autogestionada es la maximización del ingreso neto por trabajador, lo cual necesariamente tiene implicaciones en su gestión interna, su eficiencia y su competitividad (Morales, 2003).

En un trabajo publicado en 1982 por Horvat (Morales, 2003), cuestiona esta visión y argumenta “...Que los trabajadores de una empresa autogestionada no tienen como objetivo

la maximización de las rentas per capita y que por el contrario su pretensión es maximizar los excedentes netos totales. En este sentido, las empresas autogestionadas se comportan de igual forma que las firmas de la economía neoclásica. Morales, considera más realista la hipótesis que sostiene que la función objetivo de una empresa autogestionada se basa en la maximización de la renta neta total, con una remuneración individual muy cercana a los salarios de mercado, tal como lo plantea Horvat.

Desde otro punto de vista, este enfoque de la maximización de la renta neta total es garantía de estabilidad en el puesto de trabajo, que resulta comprensible en presencia de fallos de mercado -contextos de alto desempleo-, pero no en situaciones de funcionamiento eficiente de la economía que va aparejado con bajas tasa de desempleo, donde sería más comprensible una hipótesis de maximización de la renta neta por trabajador. El otro aspecto que ha atraído la atención de algunos economistas prestigiosos, es el papel de las empresas solidarias en la reducción del desempleo.

En los primeros estudios realizados en Italia por Nazzari, se pensó que las cooperativas de trabajo asociado podían ser un instrumento para afrontar los problemas de desempleo, pero sin ahondar en esta premisa. Igual sucedió con Marshall, quién veía en estas empresas una fuente para la creación de empleo, básicamente por los aumentos en la productividad del trabajo. Sin embargo, esa percepción no tuvo una constatación empírica.

Como se pudo apreciar en esta revisión algunos de los autores citados se preocuparon por establecer la funcionalidad que podían tener las empresas solidarias con el andamiaje de mercado, pero sin ahondar en su lógica de funcionamiento y potencialidades para generar riqueza y empleo. El vacío dejado por los economistas de amplio prestigio académico ha sido llenado por enfoques más sociológicos, de ciencia política y administración. Son aproximaciones que traspasan los linderos de la teoría económica convencional positiva y más bien abonan el campo de lo normativo y eventualmente de la acción política.

Más recientemente se ha desarrollado una amplia literatura referida al campo de la economía solidaria, la cual se enfoca en el estudio de la dinámica alcanzada por las empresas asociativas y autogestionarias, que mediante la realización de una actividad económica, sin ánimo de lucro, satisfacen unas necesidades comunes bajo unas pautas doctrinales asociadas a los principios universales del cooperativismo y del mutualismo. Estas aproximaciones le han permitido a los estudiosos del tema la concreción de nexos con el análisis de las empresas de mercado.

Los nexos de proximidad de la economía solidaria con contextos particulares serán analizados siguiendo la evolución de tres grandes escuelas de pensamiento: de una parte la escuela del non profit y el tercer sector, de otra parte la escuela de la economía social y en tercer lugar la escuela de la economía de la solidaridad.

1.1 La escuela del non profit y el tercer sector

El enfoque del tercer sector nace inicialmente de la identificación de empresas que, siendo privadas, mantienen lógicas distintas al sector privado capitalista y al propio sector público.

Su rasgo distintivo como organizaciones radica en que su accionar antepone al objetivo de lucro, objetivos sociales dirigidos a satisfacer necesidades sociales. Dentro de este mismo núcleo se encuentran las entidades sin ánimo de lucro, quienes actúan bajo una lógica de acción basada en la movilización de recursos alrededor de visiones y valores compartidos entre sus asociados y beneficiarios.

El enfoque “sin ánimo de lucro que en inglés se denomina non profit reúne a las entidades sin ánimo de lucro, las organizaciones no lucrativas y las organizaciones not for profit. Este conjunto de organizaciones se caracterizan porque los motores de las organizaciones son básicamente los trabajadores a quienes no sólo les motiva un interés personal, sino también un interés por los demás, a través de motivaciones benevolentes y altruistas.

En las organizaciones no lucrativas la característica distintiva es la existencia de unas reglas organizativas que impiden que los beneficios sean distribuidos entre quienes ejercen control sobre las mismas, lo cual permite que los beneficios generados se reinviertan en la organización. Los inversores tienden a no obtener rentas y eventualmente pueden sentirse desincentivados por expectativas de rentas casi nulas (Chaves & Monzón, 2001). Las actividades que desarrollan se financian con donaciones, cuotas de membresía y otras. Eso no significa en sentido estricto la inexistencia de ánimo de lucro, simplemente indica que los objetivos sociales van más allá de dicha motivación.

La denominación *organizaciones not for profit* explicita el hecho que las organizaciones se constituyen a partir de objetivos distintos al de beneficio, en tanto que la noción de *nonprofit* indica la no realización de lucro. Este tipo de organizaciones tiene asidero principalmente en Estados Unidos, y allí no sólo deben obtener beneficios, sino que la ausencia de beneficio delata una deficiente gestión administrativa y una mala señal para los inversores (donantes y voluntarios)⁶.

Bajo la denominación de tercer sector se agrupan organizaciones de membresía que orientan sus actividades hacia sus asociados; otras hacia agentes externos a la organización y otras hacia ambos grupos. Es el caso de instituciones educativas sin ánimo de lucro (como las Fundaciones); clínicas y centros de salud sin ánimo de lucro; instituciones de ayuda a jóvenes, ancianos, mujeres y niños, organizaciones no gubernamentales, centros de investigación y desarrollo de tecnologías, juntas de acción comunal, sindicatos y gremios empresariales, asociaciones de ayuda mutua (como Fondos Mutuos) y clubes.

En sus relaciones económicas las organizaciones *nonprofit* se estructuran como productoras de bienes de mercado y productoras de bienes de no mercado. Los recursos de las productoras de bienes de mercado provienen de la venta de bienes y servicios, mientras que los recursos económicos de las que no producen para el mercado proceden de contribuciones voluntarias en especie o en efectivo efectuados por los hogares en calidad de consumidores. También obtiene ingresos de pagos efectuados por la administración pública y de rentas de la propiedad.

El tercer sector mantiene una relación estrecha con la sociedad civil en tanto que aquél se identifica como “el conjunto de organizaciones que los ciudadanos generan para producir

⁶ Citado por Antonia Sajardo (En Vittadini & Barea, 1999, p. 101).

bienes colectivos y/o públicos no estatales” (Villar, 2002, p.10). En este sentido, la capacidad de producir lo público no estatal constituye una medida aproximada de la importancia y la fuerza del tercer sector.

La escuela del non profit y el tercer sector son ampliamente difundidas en los países de habla inglesa como Estados Unidos e Inglaterra, aunque la noción ha sido extendida en el mundo a través de un ambicioso proyecto de investigación liderado por la Universidad John Hopkins que busca la caracterización e identificación del tercer sector a nivel mundial usando como eje conductor el empleo y la participación en sus respectivas economías.

1.2 La escuela de la economía social

La noción de la Economía Social hace referencia a las organizaciones que enfatizan en rasgos ético-sociales y que pertenecen al ámbito de la economía privada no capitalista. Con una rica historia que data del siglo XVIII, el enfoque de economía social ha tomado cuerpo en el sector de empresas sociales donde los aportantes son los mismos beneficiarios de la actividad empresarial. En este sentido, la economía social hace referencia a empresas cooperativas, mutualistas y asociativas caracterizadas por:

1. Primacía del hombre y del objeto social sobre el capital.
2. Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base.
3. Conjunción de los intereses de los miembros, usuarios y/o del interés general.
4. Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.
5. Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
6. Aplicación de los excedentes al objeto social mediante su reinversión o distribución según los deseos de sus miembros, como ser creación de empleo, de actividades, de nuevas empresas, retorno sobre los capitales invertidos, servicio a los miembros y actividades socio-culturales

Bajo los parámetros anteriores la economía social se constituye a partir de la exclusión de organizaciones sindicales, partidos políticos y de defensa de derechos, de organizaciones informales y organizaciones controladas por agentes externos, como es el caso de algunas fundaciones y entidades gubernamentales.

Con el objeto de integrar las diferentes formas organizacionales de economía social vigentes en los países miembros de la Unión Europea, esta escuela ha ampliado sus fronteras organizacionales para dar cabida a empresas que a primera vista parecen no satisfacer plenamente las características enunciadas. Es el caso de algunas sociedades laborales en España, microempresas solidarias en Italia, empresas de interés general en Alemania y algunas formas cooperativas que combinan la apertura a la inversión foránea y los objetivos sociales.

Desde otra óptica Barea y Monzón (1999) han propuesto una clasificación de las entidades de Economía Social por sectores que se presenta en el cuadro 1, sobre la base de sus características diferenciales y de acuerdo con el sistema europeo de cuentas económicas integradas, según las principales formas jurídicas de propiedad.

Cuadro 1. Clasificación de las entidades de economía social

	Sector institucional	Organizaciones microeconomicas
Sector de mercado	Empresas no financieras	Cooperativas, Sociedades laborales, Sociedades Agrarias de transformación, Empresas mercantiles no financieras, otros productores privados
	Instituciones de Crédito	Cooperativas de crédito, Secciones de crédito de las cooperativas, Cajas de ahorro de CCAA
	Empresas de seguros	Mutuas de seguros, mutualidades de prevision Social, cooperativas de seguros.
Sector de no mercado	ISFLSH Producción de servicios no destinados a la venta	Asociaciones, Fundaciones, Instituciones religiosas, partidos políticos, Sindicatos.

Fuente: Barea & Monzón (1999)

Según criterios de función principal de los agentes que explica el comportamiento económico y principal fuente de recursos, se distinguen dos sectores: productores de mercado, si las ventas cubren más del 50% de los costos de producción, y productores no de mercado cuando las ventas no superen este porcentaje. En este caso, se agrupan en el sector de “instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares” (ISFLSH). Existen otras instituciones no de mercado sin fines de lucro pero controladas y financiadas por la administración pública, por lo tanto no se incluyen en este inventario.

Pese a las distancias académicas y a la inexistencia de criterios unánimes de estructuración organizacional, la noción de economía social posee el patrimonio de la más amplia tradición investigativa occidental y de ser ampliamente difundida en los países de la Unión Europea, aunque no se puede desdeñar el avance en buena parte de los países americanos y asiáticos. Su tradición de corte mutualista lo configura como la opción sectorial más afín a los principios del movimiento cooperativo mundial.

1.3 La escuela de la economía solidaria y de la economía de la solidaridad

La configuración histórica ha determinado, en buena medida, la especificidad de la economía solidaria en cada región del mundo. Su surgimiento estuvo signado por las limitaciones de la economía del mercado para utilizar plenamente los factores productivos. Incluso los estudiosos del fenómeno optaron por tener su propia denominación de esa compleja realidad: economía popular, economía solidaria, economía de la solidaridad, organizaciones solidarias, economía del trabajo, empresas autogestionadas y otra clase de emprendimientos individuales y colectivos.

Esta *economía popular de solidaridad*, como la define Razeto, comprende no sólo las organizaciones sino también sus actividades y otras experiencias que trascienden lo

meramente económico, por cuanto quienes no alcanzan a ser parte de la modernidad y del mercado tienen en estas organizaciones una opción de vida. Claro que detrás de la denominación hay una valoración sobre la imposibilidad del mercado para utilizar plenamente todos los factores productivos: informal es no cumplir las normas, economía de subsistencia no genera excedentes, pero es invisible porque no se quiere ver y reconocer.

Las organizaciones económicas populares parecen ser portadoras de una racionalidad especial, de una lógica interna sustentada en un tipo de comportamientos y de prácticas sociales diferentes de otros agentes con los que se podría comparar. Por ejemplo, distinto al de las organizaciones sindicales, al de las organizaciones reivindicativas de masas, al movimiento campesino, al cooperativismo tradicional, etc. Las organizaciones solidarias buscan superar la marginación y la exclusión, creando redes sociales que les habilita para adelantar objetivos más amplios. Igualmente, buscan el apoyo de las organizaciones no gubernamentales que ofrecen servicios de capacitación, asistencia técnica y otros apoyos, o de instituciones públicas en caso que estén abiertas a experiencias comunitarias.

Las organizaciones que constituyen la economía popular y solidaria son de diversos tipos. Tal heterogeneidad depende de los contextos en que surgen, de las problemáticas que enfrentan, y de las características de quienes las promueven e integran. Desde la vertiente latinoamericana, se les identifica con organizaciones de pequeños grupos de personas o familias, que buscan colectivamente encarar un problema económico inmediato.

Si se trata de desempleados, la asociación buscará establecer mecanismos para ofertar su fuerza laboral; si de por medio hay problemas de abastecimiento de bienes de consumo básico, se organizarán actividades tendientes a la obtención y suministro de tales bienes a los asociados; si enfrentan problemas de vivienda, salud, recreación, etc., buscarán actividades que den respuesta a dichas necesidades. Razeto presenta una tipología relativamente amplia de las organizaciones de la economía popular:

a) Empresas asociativas, donde se incluyen: cooperativas, empresas de trabajadores y talleres autogestionados, talleres solidarios, huertos familiares y comunitarios, comprando juntos, ollas comunes, pre-cooperativas de vivienda, grupos de autoayuda, etc. Dentro de esta categoría se incluyen también las experiencias económicas comunitarias y barriales.

b) Microempresas, pequeños talleres y negocios de carácter familiar. El universo de las microempresas incluye tipos de actividad muy variados en los ámbitos de la producción de bienes, en la prestación de servicios, en el pequeño comercio. Destaca las enormes diferencias en las formas organizativas. Muchas microempresas son más unidades de trabajo que empresas propiamente tales, y en tal sentido el difundido concepto de talleres laborales refleja una parte de esta realidad. Hay también diferencias en el grado de formalidad y legalidad con que operan.

c) Iniciativas individuales no establecidas o informales, de comercio ambulante, servicios domiciliarios, trabajos ocasionales o eventuales, etc. En esta categoría pueden incluirse muchas modalidades de "trabajo por cuenta propia", así como el surgimiento de una infinidad de oficios informales propios de la economía popular.

d) Soluciones asistenciales, mendicidad e inserción en sistemas de beneficencia pública o privada. Este es también un mundo complejo; la participación en el mismo, que tradicionalmente estaba reservada a grupos humanos de definidas características (minusválidos, ancianos, huérfanos, enfermos, etc.), se extiende hoy a numerosas personas y familias en condiciones de trabajar pero cuya fuerza laboral no es demandada por el mercado, lo que hace que estas formas de beneficencia constituyan hoy una de las alternativas de subsistencia abiertas al mundo popular más pobre y marginal.

e) Actividades ilegales y a menudo delictuales, tales como el expendio de drogas, la delincuencia callejera, la prostitución, etc. Es conocido el aumento de la delincuencia especialmente en las grandes ciudades de América Latina, que genera una creciente inseguridad ciudadana. Si bien estas actividades ilegales no constituyen realmente formas económicas en el sentido convencional de la expresión, de hecho son formas empresariales de carácter criminal.

La experiencia indica que estos grupos se organizan en torno a alguna necesidad económica y se caracterizan por vincular a sus actividades, las dimensiones políticas e ideológicas que profesan, puesto que su accionar no obedece a una lógica puramente económica. Se ha detectado que allí confluyen reivindicaciones políticas, de inclusión social y de mejoramiento de sus condiciones de vida.

Las unidades económicas solidarias comprenden: familias, comunidades, unidades campesinas, organizaciones económicas populares, cooperativas, asociaciones de trabajo voluntario, y pueden ser de producción y consumo sean estos bienes o servicios. Se pueden mencionar algunas ventajas frente a las empresas convencionales de mercado:

1. Desde el lado de la operación de las unidades económicas solidarias, se menciona que los costos de información y comunicación son menores que los observados en las empresas convencionales. La gestión colectiva y participativa, aunque puede implicar determinados costos económicos, puede ser un medio de desarrollo personal y cultural.
2. Pueden aprovechar recursos que por su menor productividad son desechados por las organizaciones de mercado y así pueden ocupar a los ancianos, trabajadores menos calificados o de menor productividad, e incluso personas inválidas.
3. Es más factible utilizar tecnologías tradicionales, que desde una perspectiva de rentabilidad resultaría ineficiente. En otras palabras es más factible emplear recursos marginales, con lo cual se pueden tener menores costos de operación. Aún no hay claridad sobre el porqué estas unidades económicas operando con recursos de baja productividad, puedan producir para el mercado en términos competitivos.
4. En estas organizaciones se tiende a operar con un número de miembros que, desde el punto de vista de la simple relación técnica entre fuerza de trabajo y medios de producción, puede resultar elevado, dado que los intereses y objetivos de cada participante no entran en oposición directa con los de los otros.

Se pueden distinguir distintos tipos de organizaciones económicas solidarias los cuales son el resultado de largos procesos de experimentación, muchas veces sin el apoyo de los centros de pensamiento. Mientras las empresas convencionales establecen convenios con universidades para modernizar sus procesos de gestión, las empresas solidarias tienen menos relación con las prácticas de innovación, lo cual les hace actuar al ensayo y error.

2. El funcionamiento de la empresa solidaria

2.1 El papel de la solidaridad

Las empresas de economía solidaria actúan conforme a una doctrina basada en valores y principios que dan unidad, integridad e identidad al sector solidario. Los valores propugnan la autoayuda, la auto responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Los principios son pautas mediante las cuales las empresas de economía solidaria ponen en práctica sus valores. En este sentido, el análisis de la economía solidaria no puede dejar de lado la motivación que le permite a todos aquellos que son excluidos de la economía, y de la sociedad misma, organizarse de una forma distinta a la reconocida por la economía de mercado.

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

En la economía de mercado, la identificación de los principios no es un problema relevante porque implícitamente se asume que estos son de carácter universal, y básicamente estipulan que el hombre económico toma decisiones de inversión con el propósito de maximizar el beneficio sobre el capital invertido. Por otra parte, los valores no se explicitan, porque de alguna manera todos asumen que no hay otros que guíen el comportamiento económico.

Pero los valores si importan en la economía, por varias razones: primero porque ello son determinantes en la determinación de los costes en la economía (Ben-Ner & Putterman, 1999). En segundo lugar, son cruciales en las decisiones estratégicas de la firma y de la planeación en la economía. El egoísmo fue reconocido como un principio central en el funcionamiento de la economía de mercado desde Adam Smith, tal como él mismo lo expreso “No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero de donde esperamos nuestra comida, sino de su preocupación por su propio interés” (Ben-Ner & Putterman, 1999, p.10). De acuerdo con este principio no es la benevolencia sino el interés propio lo que está en la base de una economía pujante.

Los valores tienen una conexión directa con las preferencias de los individuos y éstas ayudan a moldear las instituciones y las organizaciones. En su análisis de la ética protestante Weber argumentó que la doctrina calvinista de la predestinación llevó a los

creyentes a tratar de demostrar la condición de elegidos, ocupándose del comercio y la acumulación de capital (Fukuyama, 2005). En nuestro medio, la moral cristiana pudo haber sido una limitante para el desarrollo de mercados competitivos.

Pero así como los valores, la superestructura en los términos de Marx, condicionan las instituciones y las organizaciones, estas a su vez modifican las preferencias de los individuos. La escuela, las redes sociales y los medios de comunicación pueden tener una incidencia en el comportamiento de los individuos, pero a su vez las preferencias de los individuos pueden ser moldeadas desde las organizaciones.

Para la economía solidaria los valores son más determinantes porque muchos de ellos van en contravía de los ya institucionalizados. La solidaridad que constituye el elemento cualitativo determinante de la forma como funcionan las organizaciones solidarias, e incluso trasciende de económico, no es un principio relevante del funcionamiento del mercado.

La solidaridad es entendida en este contexto como una propuesta de cooperación y como estrategia de desarrollo. Gran parte de las organizaciones populares se rigen por este principio. La solidaridad es una apuesta que pretende promover el desarrollo de los grupos de población más vulnerables, mediante los proyectos de desarrollo o de intervención social⁷. No obstante, algunos estudiosos del tema les preocupa que su praxis sea fundamentalmente economicista, ya que suele existir un predominio excesivo de la organización sobre los individuos⁸.

El enfoque latinoamericano de la solidaridad identifica la presencia de la solidaridad en la economía a partir del llamado "Factor C"; término que sintetiza la cooperación, el compañerismo, la comunidad, la colaboración y todas las demás palabras que empiezan con la letra que da el nombre al factor. Su importancia en la actividad económica radica en que las mismas tienen un impacto positivo en la productividad, reduciendo costos, generando beneficios adicionales y creando las condiciones para lo que se ha dado en llamar "economías de asociación". En la medida que éste elemento constituya un factor relevante en la estructura empresarial, van a surgir empresas con un modo de organización, funcionamiento y operación con una racionalidad económica particular, que es "coherentemente solidaria", para utilizar un término muy de las entrañas de la vertiente de Max Neef.

⁷ Etimológicamente, la palabra solidaridad tiene su raíz en el latín, si bien su procedencia no es directamente de la lengua latina, sino a través del francés, que parece ser el primer idioma en utilizarla. La raíz latina está en la familia de las palabras de sólidas, con el significado de "sólido", "compacto", "entero". En esta raíz etimológica de la palabra encontramos "dos universos significativos: el de la construcción (algo construido sólidamente) y el de la jurisprudencia (obligaciones contraídas in solidum, es decir mancomunadamente). Del primero quedará la lógica orgánica en el concepto de solidaridad: la unidad de un todo en el que las partes están sólidamente trabadas. Del segundo quedará la exigencia de compartir el destino entre las personas implicadas.

⁸ El trabajo de Antonio Elizalde Hevia, Conceptualización del Sector Solidario, hace una detallada digresión sobre el concepto de solidaridad.

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

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

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

Una quinta forma de solidaridad se verifica en el proceso de distribución económica. En las empresas y organizaciones económicas, los aportes que efectúan sus integrantes y las retribuciones que obtienen por su actividad o aporte particular verifican este principio y están constituidas por todas aquellas formas de distribución solidaria de la riqueza que generan integración social y comunitaria, y en particular aquellas que se verifican a través de relaciones de donación, reciprocidad, comensalidad y cooperación. Así mismo, el intercambio puede llevarse a cabo a través de formas solidarias, cuando existe correspondencia entre los aportes y las retribuciones, bien sea por la fijación de precios justos o porque los intercambios se efectúen considerando valores equivalentes.

Por último, la presencia de solidaridad en la economía tiene lugar en el proceso de consumo de bienes y servicios, cuando los productos generados en la economía se utilicen de manera que los bienes sean aprovechados a fin de satisfacer, de la mejor forma posible, las necesidades sociales, lo cual supone la utilización grupal o comunitaria. El consumo individual también puede ser solidario, en la medida que el consumidor preocupado por su propia satisfacción no genere externalidades negativas. El ejemplo típico lo constituye la generación de desechos que deterioren el medio ambiente.

Dado que los principios de la economía solidaria constituyen un hilo conductor para la gestión empresarial, se genera una racionalidad distinta a la que caracteriza a las firmas que actúan dentro de la lógica capitalista. Aunque ambas puedan concurrir al mercado, hay aspectos que distancian una de la otra. La igualdad de derecho de voto, la retribución del capital social obligatorio con un interés limitado, la creación de un patrimonio irrepartible, son aspectos que la diferencia de las empresas que giran entorno al capital.

La definición de cooperativa destaca esos aspectos esenciales: “Una cooperativa es una asociación voluntaria autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática (Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional XXIII).

Los principios básicos de las empresas solidarias, y en especial de las formas cooperativas, son los siguientes: a) adhesión voluntaria y abierta, b) gestión democrática, c) participación económica, d) autonomía e independencia, e) educación, formación e información, f) cooperación entre cooperativas, g) interés por la comunidad.

Adhesión voluntaria y abierta. En teoría las empresas solidarias y las cooperativas son abiertas a todas las personas para el uso de sus servicios y para asumir sus derechos y responsabilidades como socio, sin discriminación de algún tipo. De cualquier forma las cooperativas necesitan autonomía para permitir el ingreso de un socio o rechazar su solicitud, si los intereses de los demás socios se ven amenazados. Por lo tanto, se podría postular como hipótesis que su aplicación no sigue de manera estricta el principio en mención. Es más se puede transgredir el principio para la entrada o salida de nuevos socios, para garantizar la existencia de la cooperativa. Un abandono masivo de socios podría tener efectos considerables sobre la vida de la cooperativa (Aunque hasta ahora no se ha comprobado que ese sea un determinante de la desaparición de cooperativas).

Gestión democrática. Este principio señala que las empresas cooperativas son gestionadas democráticamente por sus socios y son ellos quienes finalmente toman las decisiones dentro de la organización. Se asume que los socios tienen el mismo poder para decidir sobre aspectos vitales de la organización (un socio, un voto). Este principio puede verse limitado, cuando el contacto entre la dirección y los dirigidos se imposibilita, lo cual ocurre con más probabilidad en las cooperativas de un número elevado de asociados.

Desde otro punto de vista, se ha argumentado que la ausencia de jerarquías atenta contra la eficiencia, por cuanto es más costosa la negociación democrática y por lo tanto las empresas cooperativas son menos eficientes que las empresas convencionales.

Participación económica. Muchos analistas señalan que este principio otorga un carácter diferenciador de las empresas cooperativas, respecto a las empresas capitalistas, pues la distribución de excedente se realiza no en función de los aportes de capital sino de manera proporcional a lo que los socios aporten. Si el excedente se reparte a través de menores precios de los productos entregados, entonces el beneficio tiende a cero y un reducido aporte a los fondos sociales. El reparto de los excedentes cooperativos plantea un dilema: qué tanto repartir como retribución al capital entregado que garantice la existencia de la organización.

Autonomía e independencia. Se parte de la premisa que las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda y gestionadas por sus socios. El control democrático se mantiene aún cuando se perciban fondos externos, sean estos de los gobiernos o de otro tipo de agentes. El problema es como mantener su identidad, superando los comportamientos oportunistas, pero sin renunciar a cooperar con otros para resolver problemas socialmente relevantes.

Educación, formación e información. El principio establece que las cooperativas ofrecen educación y formación a los socios, directivos y empleados para puedan contribuir orgánicamente al desarrollo cooperativo. La educación en valores es un aspecto vital para la participación interna, aquello que garantiza la supervivencia de la organización solidaria. Adicionalmente está el tema de la capacitación de carácter técnico, el cual resulta imprescindible a fin de orientar las decisiones estratégicas, para evitar acudir a las herramientas de análisis convencionales, las cuales han sido formuladas a partir de experiencias y racionalidades claramente diferentes y hasta cierto punto opuestas a las solidarias, como acertadamente lo planteo Razeto.

Interés por la comunidad. Abordar las necesidades de los socios no riñe con la aspiración de alcanzar el desarrollo sostenible de sus comunidades. Este principio de transformación social, es crucial para analizar como la reinversión de excedentes posibilita la creación de puestos de trabajo, la promoción de valores sociales, el desarrollo de la cultura y otras manifestaciones hacia la comunidad.

Cooperación entre cooperativas. El principio ha sido formulado de la siguiente manera: “las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales”. En este sentido, buscan la colaboración de las instituciones no-gubernamentales que ofrecen servicios de capacitación, asistencia técnica y apoyos varios, o de instituciones públicas y comunales cuando éstas se abren hacia experiencias comunitarias. Pero la colaboración entre las organizaciones de este tipo es más de cooperación empresarial (integración vertical, horizontal, etc.) o con formas de acción colectiva.

2.2 La lógica de las asociaciones Nonprofit

El enfoque del *Nonprofit* ha estudiado el surgimiento de la organización asociativa en entornos caracterizados por deficiencias del Estado y del mercado, y como una respuesta a las demandas residuales de bienes colectivos. De este enfoque se desprende la *Teoría de la Demanda* de las asociaciones como *Nonprofit*

Los trabajos empíricos muestran la proliferación de asociaciones *Nonprofit*, entre las cuales se encuentran hospitales, guarderías, escuelas e incluso universidades, como una respuesta a las limitadas capacidades de cobertura de las organizaciones públicas. Otros trabajos de índole más teórico muestran que los donantes se ven incentivados a establecer sus transacciones con entidades en las cuales predomina el principio de no distribución, dada la confianza que les brinda frente a posibles fallas de mercado. Bajo esta óptica las

asociaciones del *Nonprofit* aparecen como la opción óptima del demandante para la satisfacción de sus necesidades. Al respecto (Sajardo, 1999) menciona que las asociaciones *Nonprofit* garantizan una asignación óptima para ciertas actividades económicas

Las investigaciones indican que las preferencias nacen por las valoraciones que se hace de las funciones sin ánimo de lucro de los grupos asociativos, en escenarios de asimetrías de información. Hay evidencia que muestra como los consumidores, ante el desconocimiento de las características de calidad y cantidad de un bien o servicio, prefieren confiar sus asignaciones a organizaciones sin ánimo de lucro, dado que bajo la función objetivo de las empresas lucrativas se podría provocar un aprovechamiento de la información ofreciendo servicios de baja calidad (Defourny, 1994). Otras investigaciones indican que las preferencias vienen dadas por la opción de optimización que representan las asociaciones para minimizar el costo asociado a determinadas transacciones (Sajardo, 1999).

De otra parte, a través de la especificación de los móviles de los productores es posible aproximarse, de una forma más rigurosa, a comprender el comportamiento de las asociaciones no lucrativas. Bajo esta concepción se estructura la *Teoría de la Oferta* de las asociaciones como *Nonprofit*.

Los trabajos empíricos sobre línea de trabajo muestran “que históricamente la producción privada sin fines de lucro de servicios sociales, médicos o educativos no ha sido impulsada por empresarios individuales sino por grupos que funcionan más por motivaciones de orden religiosos o ideológico” (Defourny, 1994, p.137).

Los servicios prestados por este tipo de asociaciones se caracterizan por ser, para buena parte de los oferentes, un medio de promoción de su fe e incluso de reclutamiento de voluntarios y colaboradores de la organización. En este caso se busca optimizar la captación de adeptos a ideas, causas sociales, políticas o culturales, creencias o fe sacramental. Para otros individuos la prestación de servicios responde a motivos como la adhesión a causas de orden ideológico que promueven un mejor estatus social. En esta situación, la asociación *Nonprofit* surge como incentivo intangible de prestigio, prestancia, estatus social y representatividad de intereses socialmente legítimos. Para algunos otros agentes, este tipo de asociaciones se asemejan a mascarar con las cuales se disfraza una actividad de tipo mercantil.

En los estudios que integran bajo una misma dimensión la teoría de la oferta y la teoría de la demanda (Ben-Ner & Van Hoomissen, 1991), el factor que motiva la demanda y la creación de organizaciones asociativas *Nonprofit*, es la carencia de un bien o servicio inadecuadamente ofertado por el sector público o por el sector privado mercantil. Se forman, entonces, coaliciones de individuos que se asocian con el objeto de producir para ellos, o para otros, los servicios carentes; siempre que el beneficio que le reporte el control de la organización sea mayor que los costos que implican su formación. Su beneficio neto excede el beneficio potencialmente alcanzable con otras alternativas institucionales.

El factor que motiva la oferta va asociada a la capacidad de los demandantes en tanto que grupos de intereses organizados, se asocian para hacer frente a sus necesidades. Los demandantes de servicios de asociaciones *Nonprofit* reducen el conflicto de intereses entre

ambas partes, aumentando su excedente del consumidor y garantizando el cumplimiento del objeto social para los oferentes, maximizando de esta manera el bienestar general.

Desde la teoría neoclásica se ha modelado el comportamiento de organizaciones como hospitales, centros educativos y organizaciones artísticas, mediante la especificación de una función objetivo que busca la maximización de la calidad y/o cantidad de bienes ofrecidos y maximización del presupuesto.

Para otros autores, más allá del comportamiento objetivo de las asociaciones *Nonprofit*, es fundamental determinar la eficacia productiva de estas organizaciones bajo la premisa de que tienden a cierto nivel de ineficacia productiva, toda vez que no hay estímulos para la minimización de costos en tanto el principio de no distribución de ganancias hace innecesaria la minimización. Un elemento adicional de ineficacia operativa de las asociaciones *Nonprofit* proviene de su lenta capacidad de reacción ante cambios en las cantidades demandas, debido a su limitada disponibilidad de financiación para ampliar la capacidad de producción en comparación a las empresas lucrativas.

No obstante, las empresas *Nonprofit* parecen tener una gran longevidad con respecto a las empresas del Estado y a las empresas lucrativas. Anheier & Seibel (1990) constatan que al estar menos sometidas a la presión del mercado y los vaivenes de la política, pueden perdurar más en el tiempo. Pero su perdurabilidad no está determinada por las cualidades que poseen, lo que a la larga constituye su talón de Aquiles. Por el contrario la no distribución de beneficios se constituye en una cualidad para la asignación óptima de recursos. Tal condición puede generar pérdida de eficacia y eficiencia.

2.3 Las asociaciones como componentes de la economía social

La concepción de la economía social como expresión de la tríada: asociaciones, cooperativas y organizaciones mutuales, tiene su origen en el asociacionismo obrero francés del siglo XIX. Las asociaciones se constituyen en un componente vital de la economía social bajo los siguientes principios (Defourny, 1994, p.130):

1. Finalidad de servicio a los miembros o a la colectividad antes que el beneficio
2. Autonomía de gestión
3. Procesos de decisión democráticos
4. Prioridad a las personas y al trabajo sobre el capital en el reparto de los ingresos

Son estos principios los que impulsan la adhesión a determinadas causas sociales, ambientales, políticas o culturales y es bajo el libre compartir de estos principios que se estructura una ética de servicio que aglomera al voluntariado. Y aunque tienen rasgos comunes con el sector público como la finalidad de servicio y la organización democrática, hay que reconocer rasgos comunes con el sector privado, como la autonomía de gestión y la iniciativa privada.

En el campo de las asociaciones, las organizaciones de interés general tienen mayor identificación con los principios de la economía social. Sin embargo, hay organizaciones de interés mutuo que comparten con las asociaciones de interés general lo que según Gui

(1991) es la característica más importante del tercer sector: el grupo de beneficiarios no se compone de inversores.

Las asociaciones producen bienes y servicios que según su destino pueden ser no mercantiles, cuasi-mercantiles o no mercantiles; y pueden satisfacer intereses privados o colectivos. Cuando una asociación ofrece bienes y servicios por fuera del mercado, su financiación se procura a través de contribuciones, sean éstas obligatorias o voluntarias, lo cual les permite ofrecer bienes y servicios de manera gratuita a precios que no compensan el costo de producción, o precios que sobrepasan notablemente el equilibrio de mercado.

Para bienes colectivos clásicos, como la defensa y el orden público, donde no es posible distribuir unidades individuales de consumo y no hay mercados definidos, la financiación de la producción se procura a través de contribuciones obligatorias. Algunos bienes meritorios pueden ser sometidos parcialmente a las leyes de mercado, ampliando la restricción de lo no mercantil. En este último caso, la financiación se logra a través de tres mecanismos. El primer mecanismo son las cuotas obligatorias para los bienes y servicios prestados por fundaciones universitarias o entidades prestadoras de salud. Estas cuotas pueden establecerse: a) por debajo del precio de mercado, buscando el consumo de bienes y servicios socialmente deseables mediante la financiación directa a los consumidores, b) en relación al precio de mercado, procurando obtener excedentes para fortalecer institucionalmente la iniciativa y/o ampliar la cobertura en la dotación de interés general de bienes y servicios, y c) por encima del precio de mercado, buscando a través del consumo de un individuo financiar el consumo de otros con necesidades básicas insatisfechas. El segundo mecanismo son las contribuciones parcialmente voluntarias –cuotas sugeridas-. Este es el caso de algunos centros de salud donde las contribuciones se sugieren al momento de tomar el bien o servicio. Y el tercer mecanismo son las contribuciones totalmente voluntarias, dentro de las cuales se encuentran las cuotas de fundaciones de promoción del desarrollo.

Muchas asociaciones no mercantiles producen en su desenvolvimiento bienes públicos no estatales. Así, su carácter adquiere especial proximidad con la oferta pública y desde este punto de vista, algunos investigadores relacionan las actividades de las asociaciones con los procesos de elección pública. Parece existir alguna relación entre el aumento de las asociaciones productoras de bienes públicos no estatales y lo que algunos autores coinciden en señalar como la caída del Régimen de Bienestar.

Los regímenes de bienestar han sufrido una serie de transformaciones donde el Estado transfiere parte de sus competencias a las asociaciones productoras de bienes públicos no estatales, surgidas de la comunidad y estas participan con mayor ahínco en los asuntos públicos. De esta manera, las relaciones entre Estado y comunidad tienden a fortalecerse, mediante el fortalecimiento de las asociaciones productoras de bienes públicos no estatales como agentes proveedores de servicios de bienestar.

2.4 Especificidades de la organización asociativa

Como se ha visto, la organización asociativa responde a una lógica particular que determina su demanda, oferta y ámbitos de actuación dentro de la sociedad. Sin embargo, la

diversidad de contenidos que envuelven a la organización asociativa recrea varias especificidades:

1. Filantrópicas
2. Institucionales
3. Abocadas al mercado
4. Abocadas a la justicia social
5. De desarrollo social
6. De reivindicaciones
7. De representación
8. De expresión
9. De autogestión y cogestión

Las asociaciones filantrópicas se basan en prescripciones religiosas, culturales o éticas ante una determinada situación. Actúan a favor de situaciones entendidas como socialmente deseables, focalizando sus áreas de intervención hacia poblaciones “necesitadas”. Los programas que se desprenden son predominantemente asistencialistas. El ámbito de acceso a los bienes y servicios es selectivo. Este tipo de asociaciones es auspiciado por un agente donante quien establece las reglas de producción, distribución y consumo.

En las asociaciones institucionales, su conformación está predeterminada a la pertenencia, adhesión y subordinación a un sistema mayor de servicios sociales que busca mediante la provisión de bienes públicos atender las fallas de mercado. Este tipo de asociaciones se caracteriza por tener una mínima independencia en su toma de decisiones y focalización de las actividades y poblaciones objetivo. Actúan en pro del cumplimiento de unos objetivos trazados por fuera de la asociación, y en pro de su fortalecimiento institucional. Los programas que se desprenden buscan solucionar necesidades básicas determinadas por las entidades públicas y el acceso a sus bienes y servicios tiende a ser público. Pese a que este tipo de asociaciones son auspiciadas por entidades públicas, eventualmente algunas entidades privadas pueden desempeñar este papel en tanto existan incentivos fiscales e impositivos.

Las asociaciones abocadas al mercado basan sus actuaciones en la defensa de estrategias mercantiles para suplir fallas de Estado en la provisión de servicios sociales. Actúan en pro del cambio individual y, generalmente, vinculan estrechamente a sus estrategias valores de tipo religioso, moral y de responsabilidad individual en la satisfacción de necesidades. Los programas que se desprenden son asistenciales y a corto plazo, aunque como estrategia de negocios es factible derivar programas sociales de largo aliento. El acceso a bienes y servicios es selectivo utilizando mecanismos de mercado para focalizar los beneficiarios.

Las asociaciones abocadas a la justicia social basan sus programas en un análisis crítico de la desigualdad de clases, sus causas, efectos e impactos. Propenden por la democratización, justicia y equidad no sólo de las instituciones sino de las relaciones sociales. Desarrollan programas en actividades diversas y en cuanto a grupos de interés atendidos, dado que el acceso está focalizado a las poblaciones excluidas. Sus actuaciones son directas o mediadas por movimientos sociales afines a causas comunes.

Las asociaciones de desarrollo social orientan su visión a los problemas ligados al desarrollo económico, social, cultural y humano bajo el establecimiento de compromisos gubernamentales, empresariales y de la colectividad. Se busca promover el desarrollo en todas sus dimensiones mediante la participación activa de todos los agentes que actúan en la sociedad y las actividades se relacionan a estos objetivos. El acceso es focalizado a grupos socialmente excluidos auspiciado por un mecanismo que integre al sector público, privado y la sociedad civil.

Las asociaciones reivindicativas surgen de la necesidad de organizar a los grupos de personas para la reivindicación, ante otros agentes, de una serie de intereses compartidos. El tipo de programas que estas organizaciones realizan, son fundamentalmente enfocados a la reforma social mediante actividades de presión que buscan un acceso universal, para los grupos de interés, de una serie de bienes y servicios para el mejoramiento de la calidad de vida, basado en principios doctrinales de justicia social. El auspicio suele ser gestor y independiente de estamentos gubernamentales.

Las asociaciones de representación basan sus programas en actividades de representación institucional de agentes organizados bajo un interés común. A diferencia de las asociaciones reivindicativas, desarrollan actividades de concertación y el auspicio y la participación en la toma de decisiones viene recreada por la membresía.

Las asociaciones de expresión surgen de grupos organizados para la realización de actividades de índole cultural, recreativa o de aficiones compartidas, con el objeto de contribuir al mejoramiento de la calidad de vida y la disposición de capital cultural para los beneficiarios. Pese a que su actividad se realiza bajo la noción de acceso universal, en la práctica el acceso es focalizado por áreas geográficas y por aficiones comunes, en ocasiones dependiendo del auspicio de entidades gubernamentales o privadas. Habitualmente, su alto componente de voluntariado genera círculos de control empresarial cerrados.

Las asociaciones de autogestión y cogestión surgen de grupos autodirigidos nacidos con el fin de satisfacer una necesidad sea de índole económico, cultural, político o ambiental, a través de una empresa en la que priman los intereses colectivos a los aportes individuales y el acceso es libre a la entrada y a la salida aunque en la práctica puede ir en contra de los objetivos de los asociados. Los auspicios son generalmente provenientes de relaciones de membresía.

A las relaciones anotadas se derivan híbridos, como por ejemplo aquellos movidos por incentivos fiscales los cuales son dirigidos ateniéndose a las especificidades que impone el donante. Existen otros en las que el auspiciante obtiene satisfacción a través de la financiación de acciones colectivas tendientes a la inclusión social o donde el auspiciante se adhiere a una causa de desarrollo global mediante sistemas de responsabilidad de agentes públicos y privados. Hay otras formas donde los programas se desarrollan desde entes gubernamentales dirigidos a reformas el régimen de bienestar social. Por último, se encuentran aquellas asociaciones que desarrollan programas dirigidos a resolver situaciones de exclusión social mediante el fortaleciendo de los beneficiarios de programas de emprendimiento.

3. La economía solidaria en el contexto internacional

Una de las dificultades para dimensionar el tamaño de la economía solidaria en el mundo es que no hay parámetros universales para hacerlo. Sin embargo, para aproximarse al tamaño de sus organizaciones, su lógica y especificidad, es válido utilizar categorías cuya información está disponible: número de asociados y el número de empleos generados por este sector⁹.

El punto de partida para dimensionar el tamaño de la economía solidaria a nivel internacional son las cifras disponibles en la Alianza Cooperativa Internacional para las empresas cooperativas, componente primordial de la economía solidaria, y de las demás formas de organización social sobre la que existe información organizada de manera regular.

De manera complementaria se presentan los resultados de algunos estudios realizados en el ámbito europeo para identificar las dimensiones de la economía social. Igualmente se presenta la documentación recopilada sobre el tercer sector (*Nonprofit*) por parte de la Universidad John Hopkins.

3.1 La dinámica del movimiento cooperativismo

Actualmente el movimiento cooperativo asocia a más de 800 millones de personas proporcionando 100 millones de puestos de trabajo en todo el mundo. Tan solo en Europa existen 300.000 cooperativas que asocian a 140 millones de personas y generan 2.3 millones de puestos de trabajo. En Estados Unidos 47.000 cooperativas benefician a más de 100 millones de personas. En India hay más de 239 millones de miembros a cooperativas, en China 180 millones, en Argentina más de 9 millones, en Kenya 5.9 millones, en Brasil 5.6 millones y en Malasia 5.4 millones.

Las actividades desarrolladas por este conjunto de organizaciones van desde la agricultura hasta la tecnología, desde la banca hasta la industria pesada, cubriendo de esta manera un amplio espectro de actividades económicas. En el cuadro 2 se presentan las actividades donde predomina la acción empresarial cooperativa, en un conjunto de países que reportan información a la alianza Cooperativa Internacional. Por ejemplo, mientras en Kenya las cooperativas algodonerías participan del 95% del total del mercado, en Dinamarca el sector cooperativo se ha orientado a la producción lechera y participa con el 93% de la producción total. En Canadá el 73% de la actividad forestal es realizada por cooperativas, mientras que en Japón el 95% de las actividades farmacéuticas es realizado por cooperativas. En Suecia, las cooperativas refinan el 30% de la producción petrolera y producen el 99% de la producción de leche.

⁹ Sólo recientemente se comienzan a cuantificar y a llevar estadísticas acerca de dicha realidad, lo cual dificulta el análisis cuantitativo y en general el desarrollo de estudios aplicados sobre la economía solidaria.

Inicialmente, se puede anotar el predominio en las cuotas de mercado de las cooperativas de producción sobre las cooperativas de consumo y las cooperativas mixtas. De las cooperativas de producción se destacan las cooperativas de productos lácteos sobre otras como las agrícolas y de cría de animales, es menos común encontrar alta participación en el mercado de empresas cooperativas dedicadas a la industria, operaciones tecnológicas y de electricidad. De las cooperativas de consumo se destacan las dedicadas a mercados minoristas y de productos farmacéuticos y es menos común encontrar la participación en el mercado de cooperativas dedicadas al turismo. De las cooperativas mixtas el predominio lo tienen cooperativas dedicadas al sector financiero.

Cuadro 2: Actividades primordiales de la acción empresarial cooperativa a nivel internacional

País	Sector o actividad	Participación en el mercado
Africa		
Kenia	Ahorro	31%
	Producción de café	70%
	Productos lácteos	76%
	Producción de algodón	95%
Asia		
Japón	Farmacias	91%
	Producción de arroz	95%
	Pesca	99%
India	Aceites comestibles	51%
	Producción de azúcar	40%
	Sector consumo	37%
China	<i>No disponible</i>	<i>No disponible</i>
Israel	Sector industrial	25%
	Producción agrícola	86%
	Sistema bancario	36%
	Transporte público	96%
Malasia	Sector seguros	40%
Singapur	Supermercados y mercados minoristas	55%
América		
Argentina	<i>No disponible</i>	<i>No disponible</i>
Brasil	Operaciones tecnológicas	4.7%
	Producción de soya	43%
	Producción de leche	39%
	Producción de café	21%
Canadá	Forestales	73%
	Comercialización agrícola	64%
	Producción oleaginosas	75%
Estados Unidos	Electricidad	13%
	Farmacias	30%
México	Banca	30%
Uruguay	Producción de leche	90%
	Producción de azúcar	50%
	Exportaciones totales	40%
Europa		
Alemania	Agricultura	50%
	Total del sector bancario	21%
Dinamarca	Producción de leche	97%
	Cría de cerdos	90%

	Bienes de consumo	38%
España	Sector sanitario	21%
Finlandia	Cría de animales	100%
	Producción de lácteos	97%
	Producción de cárnicos	69%
	Producción avícola	50%
	Suministro agrícola	40%
	Comercio al detalle	40.1%
	Total del sector bancario	35%
Francia	Total del sector bancario	50%
Italia	Producción total agrícola	55%
	Producción vinícola	60%
Holanda	Producción de papas	100%
	Producción de flores	95%
	Recolección de leche	84%
	Producción frutas/vegetales	58%
Noruega	Vivienda	14%
	Producción láctea	99%
	Mercados minoristas	25%
Portugal	Producción de lácteos	80%
	Crédito	66%
	Producción de vinos	43%
Suecia	Producción de leche	99%
	Carne de res	80%
	Producción de cereales	70%
	Seguros diferentes a los de vida	20%
	Sector forestal	60%
	Refinación de petróleo	30%

Fuente: Elaboración propia basándose en datos de *Statistical Information on the Co-operative Movement 1998-2005*, 3º Boletim do Empresário y las cooperativas en la Europa de las empresas.

En el cuadro 3 se presenta la información sobre el número de asociados por país y el número de empleos reportados para el total de cooperativas. Nótese que la información es aún muy fraccionada. En materia de empleo, se destaca en el África, la experiencia de Kenya con más de 250.000 empleos generados; en América se destaca Brasil con 182.000 empleos. En Europa, Italia, Alemania y España reportan más de 400.000 empleos generados.

Cuadro 3: Dimensión internacional de las cooperativas: número de asociados y empleos

País	No. de asociados	No. de empleos
A nivel mundial	800.000.000	100.000.000
Africa		
Kenya	5.900.000	250.000
Europa	156.582.781	2.300.000
Alemania	17.000.000	448.074
Dinamarca	No disponible	78.160
España	5.425.291	403.233
Finlandia	No disponible	75.896
Francia	No disponible	293.627
Holanda	No disponible	109.000
Italia	2.627.096	479.738
Noruega	1.500.000	No disponible
Portugal	590.279	48.750
Suecia	ND	90.718
America	120.000.000	
Argentina	9.100.000	No disponible
Brasil	5.762.718	182.000
Canadá	10.666.000	160.000
Estados Unidos	25.000.000	No disponible
México	486.462	12.385
Uruguay	808.861	17.300
Asia	498.490.384	
China	180.000.000	No disponible
India	239.000.000	No disponible
Israel	No disponible	No disponible
Japón	42.600.000	No disponible
Malasia	5.400.000	No disponible
Singapur	1.400.000	No disponible

Fuente: Elaboración propia basándose en datos de: Statistical Information on the Co-operative Movement 1998-2004, 3º Boletim do Empresário, Las cooperativas en la Europa

El mayor número de asociados está en cooperativas de India, de China y Estados Unidos, los cuales tienen el 30%, 22.5% y 12.5% respectivamente de la membresía mundial. India como líder en membresía mundial enfoca sus actividades al consumo con un sin fin de empresas dedicadas al comercio minorista y al por mayor de víveres. En cuanto a los países líderes en empleo, sus actividades son predominantemente agrícolas en especial producción de café, cereales, trigo, papá y lácteos; y de otra parte el sector bancario.

Cabe advertir que la recolección de la información, sobre las dimensiones del cooperativismo en el mundo, es una tarea bastante dispendiosa puesto que no existen datos anuales regulares y hay poca continuidad en el registro del número de organizaciones, número de asociados, actividad realizada y número de empleados. A eso se añade, la dispersión de las fuentes disponibles y cierta incongruencia numérica entre ellas. En algunos casos, los datos encontrados son incompletos pues no se incluye información sobre los socios y el alcance económico de las actividades realizadas en el contexto internacional. Por tanto, más que un análisis minucioso de la evolución del cooperativismo, lo que se pretende es ofrecer una primera panorámica del contexto internacional.

3.2 La economía social en Europa

Si bien no hay consenso entre la comunidad académica acerca de las organizaciones que hacen parte de la economía social, existe cierto acuerdo en que las cooperativas, mutuales y asociaciones son el componente fundamental. Las primeras dos como entes constitutivos de las entidades de la economía social de mercado y la tercera como ente constitutivo de las entidades de la economía social de no mercado.

Sobre criterios similares a los enunciados anteriormente, el Centro de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC Internacional) realizó un amplio estudio con el fin de revelar la importancia y las posibilidades de la economía social como creador de empleo en los distintos estados miembros de la Unión Europea¹⁰ –en adelante UE- (Eseca: 2003).

El estudio de Ciriec demostró que la economía social tiene un peso significativo en la generación de empleo. De acuerdo con el estudio, la economía social en Europa generó cerca de 9 millones de empleos de tiempo completo, entre 1995 y 1997, lo cual es equivalente al 7.7% del empleo total generado en la UE. Este hallazgo originó un nuevo impulso a la promoción de la economía social y a la formulación de políticas públicas conducentes a fortalecer el sector de la economía social. También se pudo constatar que la dimensión de la economía social varía significativamente de un país a otro. Se destaca el predominio de estas formas empresariales en países como Holanda, Irlanda y Dinamarca, mientras que en países como Grecia, Portugal y Luxemburgo se encontró una menor presencia de ellas, por lo menos como empleadores (Cuadros 4 y 5).

Cuadro 4: Empleo en la economía social de la UE 1995-1997

Países	Forma organizacional de la economía social			Total de economía social
	Cooperativas	Mutuales	Asociaciones	
Alemania	448.074	130.860	1.281.227	1.860.861
Austria	52.373	7.325	173.964	233.662
Bélgica	33.037	11.230	161.860	206.127
Dinamarca	78.160	-	211.322	289.482
España	403.233	1.425	473.750	878.408
Finlandia	75.896	-	62.684	138.580
Francia	293.627	91.200	830.000	1.214.827
Grecia	11.861	884	56.025	68.770
Irlanda	32.018	1.000	118.664	151.682
Italia	479.738	-	667.230	1.146.968
Luxemburgo	1.979	28	4.733	6.740
Holanda	109.000	-	660.000	769.000
Portugal	48.750	1.042	60.892	110.684
Reino Unido	127.575	22.387	1.473.000	1.622.962
Suecia	90.718	6.991	83.084	180.793
Total UE	2.286.039	274.372	6.318.435	8.879.546

Fuente Ciriec 2000

¹⁰ Una de las características metodológicas del estudio fue la flexibilidad que en cuanto a la inclusión de formas organizacionales, ámbitos jurídicos y realidades organizacionales próximas a la economía social. La incorporación de ciertas organizaciones en la investigación quedó sometida al juicio de los distintos grupos de trabajo de las respectivas naciones que participaron en el estudio.

Por tipo de organización, se encontró que la mayor generación de empleo fue cuenta de las asociaciones y en menor medida por parte de las cooperativas y mutuales. En los países que reportan altas tasas de empleo con respecto al total de la economía, es predominante la presencia de las asociaciones como componente fundamental de la economía social; caso contrario ocurre en países como Finlandia y Suecia donde priman las organizaciones cooperativas y mutuales sobre las asociaciones. En otros países como España, Italia y Portugal la relación entre asociaciones, cooperativas y mutuales es bastante equilibrada. En países con amplia tradición cooperativista las tasas de empleo, con respecto al total de empleo están por debajo del promedio, como Alemania y Francia. Sin embargo, en términos nominales estos países reportan las cifras más altas de empleo, al igual que Italia, Reino Unido, España y Holanda.

Cuadro 5: Porcentaje de empleo generado por la economía social con respecto al empleo civil asalariado en la UE (1995-1997)

Países	<i>Forma organizacional de la economía social</i>			Total de economía social
	Cooperativas	Mutuales	Asociaciones	
Alemania	1,55	0,45	4,45	6,46
Austria	1,81	0,25	6,01	8,08
Bélgica	1,15	0,69	5,62	7,13
Dinamarca	3,74	-	10,11	13,85
España	4,58	0,02	5,38	9,97
Finlandia	4,48	-	3,7	8,18
Francia	1,65	0,51	4,66	6,81
Grecia	0,57	0,04	2,70	3,31
Irlanda	3,35	0,1	12,43	15,89
Italia	3,44	-	4,79	8,23
Luxemburgo	1,35	0,02	3,23	4,60
Holanda	2,36	-	14,28	16,64
Portugal	1,54	0,03	1,93	3,5
Reino Unido	0,66	0,12	7,65	8,42
Suecia	2,92	0,23	2,68	5,83
Total UE	2,04	0,24	5,64	7,92

Fuente Ciriec 2000

3.3 El tercer sector y el nonprofit

En un intento de cuantificar las dimensiones del tercer sector, el Center for Civil Society Studies de la Johns Hopkins University, elaboró un ambicioso estudio para varios países en el que se estudian las organizaciones no lucrativas. Los principales criterios utilizados para clasificar las organizaciones en cada país fueron los siguientes:

- No generan beneficios para sus gestores o el conjunto de «titulares» de las mismas.
- Su estructura organizacional se basa en la participación de voluntarios que hacen aportes voluntarios de tiempo o dinero.
- Se organizan desde un ámbito privado sin relación con el Estado y gestionan de forma autónomas sus actividades.

Inicialmente el estudio se realizó para Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Suecia, Hungría y Japón, culminando en 1994 su primera fase. En una segunda fase, el estudio abarcó los siguientes países: México, Rumanía, Eslovaquia, Hungría, República Checa, Brasil, Colombia, Perú, Finlandia, Japón, Argentina, Austria, España, Alemania, Francia, Reino Unido, Australia, Estados Unidos, Israel, Bélgica, Irlanda y Países Bajos.

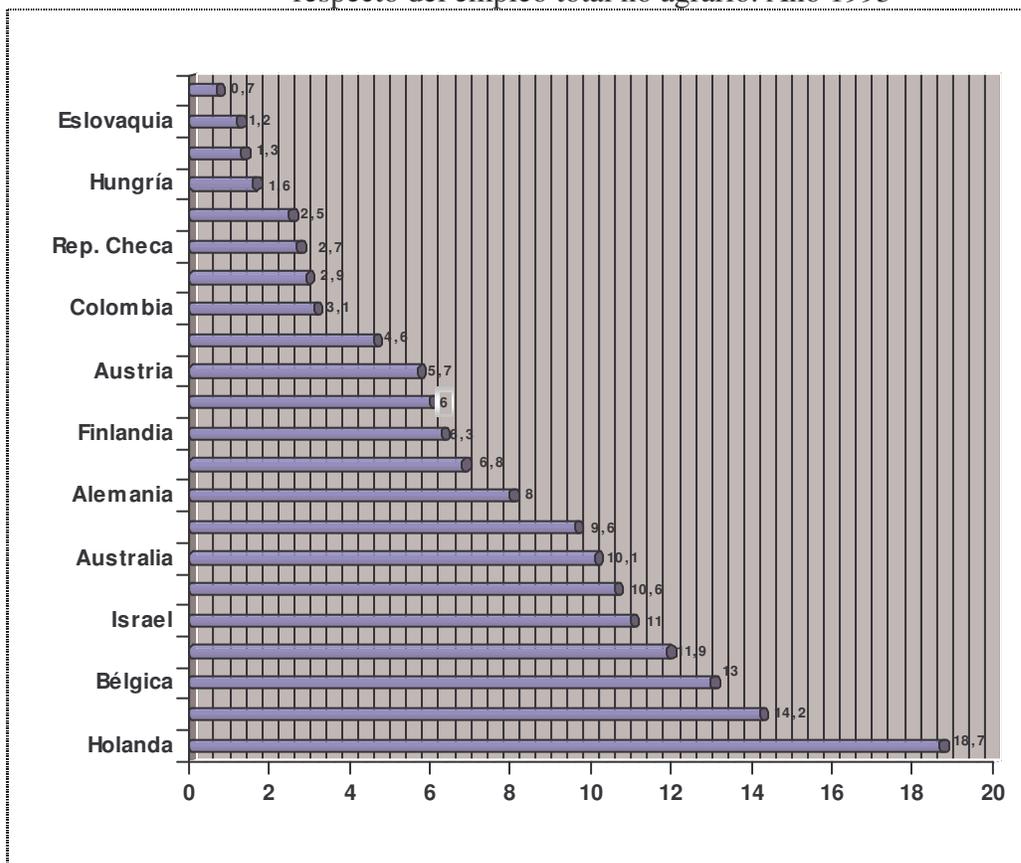
El objetivo central del estudio fue documentar el desarrollo de las actividades no lucrativas, su tamaño, estructura y composición, así como el impacto de éstas en términos de empleo y movilización de recursos. En el estudio se utilizaron básicamente dos indicadores: 1) el porcentaje de empleo de este sector con relación al empleo total del país y, 2) el número de voluntarios dentro de las organizaciones.

En desarrollo de sus actividades el sector no lucrativo emplea a 19 millones de trabajadores a jornada completa, seis veces más que el conjunto de empleo generado por las empresas privadas más grandes de los países bajo estudio. La generación de nuevos puestos de trabajo crece a ritmos superiores al resto de sectores en las respectivas economías e implica la movilización de recursos por más de 1.1 billones de dólares estadounidenses.

Este notable avance del tercer sector se ha llevado a cabo principalmente en los países desarrollados, mientras que en Latinoamérica, Europa Central y del Este las cifras de generación de empleo tienden a ser mucho menores.

La principal fuente de recursos del sector no lucrativo procede de cuotas y pagos de servicios y no de las donaciones filantrópicas como suponían algunos estudiosos del tema. Otra fuente importante de recursos son los fondos públicos, que resultan de transferir actividades a organizaciones no lucrativas en el marco de los procesos de reestructuración del Estado o la adopción de modelos de bienestar asociados al fomento del empresariado social.

Gráfico 1. Dimensiones del tercer sector. Porcentaje del empleo del sector no lucrativo respecto del empleo total no agrario. Año 1995



Fuente: Proyecto de Estudio Comparativo del Sector no Lucrativo de la Universidad Johns Hopkins.

En el estudio colombiano liderado por el profesor Rodrigo Villar y apoyado por la Confederación Colombiana de ONG's, se incluyeron a 135.599 entidades pertenecientes al sector sin ánimo de lucro. Se excluyeron como organizaciones del tercer sector a las organizaciones de carácter partidista o religiosa argumentando “papeles muy distintos al que cumplen el grueso de las entidades del Tercer Sector” (Villar, s/f, p.3). Sin embargo, se incluyen organizaciones de la iglesia que realizan su actividad no lucrativa fuera del ámbito de lo sacramental¹¹.

En rigor, existen una serie de organizaciones dentro de la sociedad civil de origen no lucrativo con características diversas, difícilmente agrupables de no existir un estudio minucioso de las especificidades de cada organización. La mayoría de estas organizaciones, inician sus actividades como organizaciones de hecho y mediante su constitución legal se estructuran como organizaciones de derecho. Las organizaciones sin ánimo de lucro contenidas en el estatuto tributario son organizaciones de derecho y de ahí en adelante el ámbito de análisis se reduce para las organizaciones de derecho.

¹¹ En Colombia, el estatuto tributario registra 31 categorías de organizaciones pertenecientes al sector no lucrativo (anexo 1).

En este estudio se calculó la existencia de 5.000 organizaciones no gubernamentales destacando que forman parte del tercer sector, pero obviamente ni representan al tercer sector ni a la sociedad civil dada la heterogeneidad de organizaciones sin ánimo de lucro.

En estas organizaciones trabajan 286.861 empleados de tiempo completo o equivalente, representando el 2.38% del empleo total no agrícola del país. El número de voluntarios de tiempo completo o equivalente que trabajan en estas entidades es de 90.756 personas. Sumadas ambas categorías, la población trabajando de tiempo completo o equivalente en las entidades sin ánimo de lucro es de 377.617 personas, representando al 3.11% del empleo no agrícola del país (Villar, 2001).

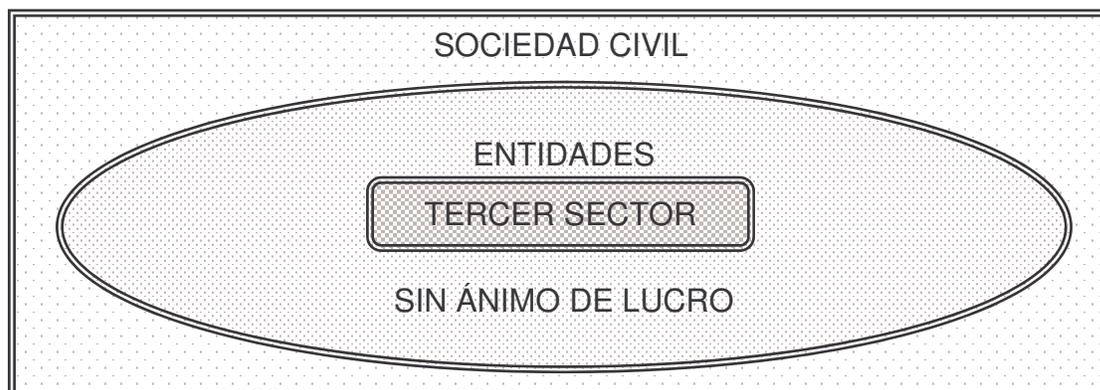
Mientras en Francia se triplica el porcentaje de empleo no lucrativo con respecto a Colombia, en Estados Unidos se cuadruplica y en Holanda se sextuplica. Sin embargo, con respecto a Latinoamérica Colombia se ubica por encima de la media establecida por la muestra de Perú, Brasil, México y Argentina.

De las organizaciones bajo estudio, el 26.1% son educativas, el 17.5% de salud, el 15.1% son asociaciones empresariales, de profesionales o de trabajadores, el 14.6% se dedican a los servicios sociales, el 13.1% a las actividades asociadas al desarrollo y el 9.4% a actividades culturales. El resto de organizaciones se dedican en menor proporción a actividades cívico-legales, ambiente y otros campos.

Una vez se estructuran las organizaciones sin ánimo de lucro, surge el tercer sector como un espacio organizacional constituido por empresas en las cuales su función objetivo se vincula a las actividades no lucrativas solidarias con fines de desarrollo¹².

En la figura 2 se estructura la noción de tercer sector como componente de la sociedad civil, el cual está conformado por entidades sin ánimo de lucro orientadas a la realización de actividades no lucrativas solidarias.

Figura 1. El tercer sector entre las entidades sin ánimo de lucro y la sociedad civil



Fuente: elaboración propia

¹² Este análisis es impulsado en Colombia desde el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria –Dansocial-.

4. La economía solidaria en Colombia

Los aspectos primordiales de la economía solidaria están definidos en la Ley 454 de 1998, donde se incluyen las siguientes organizaciones: cooperativas, organismos de segundo y tercer grado que agrupen cooperativas u otras formas asociativas y solidarias de propiedad, instituciones auxiliares de la Economía solidaria, empresas comunitarias, empresas solidarias de salud, precooperativas, fondos de empleados, asociaciones mutualistas, empresas de servicios en las formas de administraciones públicas cooperativas, empresas asociativas de trabajo y todas aquellas formas asociativas que compartan las siguientes características:

- i. Estar organizadas como empresas que contemple en su objeto social, el ejercicio de una actividad socioeconómica, tendiente a satisfacer necesidades de sus asociados y el desarrollo de obras de servicio comunitario;
- ii. Tener establecido un vínculo asociativo, fundado en los principios y fines contemplados en la presente ley; tener incluido en sus estatutos o reglas básicas de funcionamiento la ausencia de ánimo de lucro, movida por la solidaridad, el servicio social o comunitario;
- iii. Garantizar la igualdad de derechos y obligaciones de sus miembros sin consideración a sus aportes;
- iv. Establecer en sus estatutos un monto mínimo de aportes sociales no reducibles, debidamente pagados, durante su existencia.
- v. Integrarse social y económicamente, sin perjuicio de sus vínculos con otras entidades sin ánimo de lucro que tengan por fin promover el desarrollo integral del ser humano.

La recopilación de información de las distintas empresas solidarias es una labor de la Confederación de Cooperativas de Colombia junto a la Superintendencia de la Economía Solidaria –en adelante Supersolidaria- quienes incluyen básicamente tres grandes organizaciones: cooperativas, fondos de empleados y asociaciones mutuales.

Para la Supersolidaria hay dos grandes sectores de supervisión: las cooperativas con actividad financiera y las cooperativas sin sección de ahorro. En el primer grupo se encuentran: las cooperativas especializadas de ahorro y crédito y las cooperativas integrales con sección de ahorro y crédito. Dentro de las cooperativas sin sección de ahorro se encuentran las cooperativas de crédito (o de aporte y crédito), las cooperativas y precooperativas de trabajo asociado, los fondos de empleados y las asociaciones mutuales.

Con respecto a las organizaciones como instituciones auxiliares del cooperativismo, empresas asociativas de trabajo, cooperativas de segundo y tercer grado, empresas de servicios en las formas de administraciones públicas cooperativas y empresas comunales no existe una información centralizada que permita evidenciar el número de organizaciones, los asociados y beneficiarios de las mismas y el número de empleados que tienen; sin embargo, estadísticamente se encuentran insertas dentro del grupo de cooperativas sin sección de ahorro y crédito.

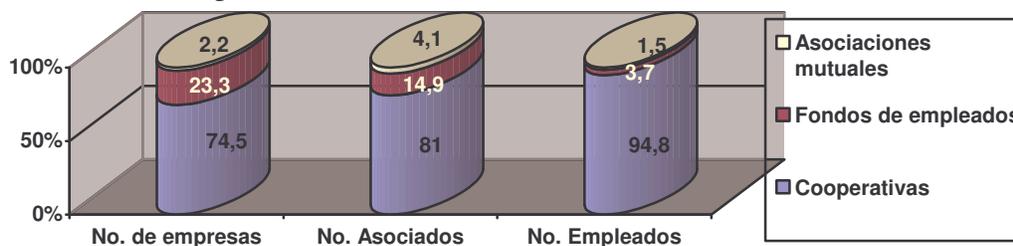
Al cierre del año 2004, el universo es de 6.959 entidades¹³ que generan 147.964 empleos y asocian a 3.706.212 personas. De la totalidad de las empresas de la economía solidaria, el 74.5% son cooperativas, el 23.3% fondos de empleados y el 2.2% son asociaciones mutuales. En cuanto al número de asociados, el 81% pertenece a las cooperativas, el 14.9% a los fondos de empleados y el 4.1% pertenecen a asociaciones mutuales. De otra parte, el 94.8% de los empleados son de cooperativas, el 3.7% son de fondos de empleados y el 1.5% son de asociaciones mutuales.

Cuadro 6. Dimensión de la economía solidaria en Colombia:

Tipo de empresa	No. de empresas	No. de asociados	No. de empleados
Cooperativas	5.189	3.002.843	140.394
Fondos de empleados	1.627	553.593	5.489
Asociaciones mutuales	143	149.776	2081
Total	6.959	3.706.212	147.964

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del sector solidario Confecoop.

Gráfico 2. Composición interna de la economía solidaria a 2004



Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas del sector solidario Confecoop.

En un horizonte de cinco años -2000-2004-, se aprecia una evolución positiva de la economía solidaria. El número de entidades se ha incrementado en más de 140,46%; el número de asociados se ha incrementado en un 68.65% y el número de empleados lo ha hecho en un 313,97% (Cuadro 7). Su activos han crecido en un 151.6%, mientras que sus pasivos han registrado un crecimiento del 172% sus pasivos. El patrimonio se ha acrecentado en un 506.4% y los excedentes en un 70.8%.

Una lectura más a fondo, muestra períodos de alza desproporcionados, pero también períodos de bajas financieras abruptas. Es el caso de del año 2001 donde se disminuyeron los activos en un 77.5% con respecto al año anterior, los pasivos en un 74.2%, el patrimonio en un 81.81%, los ingresos en un 95.7% y los excedentes en un 81%.

¹³ Se toman en cuenta a las organizaciones cooperativas, fondos de empleados y asociaciones mutuales como agentes integrantes de la economía solidaria,

Cuadro 7: Evolución organizacional de la economía solidaria 2000-2004

Forma organizacional	No. de empresas				
	2000	2001	2002	2003	2004
Cooperativas	<i>No disponible</i>	1.928	4.065	4.460	5.189
Fondos de empleados	<i>No disponible</i>	972	1.134	1.529	1.627
Asociaciones mutuales	<i>No disponible</i>	101	175	174	143
Total	2.894	3.001	5.374	6.163	6.959

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del sector solidario Confecoop

Cuadro 8: Evolución de la membresía en las empresas de economía solidaria 2000-2004

Forma organizacional	No. de asociados				
	2000	2001	2002	2003	2004
Cooperativas	<i>No disponible</i>	<i>No disponible</i>	2.831.103	2.628.993	3.002.843
Fondos de empleados	<i>No disponible</i>	<i>No disponible</i>	452.001	512.942	553.593
Asociaciones mutuales	<i>No disponible</i>	<i>No disponible</i>	65.703	64.118	149.776
Total	2.197.549	1.199.885	3.348.807	3.206.053	3.706.212

Fuente: Estadísticas del sector solidario Confecoop.

Cuadro 9: Evolución del empleo asalariado en las empresas de economía solidaria 2000-2004

	No. de empleados				
	2000	2001	2002	2003	2004
Cooperativas	<i>No disponible</i>	<i>No disponible</i>	73.781	89.957	140.394
Fondos de empleados	<i>No disponible</i>	<i>No disponible</i>	5.484	7.138	5.489
Asociaciones mutuales	<i>No disponible</i>	<i>No disponible</i>	232	245	2.081
Total	35.742	<i>No disponible</i>	79.479	97.340	147.964

Fuente: Estadísticas del sector solidario Confecoop.

Cuadro 10: Principales magnitudes financieras de la economía solidaria en Colombia 2004
(en millones de pesos)

Magnitud financiera	2000	2001	2002	2003	2004
Activos	5.287.607	1.187.783	9.960.470	11.459.933	13.305.477
Pasivos	2.973.962	767.000	5.998.345	7.024.415	8.088.628
Patrimonios	2.313.644	420.783	3.956.022	4.435.518	14.031.156
Ingresos	5.341.305	227.280	9.674.483	11.662.701	5.348.984
Excedentes	215.891	41.016	318.619	353.106	368.828

Fuente: elaboración propia a partir de la información anual de Supersolidaria y estadísticas del sector solidario Confecoop

Es necesario destacar que el cálculo de la participación en el producto interno bruto de la economía solidaria es una dimensión que no abarca los elementos esenciales del balance solidario: el impacto social en los asociados y en la comunidad en general, medida por el aumento de capital social y el aumento de bienestar en una valoración amplia de bienes mercadeables y no mercadables. Sin embargo, la participación de la economía solidaria en el producto interno, es un buen indicador de las transacciones mercadeables que realizan las entidades de la economía solidaria.

En este sentido, de 2000 a 2004 la economía solidaria presenta un incremento real de los ingresos y los activos¹⁴. En el caso de los ingresos, participan en el 2000 participaron del 3.4% del PIB mientras que en el 2004 participaron del 4.3% del PIB. En el caso de los activos, la evolución 2000-2004 fue de una participación del 3.5% en el 2000 a una participación de 4.5% en 2004.

Cuadro 11: Participación de los ingresos de la economía solidaria en el PIB
(en precios corrientes)

Ingresos				
2000	2001	2002	2003	2004
3.4%	3.7%	4%	4.2%	4.3%
Activos				
2000	2001	2002	2003	2004
3.5%	4%	4.4%	4.4%	4.5%

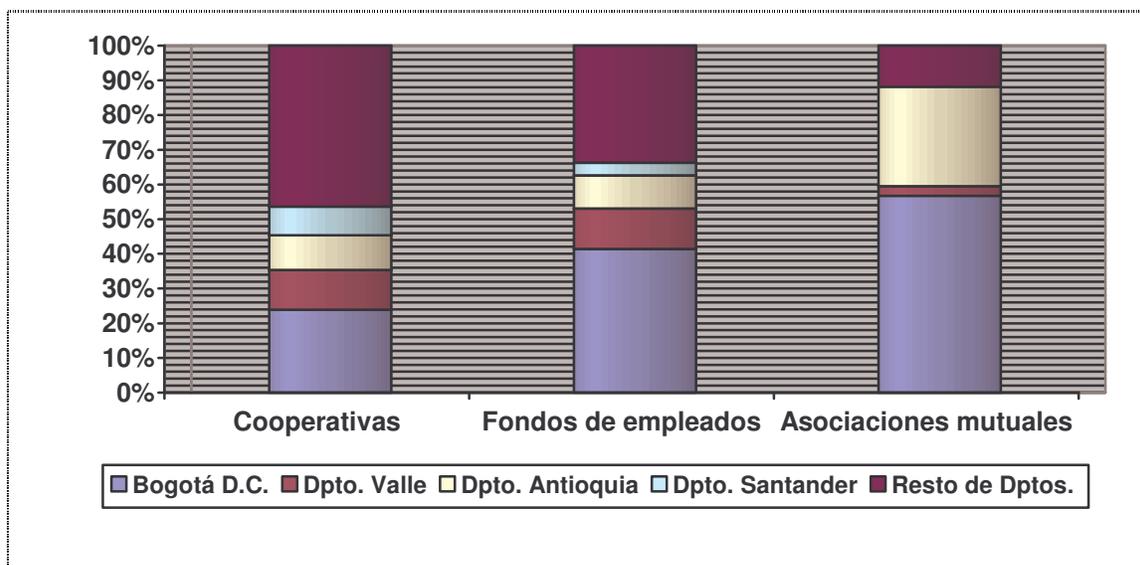
Fuente: Supersolidaria, datos publicados en el artículo
Sector solidario: firme en la construcción de confianza

Finalmente, resta dimensionar la economía solidaria en su componente territorial. Desde el punto de vista de distribución territorial, la economía solidaria muestra un claro predominio en la ciudad de Bogotá y en los Departamentos del Valle, Antioquia y Santander.

¹⁴ Informe XX de la Superintendencia

Inicialmente, el Distrito Capital de Bogotá captura el predominio en número de empresas y asociados, seguido del Departamento del Valle, Antioquia y Santander. Bogotá D.C. predomina con el 28.6% de las entidades de la economía solidaria y, de forma desagregada, predomina con el 24% de las entidades cooperativas a nivel nacional, con el 41.3% de los fondos de empleados y con el 56.6% de las asociaciones mutuales. Sólo tres Departamentos y el Distrito Capital cuentan con el 53.6% de las cooperativas, el 66.2% de los fondos de empleados y el 88% de las asociaciones mutuales en Colombia.

Gráfico 3. Composición de la economía solidaria en Colombia por Departamentos



Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas del sector solidario Confecoop.

Con respecto al número de asociados predomina Bogotá y consecutivamente Antioquia, Santander y Valle. Con respecto al número de empleados predomina Bogotá, Valle, Antioquia y Santander.

Bogotá D.C. concentra el 27% de los asociados a la economía solidaria en Colombia y 43.3% de los empleados. Valle concentra el 12.3% de los asociados a la economía solidaria en Colombia y 16.7% de los empleados. Antioquia concentra el 23.4% de los asociados a la economía solidaria en Colombia y 8.4% de los empleados; finalmente, Santander concentra el 13.2% de los asociados a la economía solidaria en Colombia y 6.6% de los empleados.

En Bogotá D.C., y los Departamentos de Antioquia, Valle y Santander se concentra el 76% de la asociatividad en economía solidaria colombiana y el 75% del total de empleo de la economía solidaria.

Comentario final

Una vez analizados los nexos de proximidad de la economía solidaria, sus especificidades, una aproximación inicial a su estudio económico y sus principales dimensiones en el ámbito internacional y en Colombia, se tienen insumos para continuar el estudio de este importante sector empresarial, a fin de determinar elementos para maximizar su impacto en la economía y sobre todo en la generación de empleo.

Las cifras ponen en tela de juicio varios imaginarios que rondan el discurso colectivo. Quizá la especificidad solidaria no incluya la generación de empleo como motor de crecimiento, sino el aumento de la membresía; es posible que la regulación enfocada hacia la buena gestión financiera no revista mayores indicios de desarrollo empresarial solidario o es posible que las empresas solidarias atiendan a esquemas de gestión sui generis sustancialmente distintos al de las empresas capitalistas; pero también es posible que se confirme todo lo contrario. De tal manera, que el estudio de la economía solidaria generará progresivamente más preguntas que respuestas hasta tanto no existan mayores análisis a su especificidad.

Sin duda es indispensable, estudiar más a fondo estas organizaciones a fin de promover e impulsar su desarrollo sobre bases económicas sólidas que permitan cuantificar, cualificar y especificar su impacto en el aumento de bienestar social, incluyendo dentro de estos a los asociados, clientes, proveedores, comunidad y sociedad en general.

BIBLIOGRAFÍA

Anheir, H. & Seibel, W. (1990). *The third sector. Comparative studies of Nonprofit organizations*. Berlin: W. de Gruyter.

Anheir, H., (1995), Para una revisión de las teorías económicas del sector no lucrativo. *Revista de economía pública, social y cooperativa Ciriec-España, No.21*.

Barea, J. & Monzón, J., (2002), *La economía social en España en el año 2000*, Ciriec-España, Valencia.

Bastidas, O. & Richer, M., (2001), Economía social y economía solidaria. Intento de definición. *Cayapa: Revista Venezolana de Economía Social*, 1, 1, 7-32.

Ben-Ner, A. & Van Hoomissent, T., (1992), An empirical investigation of the joint determination of the for-profit. *Annals of public and cooperative economics*, No.63, 391-415.

Ben-Ner, A. y Putterman, L., (1999), Valores e instituciones en el análisis económico. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33, 43-77.

Chaves, R. & Monzón, J., (2001), Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas. *Revista de economía pública, social y cooperativa*, 37, 7-33.

Chaves, R., (1997), Economía política de la economía social. Una revisión de la literatura económica reciente. *Revista de economía pública, social y cooperativa*, 25.
Ciriec., (2000), *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*. Ciriec. Acción Piloto “Tercer Sistema y Empleo” de la Comisión Europea, Valencia.

Comisión de las Comunidades Europeas., (2001), *Las cooperativas en la Europa de las empresas*, Bruselas.

Confederación de Cooperativas de Colombia., (2005), Estadísticas del sector solidario 1997-2005. Recuperado el 20 de agosto de 2005 en <http://www.portalsolidario.coop>

Cooperativa de Trabalhos Alternativos., (2000), *3º Boletim do Empresário*. Boa Vista.

Defourny, J., (1994), Tres enfoques clásicos de las asociaciones. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativismo*, 16, 121-146.

Defourny, J. & Monzón, J., (1992), *Economía social entre economía capitalista y economía pública*, Ciriec-España, Valencia.

Drucker, P., (1990), *Managing the Non-Profit Organization*, Harper Collins, New York.

ESECA., (2003), *Informe sobre la economía social en Andalucía 2002*, Sociedad de Estudios Económicos de Andalucía, S.A., Granada.

García, M., (2002), *Análisis sociológico de la participación ciudadana*, Centro de Estudios de Ciudadanía y Sociedad Civil, Universitat de Barcelona, Barcelona.

Guerra, P., (2004), *Solidaridad y altruismo en las ciencias sociales. Justificación teórica para una sociología del tercer sector*, <http://pabloguerra.tripod.com/>

Elizalde, A., (2004), *Conceptualización del sector solidario*. Mimeo, Universidad Bolivariana, Santiago:.

Gui, B., (1991), The economic rationale for the third sector. *Nonprofit and other noncapitalist organizations. Annals of public and cooperative economics*, 62, 4, 551-572.

International Co-operative Alliance., (ICA), (2005), *Statistical Information on the Co-operative Movement*, Ginebra.

Monzón, J. & Defourny, J., (1989), *Economía Social, entre Economía Capitalista y Economía Pública*, Ciriec-España, Valencia.

Monzón, J., (2003), El cooperativismo en la historia de la literatura económica. *En Elementos de economía social: teoría y realidad*, Universidad de Valencia, Valencia.

Morales, A., Monzón, J. & Chaves, R., (2003), *Análisis económico de la empresa autogestionada*. Ciriec-España, Valencia.

Morales, A., (1996), *Ineficiencias del mercado y eficacia de las cooperativas*. Ciriec-España, Valencia.

_____ (1998), *Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado*, Ciriec-España, Valencia.

Puchades, M. & Sajardo, A., (2001), El sector no lucrativo desde el enfoque de la elección pública: cuando la oferta no lucrativa de bienes públicos es el resultado de decisiones emanadas del proceso político. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativismo*, 37, 117-140.

Razeto, L., (1984), *Economía de solidaridad y mercado democrático*, ediciones PET, Santiago de Chile.

_____ (2003), *Economía de la solidaridad y mercado democrático*, Rescoop, Santiago de Chile.

Sajardo, A., (1999), Fundamentación económica del tercer sector. En Vittadini, G. & Barea, M. *La economía del Nonprofit: libre expresión de la sociedad civil*. Madrid: Editorial Ediciones Encuentro, 82-150.

_____ (1997). Economía política de la colaboración entre el sector público y el sector no lucrativo: posibilidades y límites de una oferta mixta de bienestar social. En *Revista Hacienda Pública Española*, (No. 141-172), 415-426.

Salamon, L. & Anheier, H., (1999), *La sociedad civil global: las dimensiones del sector no lucrativo*, Fundación BBVA, Madrid.

Sampaio, E. y otros (2003). Panorama do cooperativismo brasileiro: história, cenários e tendências. En *Unircoop* Vol. 1, # 2, 2003. Red Universitaria de las Américas.

Sarmiento, A., (s/f), Estructuración del sector solidario. *Recuperado el 20 de agosto de 2005 en <http://www.dansocial.gov.co>*

Supersolidaria., (2004), Realidad del sector solidario en Colombia: resultados de cinco años de supervisión. *Informe sectorial No- 1 y 2*. Recuperado el 20 de agosto de 2005 en <http://www.supersolidaria.gov.co>

Villar, R., (2001), *El Tercer Sector en Colombia. Evolución, dimensión y tendencias*. Confederación Colombiana de ONG's, Bogotá.

_____ (s/f). El tercer sector, la sociedad civil y la gobernabilidad democrática en Colombia. En *Pensando el Desarrollo Rural desde la Formación de Capital Social*. Proyecto DFID-Colombia.