

**Las instituciones de la economía social en Misiones: límites, potencialidades y desafíos
en la configuración de los colectivos asociativos del sector**

Horacio Simes
horasim@hotmail.com
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Misiones

DOCUMENTO DE TRABAJO N° 12

MARZO DE 2023

Los documentos de trabajo de la FCE-UNaM se difunden con el propósito de generar comentarios y debate, no habiendo estado sujetos a revisión de pares. Las opiniones expresadas en este trabajo son de los autores y no necesariamente representan las opiniones de la Facultad o la Secretaría de Ciencia y Tecnología.

Cita sugerida:

Simes, H. (2023). Las instituciones de la economía social en Misiones: límites, potencialidades y desafíos en la configuración de los colectivos asociativos del sector. Documento de Trabajo FCE-UNaM N° 12.

Las instituciones de la economía social en Misiones: límites, potencialidades y desafíos en la configuración de los colectivos asociativos del sector

Horacio Simes

horasim@hotmail.com

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de Misiones

1. Introducción

La caracterización del sector de la economía social, y por lo tanto, su distinción de los sectores público y privado, constituye aún una materia que no encuentra una determinación unánime. Siguiendo a Polanyi (1976), y a autores como Bruni y Zamagni (2007) y otros, podemos caracterizar al tercer sector por la realización de relaciones de solidaridad y reciprocidad en las transacciones, mientras que el sector público se define por la puesta en práctica del principio de la redistribución para la organización de las actividades, y al sector privado a partir del imperio del intercambio. A partir de esto último se define la denominada escuela de la economía civil, para quienes mientras que el sector público tiene por fin la búsqueda de la equidad, y el sector privado la eficiencia, el sector civil tiene por fin extender al campo económico el principio de la fraternidad (Bruni y Zamagni, 2007). Por su parte, desde los análisis provenientes de la tradición europea (con fuerte incidencia de los pensamientos francés y belga), autores como Defourny y Develtere (2001) y otros, caracterizan al tercer sector principalmente a partir del interés en la satisfacción de las necesidades y la toma de decisiones democráticas¹, mientras que en la línea del pensamiento anglosajón de las organizaciones sin ánimo de lucro se considera, a partir de autores como Salamon y Anheier (1997) y otros, a la restricción a la distribución de retornos como uno de sus rasgos fundamentales.

Esta diversidad de enfoques, sumada a la variedad de actores involucrados dentro del sector, dificultan la integración del mismo en un cuerpo de organizaciones que puedan definir una identidad que los reúna (Roitter, 2000). Para nuestros estudios, la referida integración vendrá determinada, siguiendo nuevamente a Polanyi (1976), por los elementos institucionales que compongan al sector, es decir, por las características de los diseños organizacionales que doten al sector de que se trate de “unidad y estabilidad” (1976: 6). Por ello, partiendo del análisis de aquellas instituciones de la economía social presentes en la provincia de Misiones,

¹ En Evers y Laville (2004) se encuentra una clasificación sectorial similar a la expresa por la escuela de la economía civil; esto es, distinguiendo los principios de distribución, intercambio y reciprocidad

nos preguntaremos: a. ¿qué características distintivas revisten las instituciones de la economía social?, b. ¿de qué manera las mismas traducen el sentir solidario del sector, distinguiéndolas de las formas adoptadas por los sectores público y privado? y, c. ¿cómo interactúa el sector social o civil con los terceros, y qué límites y potencialidades le ofrece el contexto actual? A partir de allí, intentaremos destacar los rasgos institucionales que mejor expresan el comportamiento solidario en la economía de Misiones, así como las características organizacionales que los promoverían.

En esta dirección, en la sección 2 se analizan los diversos enfoques que abordan la naturaleza y lógica del sector de la economía civil. En la sección 3 se abordará el estudio de las instituciones que a nuestro criterio mejor traducen en prácticas concretas los principios que definen al sector. En todos los casos, nos interesa conocer el tipo de vínculo interno y externo que establecen las organizaciones, y las formas en que éstos podrían potenciarse, en el sentido de dotar de mayor solidaridad al proceso económico. Finalmente, en la sección 4 se presentan las conclusiones.

2. Economía social, economía civil, organizaciones sin fines de lucro y tercer sector

La delimitación del campo de estudio de la economía social o civil ha sido, desde sus propios orígenes, una tarea compleja. Hacia el año 1900, la clasificación involucraba a actividades y organizaciones públicas y privadas tan diversas como la pequeña y mediana industria, las cooperativas de consumo, las instituciones penitenciarias y las de previsión (Vuotto, 2003: 45). Una mayor especificación del sector comienza a reafirmarse a partir de la aprobación en el año 1982, en Francia, de la Carta de la Economía Social. En ésta se distinguen algunas de las características particulares de las organizaciones del sector, a saber: a. entidades no integrantes del sector público, b. gestión democrática y c. igualdad de derechos y deberes de los asociados, entre otras (Chavez y Monzón, 2001: 11). Con posterioridad, el Consejo de Valón de Bélgica define en el año 1990 los criterios distintivos de la economía social, los que luego serían incorporados a las definiciones del sector que se realizarían en otros lugares², constituyendo hoy en día las características esenciales del sector. Estos son: a. finalidad de servicio por sobre el ánimo de lucro, b. autonomía de gestión, c. toma de decisiones democráticas y d. primacía de las personas sobre el capital en el reparto de los excedentes (Defourny, 2003; Chavez y Monzón, 2001). Ésta definición deja afuera de la consideración a

² Por ejemplo, en el Libro Blanco de la Economía Social en España, en el año 1991

organizaciones como las fundaciones. En una descripción posterior, en el año 1999, el Comité Consultivo de la Comisión Europea de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones, incorpora a aquéllas en la definición del sector, sin otras modificaciones esenciales respecto a las enunciaciones previas ya citadas (Chavez y Monzón, 2001).

Sin embargo, ante éste enfoque que destaca el componente democrático en la gestión organizativa y permite el reparto de retornos, se erige el enfoque de las Organizaciones sin fines de lucro (NPO –por sus siglas en inglés), que subraya el no reparto de excedentes como elemento fundamental, sin exigir, por otra parte, el principio democrático a las organizaciones del sector. El enfoque NPO, de origen anglosajón, se define entonces por integrar a las organizaciones privadas, formales, autónomas, con participación voluntaria y que no distribuyen excedentes entre sus miembros (Defourny y Develtere, 2001). En estos dos últimos enfoques, la clasificación principal se observa hacia adentro del sector privado, distinguiendo por un lado a los actores que persiguen interés de lucro y privilegian el capital (sector privado o “for profit”), por sobre quienes priorizan la satisfacción de las necesidades y el interés social, y valoran al trabajo por sobre el capital (sector civil o solidario o “non profit”). La distinción relevante en éste último caso resulta ser, entonces, la realización de actividades comerciales que habilitan la distribución de excedentes, o bien la prestación de bienes o servicios no comerciales, o que siendo comerciales, no tienen por fin distribuir retornos entre los asociados.

Definidos ambos enfoques, la doctrina presenta posiciones disímiles. Por un lado, se encuentran quienes intentan conciliarlos, ampliando las definiciones de la economía social. En éste sentido se expresan autores como Chavez y Monzón (2000), quienes definen a un tercer gran sector a partir de incorporar dentro del mismo tanto las organizaciones privadas que realizan actividades comerciales y distribuyen excedentes, como a aquellas sin fines de lucro, que llevan adelante actividades de no mercado (citado en Chavez y Monzón, 2001). Por otra parte, Defourny y Develtere (2001) se inclinan por identificar a la economía social en el marco del primer enfoque. Entre las justificaciones se encuentran la mayor heterogeneidad de experiencias que la definición permite incorporar, así como la capacidad de las organizaciones de relacionar las actividades comerciales con los intereses sociales.

En una dirección similar a los últimos autores mencionados, se encuentra el análisis de Evers y Laville (2004), destacando que no habría necesariamente que identificar en forma restrictiva la posibilidad de distribución de excedentes con el ánimo de lucro (de hecho,

según éstos autores, existen cooperativas que nunca distribuyeron sus ingresos netos), con lo que el enfoque de la economía social resultaría más amplio que el enfoque NPO.

Una tercera línea de análisis se encuentra en Gui (1998) quien, en la misma dirección del análisis de Chavez y Monzón (2000), intenta delinear un enfoque unitario del sector. Sin embargo, Gui define al sector partiendo del principio de redistribución de excedentes, y clasificando luego a las organizaciones según la característica de quien recibe estos: sea la categoría dominante (que decide el destino de los retornos) o la beneficiaria (quien los recibe). Cuando las categorías coinciden, estamos en presencia de organizaciones de “interés mutuo” (1998: 4), mientras que en el caso de no coincidir las mismas, nos encontramos ante organizaciones de “interés general” (1998: 5). A partir de éste análisis, Gui define al tercer sector como el conjunto de organizaciones donde la categoría de beneficiario (clientes, proveedores, trabajadores, usuarios de servicios y beneficiarios de ayudas, entre otros) es diferente a la de los inversores (1998: 18). Asimismo, hacia el interior del tercer sector, el autor destaca que en las organizaciones de “interés mutuo” no es conveniente (puede resultar en un obstáculo) limitar la distribución de excedentes, por lo que no se observarían diferencias entre, por ejemplo, las cooperativas y las organizaciones no lucrativas de éste tipo. Sin embargo, no sucede lo mismo en el caso de las organizaciones de “interés general”, en las que la no distribución de excedentes adquiere importancia. En éste último caso, Gui expresa que el hecho que la “categoría dominante” no posea interés en distribuirse excedentes (colocando la intención por sobre la prohibición), convierte a las organizaciones de “interés general” en las verdaderas organizaciones sin fines de lucro. Con esto, como puede observarse, Gui reproduce, aunque desde un tronco analítico común, las diferencias entre economía social y NPO expresadas en los autores analizados previamente. Entre las críticas realizadas al enfoque de Gui, se destaca el hecho de haber distinguido en su análisis solamente el sector privado capitalista del tercer sector, sin diferenciación de sector estatal respecto a éste último (Mertens, 2001). Completando el análisis en éste punto, Mertens incorpora la restricción siguiente: la categoría dominante no puede tratarse de una autoridad pública (2001:9).

Finalmente, encontramos la posición de pensadores como Zamagni y Bruni respecto a la definición de un tercer sector económico. Para estos autores, cuestiones como las referidas a la forma jurídica adoptada, o la posibilidad o no de distribuir excedentes –tratadas por algunos de los enfoques previamente expuestos- ceden espacios en las reflexiones ante la importancia de principios como la reciprocidad y la gratuidad. Así, las empresas de

comunidad, aún cuando se conformen como organizaciones “for profit”, revisten carácter solidario en la medida que adoptan una particular forma de organización interna y distribución de los excedentes. Similar análisis puede realizarse respecto a las denominadas empresas civiles y sociales las que, aún cuando puedan o no ser cooperativas o asociaciones civiles, tienen por objetivos alcanzar fines sociales como son la incorporación de personas con dificultades para conseguir empleo o la ayuda a productores y consumidores a través de la determinación de precios justos o producciones de calidad.

3. Las instituciones de la economía social

Los diferentes enfoques reseñados supra incorporan en sus análisis diversos tipos institucionales. En algunas situaciones, una institución resulta incorporada por más de una de las líneas de análisis (tales los casos de las cooperativas y las experiencias de comercio justo), mientras que otras figuras son el resultado propio de la especificidad de la caracterización propuesta por el enfoque (tales los casos de las empresas de comunidad y las empresas civiles). Seguidamente, mencionaremos las principales instituciones de cada enfoque, para avanzar luego en el análisis de cada una de ellas en forma separada.

3.1. Los diferentes enfoques y sus análisis organizacionales

3.1.1 La tradición de la economía social o solidaria

En el análisis de la economía social o solidaria, de raíz francófona (Chavez y Monzón, 2001: 11) se ha procedido en los últimos años a distinguir la economía social tradicional (o fundacional), de la nueva economía social. De ésta manera, se incorpora dentro de la primera a las cooperativas, las mutuales y las asociaciones civiles, mientras que en el segundo grupo se encuentran las experiencias de ferias francas, clubes de trueque, fábricas recuperadas y comercio justo, entre otras.

3.1.2. El enfoque de las organizaciones sin ánimo de lucro

En segundo lugar, el enfoque de las Organizaciones sin fines de lucro (NPO) reconoce principalmente a las fundaciones y asociaciones civiles como sus instituciones fundamentales. En algunos estudios, las cooperativas son excluidas, o resultan consideradas casos híbridos (Campetella et al, 2005).

3.1.3. La economía civil

El enfoque de la economía civil, desde su mayor amplitud operacional, incorpora en su definición sectorial tanto a las instituciones tradicionales como las cooperativas y mutuales, como a las nuevas experiencias de economía social como los microcréditos y el comercio justo. Asimismo, se encuentran comprendidas en su caracterización figuras jurídicas poco exploradas en Argentina, tales los casos de las empresas sociales y civiles, y las empresas de comunión.

3.2. Las instituciones de la economía social, civil o solidaria y la situación en la Provincia de Misiones

Para facilitar el análisis de las organizaciones en la provincia de Misiones, agruparemos las mismas según realicen actividades comerciales como objeto principal o no lo realicen. En el caso de las primeras, partiremos del estudio de la forma cooperativa, columna vertebral de la economía social, para incorporar paulatinamente los demás modos organizativos a medida que sean detectados desafíos y límites al funcionamiento de la misma. Para las segundas, sin embargo, la modalidad descriptiva no se realizará necesariamente a partir de una organización particular.

3.2.1. Cooperativas, comercio justo, empresas civiles y otras formas organizativas nuevas

a. El modelo cooperativo: opciones superadoras y límites

Las cooperativas encuentran su configuración moderna en la iniciativa de los pioneros de Rochdale, en el año 1844. Las mismas se caracterizan por: a. finalidad de producción de bienes y servicios para sus asociados y no asociados, b. retribución de los excedentes en función al consumo, uso de los servicios o trabajo realizado (según el tipo cooperativo de que se trate), c. autonomía en la gestión, d. adhesión voluntaria y e. toma de decisiones democráticas (Defourny y Develtere, 2001; Declaración de Identidad Cooperativa, ACI, 1995³). También puede destacarse como interés cooperativista a la promoción del bienestar social del entorno en el que éstas se insertan. En Argentina, se rigen por la Ley 20.377, sancionada en el año 1973.

³ Los mismos pueden consultarse en <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>

A partir de los principios mencionados, pueden señalarse los siguientes caracteres⁴:

1. La toma de decisiones democráticas constituye uno de los aspectos más destacados por la literatura económica en la elevada ponderación del cooperativismo. León Walras, economista francés, integrante renombrado de la escuela marginalista en economía y padre de los análisis de equilibrio general, consideraba a las cooperativas como una instancia hacia la democratización de los negocios (Lambert, 1961). Sin embargo, en relación a la aplicación del principio, se observan algunas dificultades, entre las que se destacan: 1. la imposición de restricciones al uso del derecho a voto (algunos autores consideran que no existirían contradicciones en el sistema en caso de establecerse restricciones en función a la participación efectiva del asociado en las actividades de la cooperativa) y, 2. la posibilidad de venta a no socios, que se relaciona con éste principio, pero también con el de redistribución de los retornos que se analizará seguidamente (Lambert, 1961). Asimismo, la bibliografía destaca que un número elevado de cooperativas adoptan para su gestión la forma capitalista de organización (Singer, 2007). En la provincia de Misiones, el principio democrático encuentra fuertes dificultades en su aplicación. Entre algunos de los factores que inducen a una mayor o menor participación por parte de algunos socios⁵ se encuentran: la posibilidad de concurrir efectivamente a las reuniones, la preparación cultural, o la falta de conciencia cooperativa (Espinosa y Simes, 2010, Godoy et al, 2010). Con esto, se observa que una de las principales razones de las dificultades enfrentadas puede encontrarse en la escasa preparación cooperativa, vinculada, al incumplimiento del principio de educación cooperativa (Godoy et al, 2010), así como a la debilidad de los vínculos establecidos con anterioridad al inicio de las actividades de cooperación (Espinosa y Simes, 2013).

2. Las economías de mercado imponen al movimiento cooperativo algunas restricciones al efecto de cumplir sus objetivos. La realización de transacciones con no socios, o la adquisición de insumos o productos a terceros, ambas a precios de mercado, incorpora al menos dos problemáticas: una vinculada con la cuestión de los precios justos y las relaciones de reciprocidad, y la otra relacionada con el reparto de los excedentes. En el primero de los casos, la participación en el mercado (ya sea para abastecimiento de insumos o productos, o para la venta), incorpora un componente no solidario en las relaciones, a saber: el intercambio maximizador de tipo instrumental. Refiriéndose a la solidaridad entre las

⁴ A los efectos de la presentación, se destacan solamente aquellos principios en cuyas aplicaciones se observan mayores dificultades

⁵ Ya sea por la inasistencia, o por ausencia de ejercicio efectivo de la voz y el voto en las reuniones

clases más pobres, Singer observa que la solidaridad mostrada hacia adentro de los grupos de cercanía, desaparece cuando se trata de interactuar con extraños, siendo reemplazada por el interés de realizar ganancias (2007: 64). Esto se observa tanto en el trato con proveedores, como con clientes. Entre los desafíos a afrontar en ésta dirección, Gaiger destaca la de “resistir a las presiones del ambiente económico, mediante mecanismos de protección y de la externalización de su lógica cooperativa a las relaciones de intercambio y trueque” (2007: 99). En la misma dirección se expresa Singer (2007), quien destaca el aislamiento en el que actúan las unidades de la economía social. En la provincia de Misiones, ésta es una característica recurrente del sector. Respecto al reparto de los excedentes, la doctrina destaca que en caso de comercializar productos o servicios con terceros, las ganancias debieran guardarse en reservas, o destinarse a fines sociales. Sin embargo, las cooperativas pueden realizar distribuciones indirectas que afectarían el espíritu del principio. En general, no se observa en el sector (tampoco en Misiones), la realización de actividades de bien común con los excedentes de retornos provenientes de actividades con no asociados (Simes, 2013). Asimismo, si bien los beneficios se realizan en la venta, cabe preguntarse: ¿Qué implicancia tiene la compra de insumos a precios de mercado? Esta pregunta nos lleva nuevamente a la cuestión del intercambio instrumental tratado previamente.

Entonces, ¿cuáles son los modos a partir de los cuales pueden potenciarse las ventajas y superarse algunas de las dificultades planteadas? Algunas de las respuestas podrían provenir de las actividades realizadas por las organizaciones de las denominadas “nueva economía social” y “economía civil”.

b. Fábricas recuperadas y empresas de comunión: democracia y distribución de excedente

Se conocen como “fábricas recuperadas” a aquellas organizaciones que resultan gestionadas por sus miembros, luego de un proceso de toma y recuperación. En la actualidad, la denominación habitual de las experiencias suele ser la de “empresas recuperadas por sus trabajadores” (ERT), en lugar de “fábricas recuperadas”. En el informe del IV relevamiento de empresas recuperadas en Argentina del programa Universidad Abierta, de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires⁶, se las define como “a una unidad económica –productiva o de servicios- que atraviesa un proceso por el cual pasa de la gestión privada a la gestión colectiva de sus antiguos asalariados” (IV Informe, 2014: 5). En el

⁶ El equipo universitario ha venido desarrollando relevamientos del sector desde hace una década

mismo informe se expresa que en la Argentina las primeras experiencias se concretaron en la década del '50, encontrándose experiencias más recientes a inicios de la década del '90 y luego de la crisis del año 2001. Entre los casos más reconocidos de éste siglo se encuentran el Hotel Bauen y la fábrica de chocolates Arrufat. Al año 2013, la cantidad de ERT⁷ alcanzaba a 311 unidades productivas, de los cuáles 4 se encuentran en la provincia de Misiones (IV Informe).

La mayoría de las empresas recuperadas se inscriben como cooperativa de trabajo, adoptando un régimen de autogestión con algunas características distintivas, a saber: a. en la mayoría de las ERT se observa un reparto igualitario de horas de trabajo e ingresos (en el 59% de los casos, según el IV relevamiento, sobre un total de 63 empresas), b. en las organizaciones que no existe una norma igualitaria, las distancias entre los salarios son reguladas por criterios de justicias vinculadas al esfuerzo, las capacidades y la necesidad de cada miembro, y utilizando, en muchos casos, las regulaciones del convenio colectivo pertinente, c. las asambleas constituyen el principal órgano para la toma de decisiones relevantes, entendiéndose que le son reservadas al consejo de administración las decisiones de carácter operativo, d. el acceso de los trabajadores de planta a los cargos directivos es amplio, sin impacto fuerte de factores vinculados al rol previo desempeñado por el trabajador. De esto parecería derivarse que⁸: la práctica democrática se fortalece en las ERT respecto a las cooperativas no provenientes de dicho proceso de recuperación y, además, las retribuciones alcanzan niveles de equidad mayores en aquéllas, respecto a éstas últimas.

Una vez más, respecto a la relación con el mercado (clientes y proveedores), la relación de intercambio maximizador aparece como la regla. Esto puede observarse en el hecho de que un alto porcentaje de las ERT conserva sus antiguos proveedores. De ésta manera “se ve claramente que la empresa autogestionada no puede insertarse en otro tipo de relaciones de mercado que no sean las hegemónicas” (Informe III, 2010: 36), además que “los vínculos con el mercado se dan en el marco de las relaciones competitivas que lo caracterizan y definen (...)” (Informe III, 2010: 36). En relación con los clientes, la mayor cantidad de ventas se realiza a grandes empresas, PyME's y público en general. El referido informe no identifica una práctica de venta diferente a la de mercado en forma explícita, pero expresa la

⁷ En lo sucesivo, salvo mención expresa, la información utilizada provendrá de los cuatro informes del grupo de trabajo universitario mencionado (I Informe, II Informe, III Informe y IV Informe).

⁸ Los autores del informe son cautos sobre las posibles generalizaciones, dadas las limitaciones de un relevamiento de carácter general

emergencia de un mercado “novedoso”, conformado por las ventas entre ERP, aunque dicho mercado “está aún lejos, como hemos empezado a ver para los proveedores, de constituir una alternativa que asegure un nuevo sujeto de relaciones económicas para las ERT, menos dependientes del mercado tradicional” (Informe III, 2010: 37). En un estudio realizado a más de 40 ERT de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Rebón y Salgado (2008) arriban a conclusiones similares a las presentadas supra, a saber: desarrollo de prácticas democráticas hacia adentro de la unidad productiva, y relaciones comerciales tradicionales con terceros.

Una experiencia que ha intentado mejorar las relaciones económicas con el medio, además de promover la mejora de las mismas hacia el interior, ha sido la iniciativa del movimiento de los focolares y su propuesta de economía de la comunión (EdC), seno desde el cuál emergen las prácticas de las empresas de comunión (EC). La EdC surge por iniciativa de la religiosa italiana Chiara Lubich con la primera experiencia desarrollada en Brasil en el año 1991. Estas se expresan aún hoy en día en las denominadas ciudadelas, lugares en los que las familias viven en comunidad, practicando la comunión de bienes (Lubich, 2007). En el seno de estas ciudadelas fueron proyectadas las empresas de comunión, esto es, industrias de diversas ramas, dirigidas a proveer bienes y servicios a través de una metodología nueva: la puesta en común de las utilidades (Lubich, 2007). La referida socialización de las utilidades se traduce en las EC en la distribución tripartita de las mismas: un tercio para asistencia de los necesitados, un tercio para reinversión y un tercio para la formación en la cultura del dar⁹. A éste principio de reparto se incorporan otros que guían las acciones de las EC, entre los que se cuentan la construcción de buenas relaciones con proveedores, clientes y el entorno, y el desarrollo profesional, ético y espiritual de los trabajadores (Ferrucci, 2013). Asimismo, a las EC no se les pide la conformación necesaria en cooperativas ni se cuestiona la naturaleza del mercado, sino que, actuando en el mercado como empresas comerciales (aunque también pueden ser organizaciones non for profit), se pretende -con la adopción de los valores y principios que la nutren- humanizar la economía, acercando los intereses de las partes y poniendo en el centro al hombre. Las empresas asociadas al ideario de las EC alrededor del mundo son numerosas, destacándose las que actúan en el interior de las ciudadelas del movimiento. Además de ciudadelas y las EC, se han puesto en marcha también diversos polos industriales. En los inicios de la última década se contaban más de 700 EC, veinte ciudadelas y 8 polos industriales (en Argentina, la ciudadela Mariápolis se encuentra en la

⁹ En sus inicios la regla era de estricto cumplimiento. Sin embargo, con el correr de los años la misma se ha flexibilizado, permitiendo diversas modalidades de implementación de la misma.

ciudad de O'Higgins, Provincia de Buenos Aires). En la Provincia de Misiones, no han podido ser localizadas experiencias de éste tipo.

Ahora bien, el interrogante en éste momento resulta ser: ¿cómo estas experiencias se han traducido en mayor democracia, solidaridad y reciprocidad en la economía? En algunas experiencias se han observado acuerdos más justos y relaciones más armónicas en el trabajo. Sin embargo, dado que ni la estructura empresarial, ni las reglas de mercado resultan expresamente cuestionadas, ante la falta de reglas objetivas que guíen muchas de las acciones (el manifiesto de presentación cuenta con 7 puntos guías generales), se encuentra que el factor de mayor peso resulta ser la generación de una cultura del dar. Por ello, la misma Lubich reconoce que los éxitos se han observado con mayor regularidad en el interior del movimiento, y los retrocesos en el exterior, asociados con la falta de formación en las ideas promovidas por las experiencias (2010, 54).

En ésta dirección, los analistas de las experiencias de EC encuentran a un desafío. A éste se incorporan, entre otros, a las dificultades que se presentan al incorporar asociados o empleados, interactuar con proveedores o financiadores que no adhieren a la idea de la EC (Molteni, 2006).

c. Comercio justo y empresas sociales y civiles: interacción con terceros y reciprocidad

Como respuesta a las dificultades encontradas al momento del intercambio, sin por ello dejar de destacar la importancia del accionar democrático y equitativo, emergen otras iniciativas de economía social innovadoras, como son las experiencias de comercio justo. Originadas en la década del '50 del siglo pasado, tuvieron por objetivo mejorar los ingresos recibidos por los productores pequeños de los países en desarrollo, a partir de la adquisición de productos dirigidos a consumidores de los países desarrollados, constituyendo lo que se dio en llamar un comercio Norte-Sur. Entre sus principios se encuentran el comercio sin intermediarios, el establecimiento de condiciones democráticas de trabajo, precios justos y relaciones de intercambio duraderas, además del cuidado ambiental y la promoción comunitaria (Gendron et al, 2012). En la década del '70 comienzan a abrirse las primeras tiendas de comercio justo, y a finales de los '80 aparecen las primeras marcas. Con el correr de los años el comercio se diversificó también en la variante Sur-Sur. En Argentina, en el año 2003 se reunieron 12 organizaciones de comercio justo con el objetivo de conformar una Red, la que hacia el año 2007 se integraba por 15 entidades (Berger et al, 2008: 158). En la Provincia de Misiones, se observan algunos productos que son elaborados cumpliendo los principios del comercio justo

y resultan comercializados en el circuito del mismo (como la yerba mate Trirayju), pero no se conocen tiendas de comercio justo propiamente dichas. Entre las ventajas del comercio justo se encuentran: a. los productores mejoran sus ingresos, y b. se incorporan a las prácticas productivas criterios sociales y ambientales. Asimismo, en términos generales, algunas de las críticas derivadas del estudio de experiencias indica que: a. el principio democrático se requiere para los productores, no siendo exclusivo en las demás etapas de la cadena de valor, b. los precios justos por momento no cubren los costos de producción, observándose rezagos en la actualización de los mismos, c. las prácticas se asemejan mucho a las del comercio convencional, d. el comercio no necesariamente redistribuye valor entre el Norte y el Sur (Gendron, et al, 2012).

Por su parte, las empresas sociales (ES) han surgido como alternativa económica posible a partir de finales de la década del '80. En el año 1991, Italia aprobó un estatuto específico para estas organizaciones, mientras que dos años después, en Estados Unidos fueron impulsadas las primeras iniciativas desde la Universidad de Harvard. A lo largo de la misma década, países como Bélgica, Portugal y España aprobaron leyes y reglamentaciones relativas a las referidas empresas (Defourny, 2009: 200). En Argentina, sin embargo, no han sido aún aprobadas normas legales al respecto, razón por la cual resulta difícil identificarlas como tales. Por ello, tampoco en Misiones podemos especificar la existencia de ES.

A los efectos de caracterizar a las ES resulta necesario destacar principalmente su carácter económico y social. Desde el aspecto económico se requiera de las mismas la producción de bienes y servicios en forma regular, esperando que alcancen elevados grados la autonomía en la gestión, así como la auto-sustentabilidad económica y financiera. En el plano social, se organizan priorizando a las personas sobre el capital en la toma de decisiones en forma participativa y democrática; tienen como objetivo satisfacer demandas comunitarias o de grupos poblacionales determinados e implementan una modalidad de redistribución de los ingresos limitada o nula (Defourny, 2009, Federico-Sabaté, 2003). Asimismo, las ES pueden adoptar cualquier forma jurídica, principalmente del sector “for profit”, ya se trate de empresas del sector privado capitalista, de organizaciones cooperativas u otra forma institucional.

Desde una perspectiva similar, el economista Muhammad Yunus, iniciador de las propuestas de microcrédito solidario en la década del '70 pasada, concibe la implementación de dos tipos de empresas sociales diferentes: las de Tipo I son aquellas que se constituyen con aportes de

personas que no reciben dividendos por el desembolso inicial (pueden, sin embargo, recuperar el capital) y que tienen como objetivo atender demandas sociales (pobreza, educación, salud, tecnología, entre otras); mientras que las de Tipo II son empresas que distribuyen utilidades a sus asociados, dado que se encuentran integradas por personas de bajos recursos (2010: 2 y 3). A los efectos de la implementación de la idea de empresa social, Yunus ha suscripto convenios entre el banco Grameen y diversas empresas, lo que ha dado origen, entre otras, a Grameen Telecom y Grameen Phone, Grameen-Danone, Graneeb Shakti y Grameen-Veolia Water.

Finalmente, otra forma institucional de reciente interés es la empresa civil. Bruni y Zamagni (2007) destacan que éstas se definen por: a. actuar no solamente en el ámbito de la producción, sino también del consumo, preocupándose por organizar y acercar al consumidor en la elección sobre las producciones a realizar y, b. encontrarse constituidas por representantes de diversos sectores de la comunidad, y no solamente por los trabajadores o inversores. Entre los tipos de empresas civiles mencionadas por los autores se encuentran las cooperativas sociales italianas y las empresas de comunión. Al igual que en el caso de las empresas sociales, las empresas civiles no cuentan con legislación específica en Argentina, con lo cual su identificación en el país se encuentra limitada por ésta situación.

3.2.2. Mutuales, asociaciones civiles y fundaciones

Las mutuales tienen sus orígenes en el interés de asistir a sus asociados en la prestación de servicios y seguros sociales (casamientos, funerales, recreación, salud y otros). Se asemejan con las cooperativas en su gestión democrática y en el objetivo de satisfacción de servicios por sobre el ánimo de lucro, y se distinguen de éstas por su objetivo de prestación de bienes y servicios a los asociados y su grupo familiar, y por la no distribución de excedentes entre sus miembros. En Argentina, la primera mutual data del año 1854. En la actualidad, las mismas se encuentran regidas por la Ley 20.321 y sus modificatorias.

Las asociaciones civiles, por su parte, comparten con las cooperativas y las mutuales el tipo de gestión democrática, y se distinguen de las primeras en la realización de actos no comerciales (a excepción de aquellos actos comerciales destinados a cumplir con sus objetivos no comerciales). Tienen como objeto el bien común. En Argentina no cuentan con una legislación específica, rigiéndose según las disposiciones del Código Civil. A nivel provincial, muchas organizaciones públicas se rigen por lo dispuesto por la Resolución General N° 6 de la Inspección General de Justicia.

Utilizando la figura de la asociación civil, en la provincia de Misiones se han promovido las experiencias de las ferias francas. Esta figura fue adoptada luego de iniciadas las mismas. Las ferias se organizaron por primera vez en el año 1995 en la ciudad de Oberá, Misiones -como antecedente directo se encontraba la Feria Franca de Santa Rosa, Brasil-, con la participación de 7 productores y la intervención de instituciones como el Movimiento Agrario de Misiones y el Instituto Nacional de Tecnología Agraria (INTA). La propuesta consistía en la oferta directa, dos veces a la semana, de productos provenientes de las unidades productivas por parte de los propios productores. La modalidad de venta se extendió en poco tiempo diversas localidades de la Provincia y a otras regiones del país. Entre las características de interés se destacan que: a. la organización democrática se encuentra establecida en sus estatutos, lo que resulta corroborado en la práctica por algunos estudios de casos (Pereira, 2003) y, b. la relación cara-a-cara continua entre productores y consumidores facilita el desarrollo de un vínculo “comercial-solidario”, lo que significa, desde el punto de vista del consumidor, el reconocimiento al “trabajo” y “esfuerzo” realizado por los productores, lo que induce, a su vez, a los compradores a que “minimicen” los errores de aquellos (Carballo Gonzalez, 2006: 20).

Finalmente, las Fundaciones integran el denominado sector sin fines de lucro. A diferencia de las cooperativas, mutuales y asociaciones civiles, no incorporan el componente democrático como requisito fundacional. A semejanza de las dos últimas, no distribuyen excedentes ni tienen por objeto la realización de actos comerciales. Se constituyen como organizaciones privadas, con objetivo de bien común, rigiéndose por lo dispuesto en el Código Civil y por la Ley 19.836 del año 1972.

3.3. Diseño institucional, articulación sectorial y condicionamientos del contexto

El análisis realizado supra nos permite señalar algunas características observadas en el diseño de las instituciones de la economía social y en sus formas de articulación inter-institucional, así como en las particularidades del contexto en el que se insertan. Estos son:

- Respecto a las relaciones hacia adentro de las organizaciones, las cooperativas representan uno de los espacios donde mejor se expresan las prácticas democráticas, así como los intereses por la equidad y la igualdad –se observan, sin embargo, numerosas dificultades en su aplicación concreta-. Asimismo, las referidas prácticas e intereses se ven reforzados en experiencias como las fábricas recuperadas, principalmente en función al estrechamiento de los vínculos personales a lo largo del proceso de toma y recuperación. Por otra parte, diversos

estudios reconocen a la forma cooperativa como un arreglo institucional adecuado para figuras como las empresas sociales, civiles o de comunión. Sin embargo, en muchos de los análisis se apela a una sensibilización personal, y a la creación de una cultura particular, a los efectos de promover el comportamiento democrático y el interés por las relaciones solidarias, aún en el caso de tratarse de empresas de capital.

- Aún cuando las relaciones solidarias se expresan en las asociaciones civiles y fundaciones, estas presentan dificultades en el ejercicio de sus autonomías, dependiendo en gran medida del aporte de voluntarios, el Estado y aún del sector privado con fines de lucro, dependencia que se diluye en el caso de las instituciones que realizan actividades comerciales.

- En relación a la interacción con terceros, tanto las experiencias de la nueva economía social como las ferias francas y el comercio justo, como las empresas civiles y de comunión, parecen ofrecer formas más solidarias de encuentro entre las personas que las de la economía social tradicional. En la provincia de Misiones, sin embargo, más allá del desarrollo de las ferias, las demás instituciones mencionadas no se encuentran prácticamente presentes.

- El Estado ha participado activamente en muchas de las experiencias observadas. En Misiones ha estado presente desde los inicios de las ferias francas y ha facilitado recursos diversos. Sin embargo, aún se observa la necesidad de avanzar en el fortalecimiento del sector a partir de la sanción de leyes o reglamentaciones específicas (si bien cuentan con una ley dirigidas a las ferias francas, los alcances de la misma, a los efectos de la promoción de las prácticas referidas, han sido insuficientes). A nivel nacional, tampoco se han reglamentado figuras como las empresas sociales y de comunión.

- La articulación hacia adentro del sector es débil, con pocas relaciones entre los diferentes actores institucionales. En el país tampoco se encuentran suficientemente desarrolladas las instituciones de apoyo al sector (entidades de formación técnica, financieras y otras). Federico- Sabaté (2007) y otros autores reconocen la necesidad de integrar la cadena productiva con una lógica solidaria. En ésta dirección han avanzado algunas experiencias en el mundo, como es el caso del Complejo Cooperativo Mondragón, con más de un centenar de unidades productivas, incluidas entidades financieras, supermercados y centros de estudios (Singer, 2007).

- En el centro de los desafíos del sector se encuentra la promoción cultural de la solidaridad en la economía. Esto ha sido observado tanto por los fundadores de muchos de los movimientos analizados (tanto Robert Owen como Chiara. Lubich se han manifestado sobre ésta cuestión), como por estudiosos del sector (por ejemplo, en Gendron et al y sus análisis del comercio justo). En ésta última dirección, sin bien tanto a nivel nacional como en la

Provincia de Misiones se ha avanzado en la sanción de algunas normas jurídicas en tal dirección, la implementación de las mismas ha sido limitada.

4. Reflexiones finales

A partir de los análisis desarrollados en relación a la economía social y sus instituciones, y al estado de situación del sector en la provincia de Misiones, destacamos lo siguiente:

- Los enfoques de la economía social y civil permiten integrar las actividades económicas y las sociales en el seno de las instituciones del sector de un modo que no se observa en el análisis del enfoque de las organizaciones sin fines de lucro, fortaleciendo la autonomía de las mismas, e incorporando a su vez en su definición ampliada -en la medida que preserven el principio democrático- a las actividades de los otros enfoques. Por otra parte, el enfoque de la economía civil avanza con mayor decisión que los otros enfoques sobre las problemáticas de las relaciones con terceros, considerando las mismas desde una reflexión antropológica que aborda la cuestión de las relaciones no instrumentales con una perspectiva precisa (en los demás enfoques analizados no se observa una vía clara para integrar el análisis de las relaciones inter-personales, sociales y económicas).

- Dado el desarrollo de experiencias de economía social y civil nuevas, no observadas en las prácticas tradicionales de la economía social, resulta necesario avanzar en la implementación de normas jurídicas apropiadas al fortalecimiento y extensión de las mismas.

- Desde el propio sector de la economía social resulta necesario fortalecer la promoción de la formación cooperativa y solidaria. Cuando fuera necesario, el sector habrá de presentar (o promover) los requerimientos en las instancias de debate e instrumentación pública necesarias.

5. Bibliografía

- BRUNI, L. y ZAMAGNI, S., Economía Civil. Eficiencia, equidad, felicidad pública, Bononiae Libris, 2007.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. Economía Social y Sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas, CIEREC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, abril, Valencia, número 37. 2001.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2000). Las cooperativas en las modernas economías de mercado, Economistas, N°83, pág. 113-123.

- CAMPETELLA et al (2005). Definiendo el sector sin fines de lucro en Argentina, zen Estudios sobre el Sector Sin Fines de Lucro en Argentina (Roitter, M., Bombal, M. editores), CEDES.
- DEFOURNY, J. (2003). Orígenes, contextos y funciones de un tercer gran sector, en Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas (M. Vuotto editora), Buenos Aires, Altamira.
- DEFOURNY, J. y DEVELTERE, P. (2001). Orígenes y perfiles de la economía social en el norte y en el sur, en La economía social en el norte y en el sur (Defourny et al), Buenos Aires, Corregidor.
- ESPINOSA, J. y SIMES, H. Entre la cooperativa y la cooperación. Reflexiones a partir del estudio de experiencias en la Provincia de Misiones, Argentina, ponencia, Congreso ALAS, Santiago, Chile, 29 de septiembre al 04 de Octubre, 2013.
- EVERS, A. y LAVILLE, (eds) (2004). The Third Sector in Europe,Cheltenham: Edward Elgar, 288p.
- FEDERICO-SABATÉ, A., Las empresas sociales: ¿un componente sustancial para consolidar la economía social?, en Empresas Sociales y Economía Social: una aproximación a sus rasgos esenciales, (Abramovich et al), Promoción de Empresas Sociales, UNGS y MTEySS, 2003.
- FERRUCCI, A. (2006). Por una idea distinta de la economía: La experiencia “Economía de la Comunidad”, en Humanizar la economía. Reflexiones sobre la “Economía de la Comunidad”, Bruni (comp.), Ciudad Nueva, Buenos Aires.
- GENDRON et al (2012), El comercio justo. Hacia nuevas formas de gobierno en el intercambio global, Buenos Aires.
- GODOY et al, Organización y gestión de las Cooperativas Agropecuarias del Noreste de Misiones Factores limitantes para el desarrollo, III Simposio Ibero Americano en Comercio Internacional, Desarrollo e Integración Regional, 22 y 22 de Octubre de 2010, Encarnación, Paraguay.
- GUI, B. La lógica económica del tercer sector, Centro de Estudios de Sociología del Trabajo N° 14, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Agosto de 1998.
- LAMBERT, P. (1961). Doctrina cooperativa, Buenos Aires, Intercoop Editora Cooperativa Limitada.
- LUBICH, C. (2007), Economía de comunión. Historia y profecía, Ciudad Nueva, Buenos Aires.

- MERTENS, S. Organizaciones sin fines de lucro y economía social: dos concepciones del tercer sector, Documentos Publicación del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo Nro 33 . Agosto - Julio de 2001.
- MOLTENI (2006). Los problemas de desarrollo de las empresas “con motivaciones ideales”, en Humanizar la economía. Reflexiones sobre la “Economía de la Comunidad”, Bruni (comp.), Ciudad Nueva, Buenos Aires.
- ROITTER, M. (2000). Introducción, en Estudios sobre el Sector Sin Fines de Lucro en Argentina (Roitter, M., Bombal, M. editores), CEDES.
- POLANYI, K. (1976). El sistema económico como proceso institucionalizado, en Antropología y economía de M. Goldelier, Barcelona, Anagrama.
- REBÓN Y SALGADO (2008), Empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires, en Gestión Obrera. Del fragmento a la acción colectiva, Editorial Nordan - Universidad de la República, Uruguay.
- RUGGERI, A., et al, H., (2014). Las empresas recuperadas en la Argentina: Informe del cuarto relevamiento de empresas recuperadas por sus trabajadores del programa Facultad Abierta (SEUBE – Facultad de Filosofía y Letras – UBA). Buenos Aires.
- RUGGERI, A., et al, (2010). Las empresas recuperadas en la Argentina: Informe del tercer relevamiento de empresas recuperadas por sus trabajadores del programa Facultad Abierta (SEUBE – Facultad de Filosofía y Letras – UBA). Buenos Aires.
- SALAMON, L. y ANHEIER, H. (1997.). Defining the nonprofit sector: A Cross-national Analysis, Manchester University Press Manchester.
- SINGER, P. (2007). Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución, en Coraggio (org.), La Economía Social desde la Periferia. Contribuciones Latinoamericanas, Buenos Aires, Argentina, Altamira.
- VUOTTO, M. (2003). Charles Gide: una referencia singular para identificar la economía social y definir su identidad, en Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas (Mirta Vuotto editora), Buenos Aires, Altamira.
- YUNUS, M. (2010). Empresas para todos. Hacia un nuevo modelo de capitalismo que atiende las necesidades más urgentes de la humanidad, Grupo Editorial Norma, Colombia.