

DOSSIER MÍNIMO

ECONOMÍA SOCIAL

Nociones Básicas

**Material de trabajo
Grupo de Economía Social de la UNQ
Tutorías para el Plan "Manos a la Obra"**

Nociones básicas sobre Economía Social¹

Rodolfo E. Pastore

1. Introducción

En los últimos años hay un significativo resurgimiento de la expresión **economía social**, asociándose la misma al fomento del **desarrollo local** y a la redefinición de las **políticas sociales** en su vinculación con las políticas económicas de empleo y mejoramiento de ingresos.

Como antecedentes inmediatos han contribuido decididamente en esa revalorización la emergencia y multiplicación de emprendimientos asociativos surgidos durante la década del '90 como respuesta a la exclusión social y a los problemas de empleo, tales como la expansión de micro-emprendimientos y del trabajo por cuenta propia, la experiencia en su momento del “club del trueque”, las iniciativas económicas más recientes de los movimientos de desocupados, las “empresas recuperadas” por los trabajadores, o las propias iniciativas solidarias de sectores profesionales y medios.

Por ello las nuevas propuestas de la **economía social** tienden a combinar ampliamente a las experiencias históricas de las cooperativas y el mutualismo con las prácticas de subsistencia de la economía doméstica popular y con las experiencias de las organizaciones del voluntariado y la sociedad civil, todo ello en un nuevo marco de prácticas y planteos que ponen hincapié en las redes de vinculaciones sociales (internas al espacio y con los mercados en que actúan) y en las características del entorno socioeconómico e institucional de los territorios locales en que se insertan.

2. Una primera aproximación

¿Pero qué se entiende entonces por economía social?

En primer lugar conviene aclarar que el término tiene una significación ambivalente, designando al menos dos tipos de cuestiones.

¹ Se solicita no hacer circular ni citar ya que es sólo un borrador de trabajo para uso interno del grupo.

Por una parte busca designar a un conjunto plural de emprendimientos y organizaciones económicas que se han ido desarrollando de manera diferenciada a la típica empresa capitalista. Sus antecedentes asociativos más relevantes se remontan a la primera mitad del siglo XIX como respuesta a los efectos sociales negativos de la revolución industrial y se expresaron tanto entonces como posteriormente en diversas experiencias cooperativistas, mutualistas y de asociacionismo obrero y popular. En las últimas décadas se buscará articular ese tipo de experiencias con las prácticas históricas de la economía popular de subsistencia y con un conjunto variado de nuevos tipos de emprendimientos económicos alternativos, los cuales tendieron a expandirse como respuesta a los profundos cambios estructurales que trajo aparejada la globalización económica y el retiro Estado de la economía y la sociedad.

Por otra parte, derivada de esas experiencias, se fue desarrollando también una **corriente de pensamiento social** alternativa a la “economía de los economistas”, la cual ha buscado integrar la problemática social al estudio de la economía y se ha planteado también un conjunto de valores y reglas de funcionamiento asociados a la solidaridad y a la democracia económica. Esa corriente reconoce una diversidad de enfoques y fuentes ideológicas, comenzando por ideólogos y tratadistas precursores del denominado socialismo utópico y del anarquismo, continuando por economistas y pensadores sociales del siglo XX (tales como Charles Guide o León Walras), hasta llegar a una amplia renovación conceptual en las corrientes más recientes, las cuales se refieren a términos como economía social, economía solidaria o economía de la solidaridad, por citar algunos, para designar tanto el amplio espacio de las organizaciones económicas que no son ni estatales ni capitalistas como un proyecto más estratégico de desarrollo económico sustentado en las mismas. Sus autores provienen tanto de los países desarrollados (particularmente de Europa y Canadá) como de países subdesarrollados (particularmente de América Latina como Chile, Venezuela o nuestro país).

3. Distinciones básicas

Para acercarnos por tanto al concepto de economía social del cual partiremos en este trabajo, abordaremos previamente una serie de conceptos y experiencias con afinidades de familia, pero son distinguibles entre sí una clasificación inicial con tres tipos básicos: a) el cooperativismo y el mutualismo; b) la economía popular de larga trayectoria; y c) el denominado tercer sector.

a) Cooperativismo y mutualismo

Si bien esta denominación tiene variadas significaciones, queremos resaltar de la misma un tipo de aproximación que hace mayor hincapié en los valores y principios que distinguirían a estas organizaciones económicas diferenciadas (sea de manera alternativa o complementaria) a la economía capitalista. Dichos valores dan origen a la propia denominación, la cual se basa en el principio de la cooperación y lleva asociado valores tales como solidaridad, fraternidad, ayuda mutua, autogestión, propiedad colectiva y democracia en la toma de decisiones. En gran parte este fue el origen fundacional del propio movimiento cooperativo y mutualista y de allí también que dichos principios deriven en modelos organizacionales y normativos de carácter jurídico y estatutario sobre objetivos y procedimientos.

No obstante, aún en sus mejores prácticas las formas tradicionales de cooperativismo o ayuda mutua tendieron a proyectar esos principios y a generar beneficios sociales principalmente dirigidos a sus miembros asociados, mientras que en general cuando se proyectaron más allá de la propia organización lo hicieron básicamente para avanzar en la conformación de organizaciones federativas de 2º y 3º grado en defensa de dichos objetivos al interior de un sector. Pero fueron menos los casos tradicionales que visualizaron la importancia y por lo tanto desarrollaron estrategias y acciones tendientes a proyectar esos valores y beneficios de manera más sistémica hacia la red de actores de cierta cercanía vincular, ideológica o territorial.

Por otra parte, en su práctica efectiva las organizaciones cooperativas tuvieron que afrontar la tensión existente entre, por una parte, dichos valores de transformación social y, por otra, su propia característica como emprendimientos económicos, mayormente mercantiles, que necesitaban competir y adaptarse a las reglas de mercado. Esa tensión se manifestó muchas veces en que dichos valores y principios se demostraron insuficientes como guías operativas para la gestión y toma de decisiones económicas, particularmente en contextos de fuerte competencia, resultando en muchos casos que en la práctica tendieran a relajarse la consecuencia efectiva con ese sistema de valores o bien con alguno de esos valores primordiales.

A su vez, si bien el cooperativismo y el mutualismo han constituido en las sociedades occidentales el eje vertebral de un tipo de organización económica que no es ni capitalista ni estatal, también lo es que ha dejado fuera una gran cantidad de emprendimientos económicos alternativos con cierta raigambre histórica (tales como los emprendimientos familiares, la economía campesina y la economía “informal”), así como nuevas formas de organización económica que tendieron a expandirse como salidas a los efectos negativos

de la globalización y la desregulación económica (tales como las empresas sociales, el comercio justo o el trueque por citar algunos).

b) Economía popular

Para abordar el tema de la Economía Popular es importante destacar que en el caso de América Latina que los sectores populares (individuos, familias, grupos o comunidades) desplegaron históricamente diversas iniciativas y estrategias de subsistencia ante la creciente exclusión masiva generada por el sistema económico formal. Entre esas estrategias de subsistencia se encuentran experiencias masivas y de fuerte arraigo histórico como la economía rural campesina y minifundista, la producción de bienes para el autoconsumo, el desarrollo de actividades de autoempleo, micro- emprendimientos familiares o grupales, o el trabajo a tiempo parcial e informal.

Esa **economía popular** orientada por estrategias de subsistencia (denominada como economía “sumergida”, “marginal” o “informal” en el sector urbano; o “minifundista”, “tradicional” o “campesina” en el sector rural) ha tenido una larga trayectoria, pero su crecimiento fue aún más significativo en las últimas décadas al agravarse las crisis económica de nuestros países y al profundizarse el retiro del estado. Por ello con el término “economía popular” se buscó designar a un subsector de la economía compuesto por las unidades domésticas y sus extensiones, cuya racionalidad principal está orientada a garantizar lo más posible la reproducción social de la vida de sus miembros, haciendo eje para ello en la fuerza de trabajo de que disponen.

No obstante se ha reconocido que estas experiencias libradas a su propia dinámica tienen como limitación el constituir iniciativas individuales generalmente aisladas, de baja interconexión y coordinación recíproca, con fuertes limitaciones técnicas y financieras, las cuales operan en circuitos económicos de demanda limitada y cuya propio dinamismo económico resulta fuertemente dependiente del “efecto derrame” de un sector formal que, no obstante, tiende cada vez a generar menos propagaciones.

c) Tercer Sector

Una aproximación más reciente a la economía social esta dada alrededor del concepto de tercer sector, TS, (también denominado sector no lucrativo). Si bien esta acepción también es múltiple y se diferencia en distintos países, asimilándose en ciertos casos a la idea de economía social, lo que más nos interesa destacar es que pone un mayor énfasis

sis, como su nombre lo indica, en la consideración sectorial o como subsistema diferenciado. En efecto la aproximación más general al concepto del TS hace hincapié en una dimensión relacional de diferenciación con las dos principales formas de organización económica en las sociedades modernas, por un lado el mercado y las empresas lucrativas y, por el otro, el estado y sus organizaciones.

Una idea importante que prevalece en este enfoque es que cada uno de estos tipos de organización tienen una lógica principal de asignación y distribución de bienes y servicios: intercambio (mercado), redistribución (estado) y reciprocidad (tercer sector). Otra idea generalizada sobre el TS es el rol asignado a un tipo de actores sociales que no son ni empresas lucrativas ni organizaciones estatales, sino más bien organizaciones de la sociedad civil que persiguen fines sociales y solidarios, al punto que a veces la acepción de TS se usa como sinónimo de las organizaciones no lucrativas de la sociedad civil.

No obstante, entre otras cuestiones problemáticas de esta acepción de TS es que la misma parece surgir más como una decantación inferior respecto de los otros dos sectores principales (privado mercantil y público estatal) y, además, que resulta problemática la consideración de emprendimientos productivos (mercantilizados o no, lucrativos o no) que persigan no obstante objetivos principalmente de índole social, que van desde los emprendimientos de auto-subsistencia hasta las empresas sociales.

4. La economía social como un proyecto integrador

Integrando estos diferentes tipos de experiencia en un proyecto común, podemos considerar la economía social como el amplio conjunto de actividades económicas desarrolladas por entidades o emprendimientos autónomos del estado que tienen objetivos de índole fundamentalmente social y que, por lo tanto, no tienen como motivación principal el afán de lucro o la rentabilidad del capital invertido. El sentido genérico que guía estos emprendimientos es el mejoramiento en la calidad de vida, sea de sus propios miembros, de algún sector del resto de la sociedad o de la población en un sentido más amplio. Si bien en su sentido más amplio la economía social puede incluir iniciativas individuales con dichos objetivos (autoempleo), la misma se asienta principalmente en los emprendimientos de carácter grupal, familiares y principalmente los asociativos, los cuales pueden surgir a iniciativa de los propios interesados o desde agrupamientos públicos o comunitarios que los promuevan.

En este último carácter, es decir en tanto entidades organizativas, los emprendimientos de ES resultan una combinación de un agrupamiento social con autonomía de gestión

junto con una organización productiva que genera bienes y servicios en formas económicas plurales, las cuales pueden incluir formas mercantiles (de intercambio monetario o no) como no mercantiles (de redistribución o de reciprocidad) de producción y distribución.

La economía social parte entonces de una definición diferente de la economía. La constituyen entidades que realizan actividades económicas (es decir de producción o distribución de bienes o servicios, incluyendo las actividades financieras), pero que no son empresas capitalistas. Por una parte están orientadas al bienestar humano en su dimensión económica, que al estar orientado a la satisfacción de necesidades privilegia la fuerza de trabajo sobre el capital. Por otra pueden ser tanto de orden jurídica como de índole informal o no registrado.

Se desarrollan en el ámbito público pero no pertenecen al sector estatal, y si bien pueden requerir para su desarrollo asistencia y articulación estatal son emprendimientos autónomos.

A su vez en tanto proyecto asociativo la ES involucra compartir ciertos *valores* comunes (finalidad social y primacía de las personas y el trabajo sobre el capital), en el marco de una asociación voluntaria que adopta *reglas* de funcionamiento y decisión con procedimientos democráticos. Por ello se postula que su organización interna debe basarse en mecanismos de autogestión, participación voluntaria y procedimientos democráticos de toma de decisiones, con centro en los seres humanos y no en los recursos. La potencialidad de sus formas grupales está vinculada a que sus prácticas tiendan en términos efectivos a privilegiar como criterios principales el beneficio social, el compromiso y la implicación grupal, la valoración y el desarrollo personal, la participación común en la toma de decisiones. Su potencial productivo específico se basa en la capacidad humana de trabajo y en las formas de interacción que fomenten la colaboración, confianza y cooperación, tanto en sus relaciones internas como en sus vinculaciones y articulaciones con otras organizaciones del propio sector y de la sociedad civil. En términos internos su desarrollo también depende de la disponibilidad de recursos técnicos, materiales, financieros y de gestión económica con que cuenten. En términos contextuales su potencialidad depende de los mercados en que operan como demandantes y oferentes de productos, así como en el tipo y densidad de vínculos que puedan establecer con el sector empresario privado, con el sector público estatal y con el resto de las organizaciones de la sociedad civil, adquiriendo especial relevancia el espacio local y el entorno territorial como determinante de sus posibilidades de desarrollo. De allí la importancia de que tiendan a asentarse efectivamente en vinculaciones sociales que impulsan el asociativismo, el cooperativismo y la

conformación de redes sociales para potenciar de manera sinérgica sus capacidades, promoviendo la apertura hacia el sistema social donde están insertas.

Si bien como propuesta la ES se plantea como alternativa a la exclusión social, su dinámica de crecimiento y expansión depende de su capacidad de integrar más y mejores recursos materiales e inmateriales, articulándose e incluyendo también a personas y actores colectivos de mayor amplitud que los sectores más castigados por dicha exclusión y pobreza.

5. Los nuevos tipos y emprendimientos de economía social

En cuanto a las unidades y principales formas organizativas de la ES podemos distinguir aquellas más históricas, como las cooperativas y las asociaciones de ayuda mutua, de las que sumando a las anteriores se vinculan a la nueva economía social e incluyen, los micro-emprendimientos, las empresas recuperadas, las redes de intercambio recíproco y ferias francas, las iniciativas de banca social y microfinanzas, las empresas de tipo social, el asociativismo rural, los emprendimientos de huertas urbanas (autocosumo y huertas comunitarias).

En efecto en las últimas décadas como respuesta a las grandes transformaciones socioeconómicas y a los problemas de allí emergentes (desempleo y pobreza estructural, necesidades insatisfechas, fragmentación y desintegración social, retiro del estado, etc.) tendieron a diversificarse y ampliarse los tipos de emprendimientos de la ES. Por una parte dentro de la ES más institucionalizada se asistió a un mayor crecimiento de las cooperativas de trabajo. Por otra se expandieron aún más los pequeños emprendimientos de la economía popular y prosperaron nuevas modalidades asociativas que tienden a combinar la iniciativa económica con una definida finalidad social. A esta emergencia y diversidad de nuevo actores se los suele denominar como “nueva economía social” o “economía solidaria”.

En términos generales, esta nueva economía social se diferencia, en mayor o menor grado, por una serie de características:

- Nuevas denominaciones: servicios de proximidad, cooperativas sociales, empresas sociales y de inserción, emprendimientos sociales, microemprendimientos, organizaciones de microcrédito, etc.
- Diversidad de actores: promotores, asalariados, usuarios, voluntarios.

- Revaloración del espacio público en la sociedad civil y del asociacionismo en red.
- Combinación (hibridación) de fuentes de financiamiento (aportes voluntarios, recursos públicos, venta mercantil).
- Vinculación de componentes económicos, sociales y políticos.
- Satisfacción de necesidades e identidad colectiva
- Movimientos asociativos, locales y comunitarios

Como hemos visto, a partir de este proceso el concepto de “economía social” pasa a difundirse integrando tanto las modalidades con una mayor trayectoria (cooperativas y mutuales), como ese conjunto heterogéneo de nuevas iniciativas que hemos señalado, planteando la necesidad que se desarrolle un reconocimiento mutuo entre las propias organizaciones, así como por parte del estado y de la comunidad académica hacia las mismas.

Entre las principales áreas y actividades económicas en que se desarrollan estos tipos de emprendimientos de economía social se pueden citar los siguientes

- Producción de bienes en pequeña escala, manufacturas locales, formas de producción artesanales, etc.;
- Construcción: reparación, mantenimiento, refacción de viviendas y centros comunales, autoconstrucción;
- Organizaciones locales de gestión: comedores comunitarios., centros socioculturales y recreativos;
- Servicios personales: cuidado de niños, ancianos, personas minusválidas; actividades recreativas, terapéuticas, etc.;
- Turismo local, desarrollo de ferias y mercados artesanales
- Canalización de ahorros hacia el crédito social, banca social Servicios de proximidad: limpieza de hogares y organizaciones, luminaria, arreglo y adorno urbano, recolección y reciclaje de residuos;
- Unión de productores para comprar insumos y maquinarias;
- Capacitación y desarrollo en: formulación de proyectos, autogestión, comercialización, inserción laboral, seguridad urbana.

De este amplio conjunto de emprendimientos de la “nueva economía social” nos interesa para nuestro trabajo de tutorías un tipo particular de emprendimientos de la economía social, aquellos desarrollados en actividades productivas o de servicios que tienen la particularidad de ser “microemprendimientos” vinculados a las prácticas de economía popular ya comentados. Veamos brevemente algunas características de los mismos.

6. Los “microemprendimientos” (ME)

La crisis del empleo formal en la Argentina se ha expresado no sólo en altos índices de desocupación sino también en un crecimiento del peso relativo del empleo informal (en negro, subocupados, trabajos no permanentes, microemprendimientos, etc.), el cual abarca cerca de la mitad de los trabajadores ocupados en los principales aglomerados del país.

En ese contexto, la generación de microemprendimientos se constituyó en una de las principales estrategias de subsistencia familiar de sectores populares. En algunos casos se suele referir a los mismos también como “microempresas”, aunque ese tratamiento como si fueran cuestiones indistintas (microemprendimientos = microempresa) resulta muy problemático, como presentaremos más adelante. No obstante, veamos algunas definiciones usuales de ambos conceptos.

6.1. Definiciones de microempresa y microemprendimiento

El Fondo de Capital Social considera "microempresa" a toda actividad económica que se caracteriza por su "informalidad, pequeña escala, carácter familiar, autogeneración de empleo, uso intensivo de mano de obra, escasa organización y división del trabajo, baja productividad, escasa utilización de tecnología, reducida dotación de activos fijos y ausencia de crédito regular", vende alrededor de \$ 50.000 al año y no emplea a más de 5 personas, incluyendo al empresario.

Por su parte, en la literatura sobre el tema los microemprendimientos (ME) son definidos como unidades económicas que surgen como estrategias de supervivencia de las familias de trabajadores que no participan de manera regular como empleados asalariados. Mayormente son parte del sector informal de la economía, sin estar encuadrados jurídicamente en ninguna forma societaria ni en el sistema impositivo y previsional. Se caracterizan por lo general por la producción en pequeña escala, bajo nivel de tecnología y por no llevar registros contables.

Algunos autores hacen hincapié que en el caso de los ME no es sólo un problema de escala, sino también de objetivos y prácticas sociales. Particularmente se pone hincapié en las siguientes especificidades:

- No está diferenciada la economía de la “empresa” de la economía “doméstica”, y, por lo tanto, la racionalidad de los actores está determinada por esta identidad dual (“negocio”/familia o grupo).
- El principal recurso que ponen en acción los ME es la capacidad de trabajo de sus integrantes para generar bienes y servicios destinados por lo general a la venta mercantil
- Sus objetivos son fundamentalmente reproducción social de las familias implicadas (antes que el cálculo de inversión y retorno del capital) y se fundamentan fuertemente en lazos internos entre los integrantes (particularmente en el caso de los ME familiares).

6.2. *Dificultades y tipos de microemprendimientos*

Entre las principales *dificultades* con que se enfrentan los ME pueden citarse:

- Escasez y/o calificación de los recursos que disponen: falta de capital inicial y de trabajo, limitada disposición de equipamiento, espacios e infraestructura adecuada, retraso tecnológico, baja calificación y capacitación de la fuerza de trabajo, debilidades en la organización y gestión económica.
- Inconvenientes en la provisión de insumos y materias primas asociados a la limitada disponibilidad de capital de trabajo, el escaso poder de compra individual, elevados costos relativos de movilidad.
- Dificultad en el acceso a los mercados, participando en general en sectores de demanda de bajos ingresos o escasa capacidad de compra y, en muchos casos, con problemas de saturación de demanda.
- Inconvenientes para acceder a sistemas de financiamiento formal (bancos comerciales), tradicionalmente accedían a crédito informal, de prestamistas con alto costo financiero (“usureros”) o, por el contrario, de vinculaciones solidarias sin o a bajo costo (familias, amigos, vecinos). Recientemente se han expandido circuitos de asistencia financiera a menor costo, público (“Manos a la Obra”, Foncap, etc.) como de asociaciones de la sociedad civil que otorgan microcréditos.
- Baja capacidad de articulación en eslabonamientos económicos horizontales y verticales.

- Por su propia condición de estrategias de subsistencia, tienen lo general limitaciones para proyectar planteos estratégicos de mediano plazo en producción, comercialización y coordinación económica.
- Bajo reconocimiento por parte del Estado, con políticas poco integradas, con importantes rasgos de inestabilidad y transitoriedad, y destinando recursos relativamente magros en relación a la masa y problemas de los mismos.
- Dificultades para el registro y formalización de figuras legales adecuadas para que puedan operar en mercados formales de mayor estabilidad y poder de compra.

Por su parte pueden ser clasificados en diferentes tipos atendiendo a la dimensión y tipos de vínculos de las personas involucradas:

- Emprendimiento individual: trabajador por cuenta propia que ocupa únicamente su propia capacidad laboral
- Emprendimiento familiar: unidad conformada por un trabajador por cuenta propia más la participación laboral de familiares que integran su hogar, por lo general sin remuneración diferenciada.
- Emprendimiento grupal: unidad conformada por socios que no forman parte de un mismo hogar, sean familiares o no.
- Emprendimiento con patrón: ME organizado por un patrón que emplea mano de obra remunerada, sea personal familiar o no.

En otro tipo de clasificación, un estudio del año 2002 hecho en 37 países, entre ellos la Argentina, distingue entre los emprendedores por "necesidad" -que no tienen una mejor alternativa de trabajo- y por "oportunidad", que buscan aprovechar una situación propicia de mercado. Los emprendedores motivados por una oportunidad de mercado son mayoría en los países industrializados. En las naciones en vías de desarrollo -y la Argentina no fue la excepción-, la mitad de los emprendedores había iniciado su propio negocio por necesidad.

Las políticas públicas y de las organizaciones no gubernamentales y privadas necesitan discriminar claramente entre estos dos grupos. Siguiendo estas ideas previas puede realizarse una distinción en el conjunto de emprendimientos que nosotros vamos a acompañar, básicamente entre:

a) emprendimientos originados en personas provenientes de sectores medios empobrecidos o desempleados, pero que cuentan con una historia laboral, educativa y cultural y en muchos casos expectativas vitales vinculada con dicha inserción social y;

b) los emprendimientos motorizados por grupos pertenecientes a sectores de la denominada pobreza estructural que, a diferencia de los primeros, se caracterizan por una limitada calificación e historia laboral, menor nivel educativo formal e historias y experiencias de vida afectadas por la marginación social.

Por ello hay que tener en cuenta que si bien la promoción de los microemprendimientos para el alivio a la pobreza, como es el caso del Plan Manos a la Obra, tiene como población objetivo a quienes buscan desarrollar una actividad autónoma por falta de otras posibilidades de trabajo formal, esa distinción previa puede ser relevante a la hora de precisar las potencialidades y dificultades de desarrollo de los mismos, así como de las estrategias y acciones más apropiadas en cada caso.

7. La economía social y los factores productivos

Vamos a seguir a un autor chileno, Luis Razeto, en conceptualizar los factores económicos desde una manera distinta de la economía convencional, desde la economía social o de la economía de la solidaridad como el la llama, lo cual lleva a redefinir conceptos económicos tales como financiamiento, beneficio, eficiencia, mercado, etc.

Para ello partiremos en primer lugar de una concepción de empresa en un sentido amplio, como organización económica encargada de la gestión y potenciación de diferentes tipos de recursos productivos, los cuales son puestos en funcionamiento para lograr consecución de los objetivos propuestos.

La teoría económica convencional inició con un modelo de 3 factores, en la época de los comienzos de la ciencia económica: la tierra, el trabajo y el capital. Después se simplificó a 2 factores: trabajo y capital, con el objeto de procesar matemáticamente y simplificar los análisis económicos. Luego reconoció la importancia del factor tecnológico y el cognitivo desagregándose por lo tanto el capital en financiamiento, medios materiales, tecnología y gestión.

Razeto agrega otro factor, que denomina Factor C, la fuerza de la solidaridad o cooperación convertida en fuerza productiva; unión de conciencias, voluntades y sentimientos detrás de un objetivo compartido por un grupo de personas de la cual surge una realidad social poderosa, que influye en los procesos e interactúa con cada uno de los demás fac-

tores productivos, incrementando la productividad de la empresa. Hoy en día se habla de “capital social” y se asume que toda empresa que consigue integrar la voluntad de sus miembros, trabajadores y empleados, con “la camiseta de su empresa bien puesta”, logra algo muy valorado.

Razeto distingue seis factores productivos básicos en la Economía de Solidaridad, los cuales graficamos a través de un hexágono, así:

1. **Trabajo**
2. **Factor financiero**
3. **Medios materiales**
4. **Tecnología**
5. **Gestión**
6. **Factor C**

Pero Razeto también parte de un reconocimiento más amplio y complejo de los factores que intervienen en la producción, diferenciando cada uno de ellos como realidad humana inter-subjetiva que hace un aporte específico, es decir productivo en sí mismo en la medida que se potencie su desarrollo.

1. **Trabajo:** Son las diferentes operaciones laborales que modifican los medios de producción al interior de una empresa. Pero en un sentido de capacidad productiva la fuerza de trabajo es la energía mental y física desplegada por los seres humanos en su actividad; seres humanos que tienen conciencia, sentimientos, voluntad, y demás elementos subjetivos que involucran en alguna medida en su gestión y que hacen que cada unidad de fuerza de trabajo o persona trabajadora, opere con mayor o menor eficiencia, calidad y productividad.

2. El **financiamiento** es la credibilidad, en tal sentido el crédito, que reciben las empresas para adelantar operaciones. Implica por tanto el grado de confianza y seguridad de quienes otorgan dicho financiamiento en que dichos emprendimientos van a cumplir con las obligaciones derivadas del acuerdo de financiamiento - sea devolución en montos y plazos en el caso de los créditos, o cumplimiento de los objetivos del proyecto en el caso de los subsidios. Crea un vínculo intersubjetivo de confianza en el cumplimiento de los compromisos adquiridos. Pero Razeto también incluye en el financiamiento el relaciona-

miento social que permite al trabajador vincularse con la empresa con la expectativa de recibir una remuneración después de un cierto periodo de tiempo.

3. Los **medios materiales** son los elementos físicos (materias primas, locales, máquinas). Pero los mismos participan en el proceso productivo con una intencionalidad liderada por las personas que los poseen, disponen, controlan, utilizan y potencian.

4. La **tecnología** considera no tanto los medios tecnológicos físicos sino al conocimiento, el “saber hacer” que se incorpora en los procedimientos productivos, que genera innovación y que está permanentemente reconstituyéndose. Así, como detrás del trabajo están los trabajadores, detrás de la tecnología están todos los que aportan conocimiento a la producción.

5. La **gestión** es un aporte específico a la actividad productiva como capacidad de organizar, tomar decisiones y controlar procesos. Dicha capacidad que es realizada por gestores, administradores y demás personas con responsabilidad de decisión al interior de la empresa.

6. El **Factor C** es esa energía social que surge de la unión de conciencias y voluntades. Es un elemento de compartir, de tener objetivos comunes, lo que antes se expresaba como integración humana, eminentemente intersubjetiva.

Detrás de cada uno de estos factores hay fuerzas sociales y grupos humanos que históricamente se han ido diferenciando y haciéndose cargo de unos u otros, especializándose, apropiándose de ellos y generando un proceso de diferenciación social, aquello que se llama de división social del trabajo. Una organización económica (empresa), por lo tanto, va a ser, en su esencia *una integración de sujetos que van a contribuir con determinadas funciones en unos u otros factores. Es decir una organización humana, no de los factores mismos, sino de los sujetos que aportan en cada uno de ellos; no es una mera inversión de capital que utiliza factores para generar un incremento del factor invertido, sino que es una comunidad y una asociación de sujetos.* Desde este punto de vista los factores económicos son acciones realizadas por los seres humanos a los que corresponde un verbo específico:

- El trabajo es un hacer.**
- El financiamiento es un creer.**
- Los medios materiales son un poseer, un
usar, un tener.**
- La tecnología es un saber.**
- La gestión es un poder.**
- El Factor C es un unir, un integrar.**

Organizar una empresa no es conjugar técnicamente factores sino que es conjugar seis verbos simultáneamente: hacer, creer, tener, saber, poder y unir. Administrar, crear y dirigir una empresa es convocar a un grupo de sujetos que van a aportar cada uno su energía, para realizar acciones de carácter bien distinto. La combinación de estos verbos es una inter-subjetividad.

8. La importancia del capital social

Pero además la sustentabilidad de los emprendimientos de la ES no sólo depende de esos factores de competitividad que son internos a los propios grupos, sino también del tipo y densidad de relaciones que logren establecer con los actores públicos y privados de su entorno. En tal sentido resulta fundamental el tipo de vinculación territorial que logren establecer con los mismos, en cuanto a la capacidad de generar espacios de articulación social que lleven a juegos de suma positiva que impliquen ventajas mutuas efectivas para los actores involucrados en los mismos.

De allí la necesidad también de fortalecer la capacidad de dichos actores (particularmente de los más vulnerables) para generar prácticas y espacios cooperación y confianza mutua entre sí y con el resto de la sociedad local. Esa sinergia social es entendida hoy como un factor productivo relacional, conformado por el conjunto de prácticas, instituciones y normas que llevan al tipo y densidad de interacciones regulares entre los agentes y actores sociales de un determinado territorio, las cuales constituyen un factor clave tanto para

la viabilidad micro de los mismos como para el desarrollo económico local. Como otros acervos productivos el capital social aumenta sus efectos positivos en un proceso acumulativo, el cual retroalimenta a los principales activos intangibles que lo constituyen: confianza mutua, socialización de la información y el conocimiento, generación de reglas y normas asumidas socialmente que facilitan la coordinación y disminuyen los costos de transacción.