

ECONOMÍA SOLIDARIA COMO ACTOR SOCIOECONÓMICO ELEMENTOS DE REFLEXIÓN PARA LA INTERVENCIÓN SOCIAL COMUNITARIA

César Sánchez Álvarez¹

RESUMEN

El artículo analiza el comportamiento socioeconómico humano, con el objetivo de dar luz sobre los elementos de las organizaciones de la Economía Solidaria. El artículo pone acento en el conflicto de la racionalidad instrumental y el individualismo, planteados por el paradigma del homo oeconomicus. Como característica de la intervención social de la Economía Solidaria se definen los elementos que justifican el paradigma del homo reciprocans y el homo donans, desde la conformación de un sistema económico basado en la reciprocidad entre individuos. El artículo demuestra cómo la reciprocidad es generadora de confianza y prosperidad económica en contextos golpeados por la violencia en Colombia.

PALABRAS CLAVE

Economía social y solidaria, reciprocidad, confianza, desarrollo, crecimiento económico, conflicto, Colombia.

ABSTRACT

SOLIDARITY ECONOMY AS A SOCIOECONOMIC ACTOR. ELEMENTS OF REFLECTION FOR COMMUNITY SOCIAL INTERVENTION

This article analyzes human socioeconomic behavior, with the objective of shedding light on the elements of Solidarity Economy organizations. The article emphasizes the conflict of instrumental rationality and individualism posed by the homo oeconomicus paradigm. As a characteristic of Solidarity Economy's social intervention, the elements that justify the paradigm of homo reciprocans and homo donans are defined; from the conformation of an economic system based on reciprocity between individuals. The article demonstrates how reciprocity generates confidence and economic prosperity in contexts hit by violence in Colombia.

KEYWORDS

Social and solidarity economy, reciprocity, trust, development, economic grown, conflict, Colombia.

¹ Doctor en Economía Social, profesor de la Universidad de la Salle. Correo electrónico: csancheza@unisalle.edu.co

INTRODUCCIÓN

El paradigma individual-utilitarista planeado por la economía neoclásica como pilar ontológico del ser humano, no facilita la comprensión del rol y el valor de las organizaciones que ejercen la solidaridad. El paradigma de la solidaridad crea comunidades basadas en los principios y valores del intercambio gratuito, que tienen como fundamentos la reciprocidad y la mutualidad presentes en las organizaciones de la Economía Solidaria.

Este artículo considera necesario buscar elementos di fatto que expliquen el comportamiento humano relacionado con la solidaridad, la gratuidad y la cooperación como elementos para la intervención social desde el Trabajo Social y otras ciencias sociales afines.

El artículo busca procurar argumentos legítimos para diseñar políticas públicas específicas orientadas a fomentar comportamientos económicos solidarios, que medien en procesos de violencia mediante la promoción de la solidaridad. La definición normativa que desde el año 1991 está presente en Colombia, está basada en la Constitución Política de la República, la cual reconoce en el artículo 58 a las organizaciones solidarias y la propiedad solidaria, considerando como función del Estado la protección y la promoción de las formas asociativas y solidarias de propiedad. De igual manera, el legislador ha dado un carácter de emprendimiento a las organizaciones solidarias, tanto en el art. 333 de la Constitución Política, donde se reconoce que el Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial, como en la Ley 454 de 1998 (que denominaremos como Ley marco de la Economía Solidaria en Colombia) sobre su legitimación como sistema económico solidario presente en el país.

El artículo es el resultado del proceso de investigación sobre los argumentos que justifican la existencia de la Economía Solidaria y sobre cuáles son los elementos que caracterizan el diseño y la formulación de políticas públicas eficaces para el fomento de emprendimientos asociativos solidarios. Se plantea la intervención compartida y articulada entre el Estado y las sociedades civiles presentes en los territorios para generar nuevos pactos sociales de desarrollo y crecimiento.

El planteamiento busca fortalecer la argumentación en torno a la solidaridad como elemento fundamental para la conformación de ciu-

dadánias activas, las cuales plantean entidades públicas y privadas con un talante específico que caracteriza al homo donans, a saber, la capacidad de ejercer la reciprocidad para generar equidad y felicidad pública.

Este artículo es relevante para los/as trabajadores sociales de Colombia, ante la necesidad de generar nuevas comunidades en paz. Los/las trabajadores sociales se visualizan como mediadores de procesos de conciliación para crear relaciones socioeconómicas en la comunidad. Por tanto, este texto es de interés para todos/as aquellos profesionales e investigadores que centren su intervención y/o investigaciones hacia el Trabajo Social comunitario.

La metodología del artículo es discursiva y dialéctica desde un análisis hermenéutico de aquellas contribuciones que fundamentan la importancia de la gratuidad como proceso para generar solidaridad en la comunidad y considerando en su interior a las organizaciones de la Economía Solidaria como organizaciones promotoras de dinámicas pro-sociales.

EL RECONOCIMIENTO Y LA LEGITIMIDAD DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA COMO ACTOR DE PAZ

El estudio de Orozco, Forero y Wills (2013) identifica la presencia de formas organizativas en la producción rural de Colombia, siendo las formas solidarias una especie de formas organizativas híbridas que permiten a “los productores independientes reducir su vulnerabilidad a la violencia mediante la formación de cooperativas de producción y, más a menudo, cooperativas de distribución” (p.107). El estudio analiza las correlaciones entre seguridad objetiva-subjetiva y el capital social, llegando a proponer como un instrumento de negociación la forma cooperativa (de producción y distribución). Esto ya que:

(...) Incluso en un entorno violento con capital social escaso, se dan importantes economías de escala y poder de negociación que pueden ser ganados común cierto grado de asociación a la hora de enfrentarse con agentes violentos. (...) los propietarios de grandes haciendas y corporaciones agrícolas apoyan las cooperativas de tra-

bajadores, ya que de esta forma logran reducir su exposición por parte de grupos violentos (...) (pp. 28-29).

De las conclusiones de la investigación se deduce la importancia vital de la Economía Solidaria para la gestión de situaciones de violencia estructural en los territorios. A conclusiones similares llegan otros autores que analizan estadísticamente la presencia de la violencia y de organizaciones de la Economía Solidaria como las empresas cooperativas (Rodríguez, Sánchez-Álvarez; Álvarez & Rodríguez, 2015).

Investigaciones realizadas sobre la Economía Solidaria y su incidencia en el desarrollo rural (Dávila & Forero, 1987, Escobar & Olivera, 2009, Orozco et al., 2013) concluyen que las empresas cooperativas aumentan el desarrollo socioeconómico en las familias pobladoras del medio rural en Colombia, a través de alternativas cooperativas, es decir, la asociación en empresas cooperativas para producir, transformar, distribuir y comercializar sus productos, lo cual aumenta las tasas de asociatividad y competitividad en los territorios colombianos.

De igual forma, el rol de desarrollo territorial que el Estado ha impulsado con las empresas cooperativas y la Economía Solidaria ha tenido un proceso histórico de cien años de fomento para responder a las fallas del mercado y el Estado. Sin embargo, este proceso no ha aumentado la legitimación socioeconómica que debe corresponder al rol de fomento y promoción de formas socioeconómicas alternativas al capitalismo neoliberal o estatismo centralizado (Sánchez Álvarez, 2016). Del análisis se desprende un elemento fundamental, es decir, a pesar de la instrumentalización y la falta de capacidad del Estado para garantizar un proceso de desarrollo comunitario y formas alternativas al capitalismo, las organizaciones de la Economía Solidaria persisten y permean la dimensión socioeconómica de Colombia, con incoherencias y dificultades ante la ausencia de un espacio o ecosistema de políticas públicas adecuado (Sánchez Álvarez, 2016).

Además de los diversos factores que caracterizan la Economía Solidaria como actor de desarrollo comunitario, es necesario plantear el origen y los elementos que explican ontológicamente al ser humano para participar y realizar una acción social-colectiva, favoreciendo la confianza y el desarrollo socioeconómico desde las organizaciones de la Economía Solidaria; asimismo, aquellas organizaciones sociales de base que son reconocidas como organizaciones solidarias de desarro-

llo y que generan nuevas relaciones sociales en la economía.

LAS RELACIONES SOCIALES EN LA ECONOMÍA

Todas las corrientes filosóficas aceptan que el hombre es un animal social. Una afirmación que nadie pone en duda, sin embargo, algo diferente es la socialización de tipo constructiva-expresiva que determina la naturaleza humana. Para la ciencia económica, dominada por el individualismo utilitarista, es como si la sentencia de Aristóteles (384 a.C. - 322 a.C.): “El hombre nace para vivir con otros”, no se hubiera considerado en su totalidad. La ciencia económica ha tenido en cuenta solamente la dimensión instrumental del individuo, dejando de lado la dimensión expresiva que comporta la sentencia aristotélica.

Actualmente, la crisis iniciada en 2008 está basada en el conflicto de interés ante la dificultad para encontrar nuevos proyectos de inversión con iguales o más altas tasas de retorno a las ofrecidas por el mercado durante los años 2001 y 2008, años que podrían definirse como los años gloriosos del capitalismo financiero del siglo XXI. En segundo lugar, esta crisis se basa en el conflicto de identidad que plantea y cuestiona qué tipo de proyectos estratégicos deben financiarse de forma prioritaria y cuáles políticas públicas deben ser diseñadas para incentivar el crecimiento económico que retome la senda del desarrollo. Así, nos encontramos ante una crisis disfuncional, basada en el interés de las instituciones capitalistas y también, ante una crisis expresiva, ya que los actores protagonistas que deben impulsar el crecimiento –desde la visión neoclásica de la economía– tienen dificultad para modificar su identidad y diseñar nuevas funciones con el objeto de dirigir el fomento y la promoción de nuevos modelos de desarrollo.

Ante esta situación internacional, la ciencia económica se ha dado cuenta de la necesidad de centrar el análisis en la dimensión expresiva del sujeto e introducir en la reflexión la esfera relacional. La dimensión relacional plantea que las preferencias de los sujetos no son exclusivamente auto-interesadas. Esta dimensión de análisis rompe con la tradición individual-utilitarista que ha predominado en la economía y ha estudiado únicamente el comportamiento del sujeto tomando en cuenta sólo el éxito final del conjunto de las interacciones individuales en el mercado.

Analicemos brevemente al sujeto utilitarista. Éste toma decisiones guiadas únicamente por las necesidades y los propios intereses. Desde el individualismo utilitarista se considera que el deber de la razón calculadora es mantener separada la racionalidad de la estructura antropológica del individuo, por eso es que el sujeto utilitarista no tiene deseos, sólo preferencias. Pero sabemos que los intereses y las necesidades nacen de las pasiones y los sentimientos morales, incluso a veces mezclándose y siendo determinados por los mismos sentimientos morales. Lo anterior ha sido contrastado por la ciencia sociológica, planteando el error de presuponer que el todo es igual a la suma de las partes. Este presupuesto tiene fuertes implicaciones en la organización de la sociedad, ya que la búsqueda de justicia social y económica mediante el diseño de instituciones termina incidiendo en la evolución de las reglas socioeconómicas, según las cuales los seres humanos viven en sociedad y ello influye directa o indirectamente en las reglas morales de ésta.

Para dar respuesta a la dimensión expresiva y resolver el conflicto de identidad presente en nuestras sociedades individualistas es necesario reconocer y legitimar otros comportamientos como las normas morales comunitarias, que generan y fortalecen la ética individual, la cual aplica el principio de reciprocidad y pone en el centro de la economía a la persona y sus relaciones (Zamagni, 2006).

EL PRINCIPIO DE LA RECIPROCIDAD Y MUTUALIDAD COMO ORIGEN Y DESVIACIÓN DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Partimos de la hipótesis que supone que la esfera económica de subsistencia está garantizada por continuas prestaciones y contraprestaciones económicas que tienen lugar bajo formas gratuitas y solidarias, siendo esto de carácter universal. Es decir, en todas las sociedades encontraremos que la evolución de la sociedad, en su estado primigenio, se ha basado en relaciones gratuitas y solidarias.

En 1950, Marcel Mauss en su célebre teoría sobre el significado del intercambio de dones en una “sociedad simple”, subraya que el don, junto con las dinámicas individuales y sociales conectadas al don, asume un “valor universal”, aunque se presente en formas y comportamientos diversos según las culturas. Por tanto, podríamos decir que

universalmente existe un vínculo que se crea entre sujetos y conecta las diversas condiciones de reciprocidad desde la simetría entre las partes, como plantea Alain Caillé (1998) en la descripción antropológica del don o regalo.

Proponemos poner énfasis sobre un paradigma capaz de contraponerse al homo oeconomicus. Un paradigma de relaciones que basado en la gratuidad, la participación comunitaria y la solidaridad tiene una expresión organizativa desde el concepto “sin ánimo de lucro”. En esta participación caracterizada por elementos anteriores encontramos organizaciones económicas que dinamizan comportamientos pro-sociales.

En la “Gran Transformación”, Karl Polanyi (1944) establece las tres formas del intercambio como un modelo que opera una primera clasificación de las principales formas económicas. Polanyi sugiere situar la economía dentro de los sistemas sociales, con el objetivo de evaluar cuáles pueden ser las relaciones interconectadas entre el proceso económico y las estructuras institucionales, en particular las instituciones culturales y políticas. De los sistemas sociales emergen tres principios característicos. En el caso de las instituciones políticas sobresale el principio de redistribución; en las instituciones culturales, el principio de intercambio de equivalentes; y el principio de reciprocidad. En concreto, la reciprocidad para Polanyi, se conecta a los movimientos de ubicación y apropiación que interesan a las estructuras relacionadas y constituidas por grupos o personas y que hacen referencia a “instituciones simétricas” (Sibilla, 1996). De igual modo, el principio de redistribución hace referencia a la centralidad de los sujetos.

El carácter universal del vínculo creado entre las partes se conecta a las diversas condiciones de reciprocidad y por tanto, a la condición de simetría entre las partes, practicando la gratuidad o el intercambio de dones. Contrariamente a lo sostenido por las principales corrientes de pensamiento racionalista, encontramos que el don resiste incluso ante dinámicas racionales. Por ejemplo, el don en la modernidad se realiza entre desconocidos -o relativamente extraños entre ellos-, sin una condición o cálculo instrumental, lo cual está más vinculado a la expresividad e identidad del individuo, caracterizada por la libertad, la espontaneidad y la gratuidad de la acción como la filantropía, el voluntariado y la economía colaborativa (shared economy).

En el caso de la *shared economy*, se presentan contradicciones desde el condicionamiento del capitalismo de plataforma. Hace varios años la *shared economy* como proceso emergente de la economía social (Rifkin, 2014), planteaba que los ciudadanos participaban directamente en sus necesidades sociales desde la gestión de recursos ociosos con innovación social, generando redes sociales basadas en la gratuidad. Con la crisis del capitalismo desde el 2007/08, se ha presenciado la pérdida de la calidad del empleo en economías desarrolladas y la generación de nuevas instituciones en el mercado laboral, caracterizadas por la informalidad de las relaciones laborales, así como la precarización y la flexibilización del mercado laboral.

De modo específico, podía definirse la *shared economy* como un estilo de relaciones económicas fundamentadas en una economía social, donde la gratuidad y las relaciones de reciprocidad de una comunidad de ciudadanos se convierte en usuaria de una plataforma. Esta forma de entender las relaciones socioeconómicas ha sido fagocitada por el capitalismo en crisis, encontrando la forma de escalar el éxito de comunidades de ciudadanos que responden a sus necesidades desde la reciprocidad y la reputación de un espacio compartido en una plataforma online. De esta forma, aparece la *gig economy*, basada en casos exitosos de una economía de pequeños encargos donde el capitalismo ha generado un proceso de adaptación del trabajo y está condicionado por la demanda flexible, lo cual rompe toda relación laboral subordinada -aparentemente- entre los trabajadores/as y el coordinador del trabajo. El capitalismo de plataforma online coordina el factor trabajo, generando un proceso de coordinación de pequeños encargos puntuales que aumentan la precariedad laboral. Ejemplos específicos son el sistema Uber en transporte, Rappi y Deliveroo en el caso de los domicilios o AIRBNB en el caso de los servicios de alojamiento temporales. Estos casos están en tela de juicio en diversos países y gozan hasta el momento de la brecha que el legislador no ha interpretado sobre la evolución del mercado laboral.

En síntesis, la *sharing economy* o economía colaborativa ha sido un proceso de evolución capitalista del fenómeno de comunidades de ciudadanos que responden a sus necesidades socioeconómicas desde la reciprocidad y la reputación. Pero existen otras formas de economía solidaria fundamentales para la sociedad que son materia de interés para el Trabajo Social, como las expresiones de filantropía y voluntariado, clasificadas como del Tercer Sector. Estas expresiones se basan

fundamentalmente en la habilidad de la comunidad hacia el don, entendido como el resultado de la donación, que siguiendo la corriente anti-utilitarista de las ciencias sociales, representa la capacidad de la sociedad para generar munus. Es decir, la capacidad de generar comunidad desde la expresión de la filantropía, como la donación y el voluntariado desde la racionalidad expresiva y de identidad.

Las anteriores características de la reciprocidad individual son formas específicas de la incondicionalidad, que pueden parecer a menudo poco equilibradas o asimétricas, pero ancladas a comportamientos gratuitos y de reconocimiento del otro en la relación de reciprocidad. Ahora bien, si la acción social y las instituciones que componen el contexto aparecen fuertemente orientadas por la expresividad de los sujetos en contextos sociales, considerar solo el enfoque de racionalidad económica no brinda elementos suficientes para comprender la dimensión expresiva de los sujetos.

INSTRUMENTOS QUE FOMENTAN LAS RELACIONES ECONÓMICAS SOLIDARIAS

El pensamiento que plantea la existencia de un estado de guerra o indiferencia general entre los seres humanos, deduce que es necesario instituir un orden social basado en los contratos. Pero para garantizar la efectividad de los contratos deben instituirse instancias capaces de resolver los conflictos derivados de una situación de oportunismo general.

Según el pensamiento condicionalista se confirma que en el estado natural o son todos perdedores netos o ganan menos de cuanto podrían si cooperasen, como bien lo ilustra el Dilema del Prisionero. De esta forma, es necesario estipular contratos para salir del estado de naturaleza, caracterizado por ser un estado de guerra de todos contra todos, como lo plantea Thomas Hobbes en el Leviatán: Homo homini lupus, o más allá en la Antigua Grecia, Tito Maccio Plauto (254 a.C - 184 a.C) en su obra Asanaria y la célebre sentencia Lupus est homo homini, non homo, quom qualis sit non novit².

En la sentencia de Plauto encontramos la condición del estado de guerra en el no reconocimiento del otro. Por tanto, y como plantea el pen-

² El hombre es el lobo del hombre, y no hombre cuando desconoce quién es el otro.

samiento incondicional-condicional, el estado de guerra es siempre más o menos social, pero es social y no natural al hombre. De forma incondicional, la corriente anti-utilitarista plantea la salida de la guerra -o la indiferencia-, y para ello es necesario establecer una alianza general o pacto entre iguales mediante la incondicionalidad-condicional, o de otra forma, desde el reconocimiento del otro como igual desde las diferencias.

Para considerar el contrato como una institución social debemos plantear la reciprocidad como alternativa al contrato mismo, desde la identificación de relaciones más allá del intercambio de equivalentes, de tal modo que haya un alejamiento de la socialización instrumental como interacción económica auto-interesada y dominante. Para ello es necesario romper con el dogma del auto-interés, pasando de la motivación única del comportamiento socioeconómico hacia la complementariedad en una sociedad caracterizada también por normas simétricas en las relaciones intersubjetivas.

En consecuencia, es importante introducir la socialización dentro del discurso económico, así como el discurso económico en la socialización, ya que en la búsqueda del bienestar económico subjetivo aparece el principio de reciprocidad para el desarrollo de la vida buena -en sentido aristotélico-, basada en la socialización o las relaciones genuinas. Esto se manifiesta con énfasis en la Paradoja de la Felicidad (Easterlin, 1974), en la cual asistimos a un nuevo hecho paradójico en las sociedades de consumo, es decir, tener una renta elevada no es sinónimo de felicidad, ya que en la auto-evaluación de nuestro bienestar subjetivo, desde nuestra concepción de ser felices, pesa más el componente que proporciona las buenas relaciones sociales.

A diferencia de la ciencia económica, otras ciencias sociales han ofrecido datos sobre la relación entre relacionalidad y felicidad. En los estudios que identifican los aspectos clínicos del bienestar hay una clara y directa relación entre las relaciones interpersonales y la salud, con el consiguiente mensaje: la felicidad de las personas y el florecer humano están basados en relaciones genuinas. La solidaridad y sus expresiones de donación y voluntariado tienen un peso importante, es decir, toda sociedad feliz es capaz de donar y cuenta con las estructuras para realizar un voluntariado orientado a generar felicidad pública.

DIFERENCIAS QUE CARACTERIZAN LA RECIPROCIDAD Y LA MUTUALIDAD

Como en el intercambio de equivalentes, la reciprocidad simple es de tipo biunívoco, diferenciándose tanto de la relación de redistribución como de la relación de intercambio de equivalentes. Tanto el intercambio de equivalentes como la reciprocidad tienen una dimensión relacional accesoria. Es decir, la relación de filantropía es del todo compatible con el paradigma individualista y a su vez, las relaciones de redistribución están basadas en una relación unilateral, lo que puede favorecer el oportunismo o captación de rentas en el diseño de políticas públicas redistributivas según el grado de cooptación del Estado.

En el caso del intercambio de equivalentes, el intercambio se da después de la contratación de éste. Por tanto, las partes están convencidas de participar en un acuerdo perfecto o satisfactorio una vez finalizada la negociación e identificados todos los elementos del conflicto de interés, bajo la hipótesis de que existe simetría informativa.

En cambio, en las relaciones de mutualidad la transferencia procede de la contraprestación multilateral -sea ésta espacial o temporal-, en donde los sujetos no poseen un derecho, sino más bien una expectativa sobre la relación. Es en esa expectativa que aparece el acto de dar confianza en la comunidad, lo cual constituye también el primer momento de intercambio de reciprocidad entre sujetos. Y esto extrapolado a una comunidad se identifica con sujetos que pueden dar y recibir el beneficio de la confianza en un proceso de construcción de comunidad.

Ante situaciones de riesgo moral, los sujetos que ofrecen y demandan confianza son más libres de actuar, ya que ante situaciones de oportunismo tienen dos opciones: dar confianza (cooperar) o desconfiar (no cooperar). Por tanto, aquellos con comportamientos no oportunistas se caracterizan por tener una motivación moral simétrica y una ética similar al sujeto que ofrece confianza, característica fundamental del sistema de incentivos del paradigma del homo reciprocans, el incentivo a la reputación individual. A su vez, el sujeto que ofrece confianza en un contexto de comunidad tiene de igual forma las mismas dos opciones del sujeto que tiene el incentivo de la reputación social, pero busca el contexto comunitario para ejercer reciprocidad. Esto genera una acción mutualista que tiene un sustento institucional y da vida al

paradigma del homo donans.

Así bien, si la reciprocidad y la mutualidad se basan en la acción combinada de incentivos materiales e inmateriales, la respuesta o apreciación de la confianza está basada en el caso de la reciprocidad, en una motivación psico-moral del individuo, y en el caso de la mutualidad, en la motivación psicosocial. La hipótesis planteada desde el acto de dar confianza y que agrega tanto la reciprocidad como la mutualidad, considera la confianza como una construcción relacional que resuelve ex-ante, el conflicto de identidad de los sujetos, sea ésta bidireccional o multidireccional. Por tanto, podemos considerar que la expectativa de confianza implica un reconocimiento válido basado en “dar confianza” al otro y los otros. Lo que caracteriza la respuesta de confianza es el inicio de una especie de obligación moral hacia la “no traición de la confianza”, orientada al sujeto-relación y reforzada por el carácter intrínseco del incentivo que valora la reputación individual en el caso de la reciprocidad individual, y la reputación social en la mutualidad.

En línea con la incondicionalidad-condicional, ninguna transferencia de confianza constituye un prerrequisito para el acto de reciprocidad del otro, ya que no existe un mecanismo externo de tipo instrumental que lo haga efectivo, lo que nos plantea a priori una exposición al riesgo moral del agente. En cambio, la institucionalización de la reputación social dentro de las relaciones de reciprocidad implica generar valor a partir de la transitividad de la relación, lo que implica la apertura de la relación a terceros y refuerza la relación inicial desde los preceptos éticos y morales demostrables, dando así vida a relaciones de mutualidad.

En fin, los efectos sobre las interacciones socioeconómicas de la relación de reciprocidad pueden interpretarse desde la metáfora del “músculo moral”. Si existe una correspondencia entre la reciprocidad y la mutualidad con el cambio de la estructura de las preferencias del sujeto hacia la reputación individual y social, es necesario profundizar cómo la práctica de la reciprocidad y la mutualidad puede generar -endógena y exógenamente- un ejercicio similar a aquella del “músculo”, que facilita los movimientos dirigidos hacia resultados socioeconómicos racional y razonablemente óptimos, lo cual genera bienestar individual y social.

Como hemos visto líneas arriba, las relaciones de confianza y las normas de reciprocidad se construyen gracias a la existencia de una es-

estructura social apropiada que incide en la construcción y el desarrollo de la sociedad civil. Por tanto, en la construcción de la sociedad civil inciden las organizaciones de la Economía Solidaria, ya que como organizaciones de la sociedad civil, demuestran su relevancia si ponen en práctica el “sin ánimo de lucro” y la participación democrática en el gobierno de la empresa.

EL SIN ÁNIMO DE LUCRO Y LA PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA EN EL GOBIERNO DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

Hansmann (1980) identifica una ventaja en las organizaciones no lucrativas para proveer algunos tipos de bienes y servicios. Desde el análisis de las asimetrías informativas³ plantea una explicación sobre las relaciones entre los que poseen los factores productivos, las organizaciones productivas y los consumidores. Expone que el “secreto” de las organizaciones sin ánimo de lucro es la respuesta a un fallo del contrato. Según Hansmann, cuando disminuye la motivación en la búsqueda de la ganancia (profit) -como un efecto de la limitación a la distribución de las utilidades-, los ciudadanos/consumidores pueden identificar las empresas sin ánimo de lucro como una respuesta “razonable” a un particular fallo del mercado.

Por tanto, entender e identificar los fallos del contrato (y del mercado) es entender en parte, la función de la entidad sin ánimo de lucro (Esal), lo cual facilita el desarrollo de proyectos productivos comunitarios a través del fomento de organizaciones de la Economía Solidaria.

La realización de acuerdos contractuales por parte de una Esal tiene un costo relacionado con la confianza y ello plantea un costo sustancial menor respecto al sostenido por una empresa capitalista en igualdad de condiciones. Considerando la contribución de Hansmann, una función productiva condicionada por la limitación en el uso y destino de las ganancias, garantiza obtener una respuesta correcta a la demanda

3 Condiciones de la asimetría informativa: (i) dos operadores acuerdan una transacción referente al objeto de la venta de un cierto bien o efectuación de una cierta prestación; (ii) algunas características del bien vendido o de la prestación cedida no son observables por el comprador o también, son susceptibles de modificarse por particulares acciones del vendedor, sucesivamente a la conclusión del contrato y no observables.

de bienes colectivos por parte de ciudadanos y consumidores insatisfechos. Teniendo en cuenta las asimetrías informativas presentes en el mercado respecto a la calidad y la cantidad de bienes demandados, la Esal plantea una ventaja en la oferta de ciertos bienes privados frente a organizaciones con carácter lucrativo (Mussella & D'Acunto, 2000). Esto lleva a generar proyectos productivos de carácter comunitario y convierte los bienes privados en bienes semi-públicos, con lo cual se disminuye la exclusividad y se gestiona entre los sujetos la rivalidad por los bienes.

La interpretación ofrecida por Hansmann se sustenta en la idea que la limitación en la distribución de las utilidades constituye un vínculo suficientemente fuerte para impedir la aparición de comportamientos oportunistas por parte de los dirigentes de la organización y que ocasionarían un daño a los consumidores (Galliano, 2005). El vínculo formal de la no distribución de las utilidades, que caracteriza el sin ánimo de lucro (not-profit oriented) de una organización de la Economía Solidaria, puede constituir una garantía insuficiente de confiabilidad de la Esal, lo cual provoca en el curso del tiempo una evolución contraria entre la Esal y sus stakeholders o partes interesadas. Para contrarrestar este proceso es necesario plantear la Esal como sujeto “mission-oriented”, es decir, como una organización productiva orientada por una misión, más allá de la generación de bienestar para los stakeholders.

La participación de los stakeholders en las operaciones es una palanca eficaz para el gobierno de la organización, ya que es funcional para el monitoreo y la autoregulación que permite reforzar o tejer relaciones entre la Esal y los propios stakeholders -ya sean estos internos o externos-. Incluso la autoregulación contribuye a la prevención de comportamientos de imitación de las organizaciones capitalistas -isomorfismo organizacional-, puesto que el objetivo de preservar y consolidar la propia identidad organizativa se garantiza de manera eficaz cuando la Esal consigue dotarse permanentemente de una forma de gobierno multistakeholder “de múltiples partes interesadas”. (Ecchia & Zarri, 2004).

Para evitar que la co-presencia de múltiples intereses termine en conflictos, es esencial que los diversos stakeholders mantengan un elevado nivel de identificación con la misión institucional. Esto presupone que la ESAL debe ser capaz de gestionar la acumulación significativa de confianza y gestionar la comunicación entre sus stakehol-

ders a través de instrumentos válidos, entre los que se encuentra el Balance Social.

DISCUSIÓN

Si desde una visión prospectiva pensamos en nuevas formas productivas para ordenar el mercado y generar mayor bienestar y valor en la sociedad, resulta limitado pensar únicamente en la utilización simultánea de la acción estatal y los mecanismos de mercado capitalista. No se puede depender exclusivamente del principio de intercambio y redistribución, ya que por sí solos no son capaces de generar confianza y crecimiento económico. Los principios de reciprocidad y mutualidad deben considerarse como fundamentales para generar estabilidad en los principios de intercambio y redistribución.

La asociatividad sin ánimo de lucro que pone en juego la reciprocidad y la mutualidad, es un canal que puede conducir a una eficaz activación de prácticas de confianza generalizada a largo plazo. Colombia plantea grandes retos en la construcción de confianza y para ello, se necesita una pluralidad de actores en el juego democrático y socioeconómico que aseguren la equidad y la justicia y por tanto, el bienestar socioeconómico en ambientes de paz.

Sobre la base de las consideraciones desarrolladas en este artículo, pueden plantearse una serie de recomendaciones para los profesionales e investigadores de Trabajo Social. La primera recomendación se centra en la realización de funciones de fomento, fortalecimiento y protección de la Economía Solidaria. Así, una respuesta satisfactoria debe estar centrada en la capacidad de generar emprendimientos asociativos solidarios con las siguientes características:

- 1) Gobierno multistakeholder, es decir, incluir la multitud de intereses de los actores interesados en la buena gestión de entidades sin ánimo de lucro.
- 2) El valor del “sin ánimo de lucro” como un proceso de construcción de identidad comunitaria y con la capacidad de orientarse desde la gratuidad hacia un proceso de fomento de emprendimientos. Ello, para construir un “músculo moral” desde la participación en proce-

sos orientados con un visión y misión de transformación, limitando la distribución de las utilidades creadas por las organizaciones productivas.

- 3) Una orientación misional de generación de valor socioeconómico en amplios colectivos para el fortalecimiento de la institucionalidad de la Economía Solidaria, así como para el mejoramiento y la promoción de la convivencia pacífica en el país. Su impacto se ha demostrado en procesos internacionales a la hora de generar procesos de promoción de la cultura de la legalidad (Sánchez Álvarez, 2015).

En síntesis, en un sistema dominado por el intercambio de equivalentes es necesario garantizar alternativas que establezcan mecanismos capaces de alcanzar niveles de eficiencia socioeconómica, dirigida a aumentar eficazmente el bienestar de los individuos en la sociedad.

Los modelos de emprendimientos asociativos solidarios deben orientarse a generar capital social y confianza generalizada en la sociedad colombiana, asumiendo un rol importante como actores sociales. La legitimación de un modelo socioeconómico equilibrado y complementario debe plantearse desde la intervención social en la acción del mercado. Además, el Estado debe considerar el sistema de la Economía Solidaria y los modelos empresariales solidarios cobijados bajo la ley marco de la Economía Solidaria (Ley 454 de 1998), que en esencia son formas originales, genuinas e innovadoras de entender las relaciones socioeconómicas entre iguales desde las diferencias. De igual forma, profesionales e investigadores del Trabajo Social son actores que tienen un rol fundamental a la hora de aproximarse a estas formas organizativas desde el Trabajo Social comunitario; desde su rol, pueden proponer formas organizativas de la Economía Solidaria como modelos de intervención, entendiendo los procesos de construcción de reciprocidad y mutualidad en las comunidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Caillé, A. (1998). *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Dávila, R. & Forero, J. (1987). *Las cooperativas rurales de Santander*.

Programa de Investigación.. Cuadernos de Agroindustria y Economía Rural.

Ecchia G. & Zarri L.(2004). Capitale sociale e accountability: il ruolo del bilancio di missione nella governance delle onp. Aiccon Working Paper Series.

Easterlin, R. (1974). Does Economic Growth Improve Human Lot? Some Empirical Evidence. En Davis, P.A. & Reeder, M.W. (Coord.), Nation and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramowitz, New York-London: Academic Press.

Escobar, D. & Olivera, M. (2009). Estudio de caracterización del empleo en el sector palmero. Bogotá: Fedesarrollo - IQartil

Galliano, L. (2005). L'impresa irresponsabile. Bologna: Il Mulino.

Hansmann, H. (1980). The role of Non Profit Enterprise. Yale Law Journal. Mauss, M. (1950). Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche. En Teoria generale della magia e altri saggi (). Torino: Einaudi.

Musella, M. & D'Acunto, S. (2000). Economia Politica del Non Profit. Torino: Giappichelli.

Orozco Collazos, L.E., Forero Pineda, C. & Wills Herrera, E. (2013). Inseguridad rural y asociatividad. Una investigación sobre violencia y formas organizativas en zona de conflicto. Bogotá: Universidad de los Andes.

Polanyi, K. (1994). La grande trasformazione. Le origine economiche e politiche della nostra epoca (Traducido al italiano de The Great Transformation). Torino: Einaudi.

Rifkin, J. (2014). La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo. Barcelona: Ed. Paidós.

Rodríguez, N. (Coord), Sánchez Álvarez, C., Álvarez, J.F. & Rodríguez, D. (2015). Cooperativismo y Convivencia Pacífica. Análisis de Factores y Casos. Bogotá D.C: IEMP.

Sánchez Álvarez, C. (2015). La Economía del crimen y su impacto en el conflicto. Las empresas cooperativas y otros actores como agentes de la cultura de la legalidad. Análisis de caso: La restitución a la colectividad de bienes decomisados en Italia. En Rodríguez et al.

Cooperativismo y Convivencia Pacífica. Análisis de Factores y Casos. Bogotá: Procuraduría General de la Nación, Instituto de Estudios del Ministerio Público.

Sánchez Álvarez, C. (2016). La Legitimación del Cooperativismo y de la Economía Social y Solidaria en las Políticas Públicas de Iberoamérica. El fomento cooperativo desde el gobierno de la República de Colombia y la influencia de Naciones Unidas y la Organización Internacional del Trabajo (Del 1913 a la actualidad). (Tesis de Doctorado en Economía Social). Universidad de Valencia, España.

Sibilla, P. (1996). Introduzione all'antropologia economica: la sostanza e la forma. Torino: UTET Libreria.

Zamagni, S. (2006). L'economia come se la persona contasse: verso una teoria economica relazione. Aiccon working papers series.