

Dr. Pablo Guerra (Coord.)

Marcelo Amorín - Paula Algorta - Adriana Andrade - Diego Barrios -
Daniel Bergara - Andrés Dean - Brisa De Giacomi - Juan Pablo Martí -
Anabel Rieiro - Gerardo Sarachu - Milton Torrelli - Gabriela Veras - Clara Weisz



**Aportes desde la Universidad
de la República**
al campo temático
de la **Economía Social y Solidaria**

Aportes desde la Universidad
de la República
al campo temático
de la Economía Social y Solidaria

Dr. Pablo Guerra (Coord)

Marcelo Amorín
Paula Algorta
Adriana Andrade
Diego Barrios
Daniel Bergara
Andrés Dean
Brisa De Giacomi
Juan Pablo Martí
Anabel Rieiro
Gerardo Sarachu
Milton Torrelli
Gabriela Veras
Clara Weisz

ISBN: 978-9974-93-095-7

Aportes desde la Universidad
de la República
al campo temático
de la Economía Social y Solidaria

Dr. **Pablo Guerra** (Coord)

Aportes desde la Universidad de la República al campo temático de la Economía Social y Solidaria

Temario

PRÓLOGO	5
Capítulo 1: TEORÍA DE EMPRESA Y EMPRESAS SOLIDARIAS	7
Theory of the firm and the solidarity companies	
<i>Pablo Guerra</i>	
Capítulo 2: CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN COMPARADA DE COOPERATIVAS DE TRABAJADORES Y EMPRESAS CAPITALISTAS EN URUGUAY	35
Creation and comparative destruction of cooperatives of workers and capitalist companies in Uruguay	
<i>Andrés Dean</i>	
Capítulo 3: GÉNESIS Y DESARROLLO DEL DERECHO COOPERATIVO EN URUGUAY	63
Genesis and development of cooperative law in uruguay	
<i>Marcelo Amorín y Paula Algorta</i>	
Capítulo 4: LOS SENTIDOS Y EL DEVENIR DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: OBSTÁCULOS Y FACILITADORES	83
Meanings through the development of social and solidarity economy: obstacles and facilitators	
<i>Clara Betty Weisz</i>	
Capítulo 5: LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN CLAVE FEMINISTA	99
The uruguayan social and solidarity economy in a feminist key	
<i>Anabel Rieiro – Gabriela Veras – Adriana Andrade</i>	
Capítulo 6: MAPEO, CARACTERIZACIÓN Y DESAFÍOS DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE ECONOMÍA SOLIDARIA EN URUGUAY (2014-2015)	123
Mapping, characterization and challenges of entrepreneurship of Solidarity Economy in Uruguay (2014/15)	
<i>Milton Torrelli y Brisa de Giacomi</i>	

Capítulo 7: ESTADO, MERCADO Y COOPERATIVAS. LOS ORÍGENES DE LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA EN URUGUAY A TRAVÉS DEL DEBATE PARLAMENTARIO (1935-1946)	163
--	-----

State, market, and cooperatives.

The origins of the cooperative legislation in Uruguay
through the parliamentary debate (1935-1946)

Juan Pablo Martí

Capítulo 8: AVATARES Y APRENDIZAJES DEL PROGRAMA INCUBADORA DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA	193
---	-----

Challenges and learnings of the incubator program
of university extension

Gerardo Sarachu

Capítulo 9: CARACTERIZACIÓN DE INTENCIONALIDADES PEDAGÓGICAS DEL CURSO TALLER DE COOPERATIVISMO, ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOLIDARIA, DE LA UNIDAD DE ESTUDIOS COOPERATIVOS DE LA UDELAR	225
--	-----

Characterization of pedagogical intentions of the workshop
course in cooperativism, associativism and solidarity
economy, of the Universidad de la República

Diego Barrios

Capítulo 10: LA EXPERIENCIA DE EXTENSIÓN EN DISEÑO CON EMPREDIMIENTOS DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA	239
---	-----

The experience of extension in design with
entrepreneurship of social and solidarity economy

Daniel Bergara

PRÓLOGO

El interés académico por dar cuenta de las formas económicas basadas en la asociatividad democrática así como de los actores alternativos a los paradigmas hegemónicos, no ha dejado de crecer en las últimas décadas. Muestra de ello es la mayor cantidad de programas, eventos científicos, cátedras universitarias, cursos de grado y postgrado, tesis de maestría y doctorados o revistas especializadas que sobre la economía social y solidaria se observan en todo el mundo, aunque con mayor presencia en Europa y Latinoamérica.

En un contexto mundial y regional cada vez más expuesto a la exclusión y a la degradación del medio ambiente, asoman como esperanzadoras las nuevas formas de hacer economía y los nuevos actores dispuestos a demostrar cómo la asociatividad, la cooperación, la ayuda mutua, la solidaridad o la autogestión, pueden traducirse en clave económica para satisfacer las necesidades de amplios sectores de la población. Estas prácticas y experiencias que se engloban bajo el paraguas conceptual de la economía social y solidaria, han recibido el interés y apoyo por parte de la Universidad de la República a través de sus actividades de formación, de investigación y de extensión universitaria desde hace muchos años, especialmente luego de la recuperación democrática (1985).

Efectivamente, es en la segunda mitad de los ochenta que la Universidad comienza un mayor acercamiento con la flamante CUDECOOP fundamentalmente a través de la Unidad de Estudios Cooperativos. Algunos años después, destacan los vínculos con los nuevos actores de la economía solidaria e iniciativas como el apoyo a las Ferias, la creación de la Incubadora de emprendimientos o la convocatoria a encuentros de reflexión sobre la economía popular y solidaria. Es así que en 2004 creamos la Red Temática en Cooperativismo y Procesos Asociativos, que en 2011 pasa a denominarse Red Temática en Economía Social y Solidaria. Entre los cometidos de la Red destacamos cuatro, a saber: (a) promoción de actividades académicas vinculadas a la ESS; (b) apoyo a experiencias concretas como el Centro de Formación/Documentación en Procesos Autogestionarios; (c) representación ante organismos y organizaciones del sector, caso de INACOOP, entre otros; (d) contribución a debates de actualidad desde un enfoque interdisciplinario.

En cuanto a la primera línea de trabajo, consideramos de fundamental importancia contribuir al fomento de la investigación en esta temática de manera crítica y comprometida. A través de la acción de la Red se busca fortalecer la investigación en los distintos servicios de la UdelaR. Para ello recurrimos a espacios de debate y reflexión en Seminarios, Congresos y Talleres así como la promoción de grupos de estudios interdisciplinarios.

Respecto a la segunda línea, en 2015 hemos acordado apoyar el Centro de Formación/Documentación en Procesos Autogestionarios. Este Centro tiene como objetivo central potenciar los aprendizajes, la formación e investigación en procesos autogestionarios pertenecientes al mundo del trabajo. Es un proyecto cogestionado entre integrantes de la Universidad, trabajadores de empresas recuperadas, trabajadores de emprendimientos de economía solidaria y del movimiento cooperativo, surgido en la Facultad de Ciencias Sociales.

Respecto al tercera línea de trabajo, nuestra Red, está representada en el Consejo Consultivo del INACOOP conforme a la ley 18407, mediante una delegación comprometida con el desarrollo del movimiento cooperativo y de sus políticas públicas. También es nuestro propósito buscar la articulación y representación de la UdelaR en diferentes redes académicas regionales e internacionales caso del Comité de Procesos Asociativos y Cooperativas (PROCOAS) de la AUGM y la Red Universitaria Latinoamericana y Europea en Economía Social y Cooperativismo (RULESCOOP).

Finalmente, la Red no ha estado ajena a contribuir a los debates en temas de actualidad. Es así, por ejemplo, que en estos últimos años hemos publicado algunos comunicados para exponer nuestra opinión sobre el proyecto de reforma de la Ley Marco de Cooperativismo y sobre los ante proyectos de ley del Fondes y ley de Economía Social y Solidaria.

Este texto justamente pretende mostrar una parte de ese compromiso universitario para dar cuenta de los viejos y nuevos actores que contribuyen a democratizar los mercados y humanizar las economías. Compromiso que se plasma en esfuerzos a veces teóricos, a veces de acompañamiento, otras veces en asesorías, consultorías, incubación de experiencias o procesos de enseñanza -aprendizaje.

Es así que algunos de los capítulos que aquí presentamos, son fruto de la necesaria tarea de gestar un marco teórico alternativo para dar cuenta de formatos económicos que muestran una racionalidad, motivaciones y uso de instrumentos que se diferencian tanto de la economía capitalista como de la economía estatal. Otros capítulos nos mostrarán la aplicación de conocimientos en determinadas materias para describir y fundamentar diferentes problemáticas presentes en el campo de la economía social y solidaria. Unos terceros, por su parte, nos mostrarán cómo reflexionamos los instrumentos pedagógicos y de acompañamiento en clave de extensión universitaria. En definitiva, fieles a los cometidos que dieron origen a la Red Temática de Economía Social y Solidaria, reunimos a expertos y expertas en sociología, economía, derecho, historia, diseño, trabajo social, ciencias políticas y psicología para que desde estas diversas disciplinas y saberes se pueda observar el aporte que realizamos desde la Universidad de la República al campo de la solidaridad y cooperación económica.

PABLO GUERRA

Coordinador Red Temática ESS

Junio de 2018

CAPÍTULO 1

TEORÍA DE EMPRESA Y EMPRESAS SOLIDARIAS

THEORY OF THE FIRM AND THE SOLIDARITY COMPANIES

Pablo Guerra

RESUMEN

La empresa es una de las instituciones más importantes del sistema económico, sin embargo, las contribuciones teóricas para comprender los formatos emergentes y alternativos en el marco de una economía plural, son escasos. En este artículo partimos de un concepto amplio de empresa para luego indagar sobre las características más propias de aquellas que forman parte del sector solidario. Lo haremos poniendo atención en que la tesis de tres grandes sectores (capitalista, estatal, y social – solidario) comienza a hacer agua con la irrupción de formatos empresariales híbridos.

Palabras clave: empresa, empresa solidaria, economía solidaria, economía plural.

ABSTRACT

The firm is one of the most important institutions of the economic system, however, the theoretical contributions to understand the emerging and alternative formats in the context of a plural economy, are scarce. In this article we start from a broad concept of company to then investigate the characteristics of those who are part of the solidarity sector. We do it Paying attention that the thesis of three major sectors (capitalist, State and social - solidarity) begins to make water with the emergence of hybrid business formats.

Key words: firm, solidarity firm, solidarity economy, plural economy.

RESUMO

A empresa é uma das instituições mais importantes do sistema econômico, no entanto, as contribuições teóricas para entender os formatos alternativos e emergentes no contexto de uma economia plural, são escassos. Neste artigo começamos a partir de um conceito amplo de empresa então investigar as características daqueles que fazem parte do setor da economia da solidariedade. Prestando atenção que a tese dos três principais setores (capitalista, estado e social - solidaria) começa a fazer água com o surgimento de formatos de negócio híbrido.

Palavras – chave: empresa; empresa solidaria; economia da solidariedade; economia plural.

INTRODUCCIÓN

La teoría empresarial debe avanzar mucho para dar cuenta de los nuevos formatos que han irrumpido en nuestros “mercados determinados” (Gramsci, 1970). Luego de una etapa clásica donde el fenómeno de la producción y el trabajo adquiriría particular centralidad (nótese en ese sentido que el principal texto del máximo referente de la economía clásica –Smith– comienza con el análisis de “la división del trabajo”; en tanto la teoría de “valor – trabajo” caracterizaría a autores de distinto pelo como Ricardo o Marx), la teoría neoclásica abandona esta perspectiva seducida por los encantos del funcionamiento de los mercados. El léxico abandona términos como “trabajo” “producción” o “necesidades” y erige otros como “consumo”, “precios” y “utilidad marginal”.

Nuestras economías, mientras tanto, revelan una pluralidad de manifestaciones empresariales más allá del formato capitalista que mantiene la hegemonía y prácticamente el monopolio en el discurso establecido.

Es así que en las postrimerías del S. XX comienza a desarrollarse una interesante literatura proveniente tanto desde la academia como desde las organizaciones sociales que pone su eje en la necesidad de reconocer la presencia de formatos económicos y empresariales diferentes a los más comúnmente analizados. Eso sucede por ejemplo, con conceptos como economía social, economía solidaria, empresa social, emprendurismo social, empresa socialmente responsable, tercer sector, etc. Estas nuevas voces, a su vez, beben de las fuentes de otras expresiones con más antigüedad como es el caso de cooperativismo, mutuales, asociaciones civiles, comunidades o autogestión solo para citar algunas. Finalmente, proyectan nuevas configuraciones que desde distintos marcos doctrinarios, ideológicos o incluso científicos comienzan a proliferar desde el último lustro, caso de los “negocios inclusivos”, “corporaciones B” o “economía del bien común”.

Nuestro propósito en este artículo es precisar una base teórica que nos permita comprender la esencia y el significado de las diferentes expresiones de economía y empresa. Para ello, proponemos como punto de partida superar las nociones neoclásicas y marginalistas, para avanzar hacia nociones más comprensivas que nos permitan dar cuenta de la existencia de relaciones solidarias en la economía (primer nivel de análisis) y luego la existencia de formatos empresariales alternativos a los de la empresa capitalista, con el propósito de avanzar hacia un segundo nivel de análisis, admitiendo la pertinencia de una suerte de tercer sector de la economía actuando en el mercado determinado junto a los otros sectores (público y privado) pero a la vez conviviendo con nuevas expresiones (empresas híbridas) cuyas características son difíciles de ajustar de acuerdo a los parámetros típicos ideales construidos tiempo atrás.

La evolución de la empresa capitalista

Si bien no hay consenso acerca de cuáles serían los objetivos de una empresa (para algunos el objetivo sería la creación de riqueza, para otros la elaboración de bienes y servicios, para unos terceros la producción de mercancías y para algunos más la creación de satisfactores) de lo que no hay duda es que para propósitos tan diversos, la empresa deberá combinar recursos, factores y habilidades. En su formato más típico, esto es, el de una empresa capitalista, la actividad empresarial consiste en valorizar un aporte original de capital, procurando para ello la contratación de terceros factores entre los cuáles el trabajo, que asume en un particular momento histórico un estatus salarial que hasta el día de hoy aparece como rasgo típico. Las características principales de este formato devenido hegemónico son:

- (a) el establecimiento de una relación capital – trabajo donde el primero contrata al segundo estableciendo una relación de trabajo asalariada¹,
- (b) en el marco de un sistema económico básicamente de mercado donde se desarrolla un submercado financiero que ofrece medios a
- (c) los sujetos emprendedores guiados por la búsqueda de ganancia que a su vez recurren a otros sujetos,
- (d) los managers, CEOs o directivos que tienen a su cargo también bajo una relación salarial, el desafío de maximizar el lucro de los inversores.

Estos elementos, mientras tanto, han variado desde el origen de la empresa capitalista.

Es así, por ejemplo, que los sujetos inversionistas han mutado con el paso del tiempo. De un capital fundamentalmente personalizado, se pasa a un capital muchas veces anónimo, aportado por múltiples sujetos. Es el pasaje de una empresa capitalista de primera generación (donde el capital es aportado por una familia, generalmente adinerada) al modelo corporativo. Pero incluso en el modelo corporativo, es evidente el pasaje hacia un sistema despersonalizado cuando los aportes rebasan el círculo de los primitivos suscriptores y las acciones se materializan en documentos negociables. Dice Barrera Graf: “En efecto, el carácter anónimo de la sociedad y su naturaleza eminentemente capitalista se acentúan y exageran con la utilización de acciones al portador, que permiten toda clases de abusos de socios fantasmas, incontrolables y desconocidos, principalmente en detrimento del físico...” (Barrera Graf, 1983: 8).

El vínculo salarial también ha mutado. Originalmente falto de regulación luego de la caída de las Poor Laws (el régimen de los gremios artesanales o el sistema de la corvée estaban regulados

1- La Recomendación 198 de la OIT expresa que “la existencia de una relación de trabajo debería determinarse principalmente de acuerdo con los hechos relativos a la ejecución del trabajo y la remuneración del trabajador (9)” para aclarar luego, que una definición debería incluir “Las condiciones que determinan la existencia de una relación de trabajo, por ejemplo, la subordinación o la dependencia (12)” (OIT, 1997: 102).

por otras vías), con el origen y desarrollo del estado de bienestar se pasa a un modelo donde el estatuto salarial se determina por leyes de mínimos y un sistema de relacionamiento laboral que contribuye a limar las asperezas entre los intereses de una y otra parte. El Derecho Laboral nace y se desarrolla en este contexto. La globalización, sin embargo, inaugura una nueva etapa caracterizada por una mayor competencia a escala mundial, lo que contribuye a cambios importantes en materia de localización de las inversiones así como en términos de una mayor precarización cuando no de desempleo. Se abre en ese sentido una etapa de desregulación y flexibilidad laboral, visible sobre todo a partir de los años 80s. Sobre comienzos del S. XXI una nueva etapa de la globalización impacta en el mundo de la empresa capitalista, con el fenómeno de las plataformas digitales (mal llamadas “economías colaborativas”) y la gestación de nuevas generaciones de trabajadores precarios revistiendo como autónomos para grandes corporaciones que se escudan como meros instrumentos para acercar oferta y demanda.

La figura prototípica de empresa en el sistema capitalista (la sociedad anónima) surge en el S. XVII en Inglaterra y los Países Bajos, con el propósito de organizar un emprendimiento comercial en las “Indias Orientales”, esto es, las colonias fundamentalmente ubicadas en el continente asiático. Estas sociedades recogen antecedentes en la “commenda” italiana, un modelo de gestión empresarial constituido con el propósito de eludir las normas morales que restringían la actividad comercial y donde los nobles (comanditarios) básicamente colocaban fondos para que un gestor realizara la actividad comercial propiamente dicha. La sociedad en comandita, de esta manera, limitaba la responsabilidad del capitalista al capital aportado. Otros antecedentes, incluso muy anteriores en el tiempo, han sido recogidos por diversos autores (Kyd, 1793, Khanna, 2005). Las S.A. recogen estos antecedentes introduciendo a la “acción” como la parte representativa del capital aportado por los socios. En esta primera etapa histórica, como bien señala Barrera, la S.A. asumía un carácter personalista además de aristocrático y no democrático. La naturaleza aristocrática reside “en la amplitud de facultad que se arroga el Consejo, así como la escasez de atribuciones reservadas a los socios” lo que coincidía con las estructuras políticas de la época, poco propensas a otorgar soberanía a las asambleas de socios (Barrera, 1983: 3). El modelo de gestión por lo demás no era democrático, sino que quienes más capital aportaban, más poder de decisión tenían. Este modelo, que finalmente limitaba las responsabilidades de sus socios, fue de fundamental importancia para canalizar capitales en el contexto de un cambio de época donde los marcos éticos que regulaban fuertemente la economía se descomprimían al punto de gestarse otras motivaciones fundamentalmente dirigidas a la obtención de riquezas materiales.

Han sido por lo tanto características de este modelo empresarial:

- (a) la separación legal entre la entidad (unidad económica) y sus propietarios, lo que significa entre otras cosas que la entidad permanece aún si los socios fallecen o transfieren sus activos. Esta característica le otorga a las corporaciones una estabilidad en el tiempo de la que no gozan otras unidades económicas.
- (b) Las decisiones se toman por parte de una estructura de dirección que no coincide con la

persona de los propietarios.

(c) La propiedad de los medios puede ser libremente transferida.

(d) Finalmente, son sociedades con responsabilidad limitada, eso supone que sus propietarios solo son responsables hasta el monto invertido en la empresa.

Como señala Khanna, las primeras corporaciones europeas cumplían con los dos primeros atributos, a veces con el tercero, pero raramente con el cuarto, más propio de las corporaciones modernas (Khanna, 2005: 5). También podríamos citar como una quinta característica de este modelo empresarial, la motivación de ganancia económica que perseguían. Como señala Hirschman, las pasiones egoístas comienzan a manifestarse con especial protagonismo en este tiempo histórico que va dando origen al capitalismo.

En todos los casos, este modelo empresarial se convierte en un instrumento estratégico y funcional para atraer la concentración de capitales en tiempos donde el crecimiento del comercio abría un campo favorable a la inversión productiva con ánimo de obtener ganancias económicas. Desde este punto de vista, las corporaciones son instrumentos empresariales que concitan la asociatividad, aunque a diferencia de las empresas solidarias, aquí se asocian los capitales en tanto en las empresas solidarias hay una asociación de personas con igualdad de derechos.

Más allá del formato capitalista; hacia una concepción sustantivista de la economía para comprender la presencia de la solidaridad

Solo podremos comprender racionalidades empresariales alternativas si partimos de la base que la economía es mucho más que ese espacio de catalaxia al que se refiere Buchanan o mucho más que ese ámbito donde todo lo decidimos de manera fría y calculadora. Efectivamente, nuestro punto de partida es evitar las miradas totalizadoras del mercado, de las relaciones de compra – venta (intercambios) y del atomismo social que contribuyen a cierto imperialismo económico cuando intentan explicar los comportamientos sociales aplicando la “teoría de mercados”; La economía, desde estos paradigmas dominantes, se perfila como una ciencia dirigida a explicar las relaciones mercantiles pero con una proyección impensada para Robbins, hacia el estudio de relaciones sociales permeadas por la elección racional. En esta extensión sobre el campo de estudio, sobresale la figura del “sujeto billetera” (al decir de Hinkelammert, 1998: 238), esto es, el sujeto calculador y maximizador de utilidades², capaz de actuar de este particular modo no solo en el mundo de los negocios (al fin y al cabo “Business are Business” expresan los más pragmáticos) sino además en campos otrora reservados al comportamiento afectivo, como es el caso de los vínculos con la familia o los amigos.

2- Hinkelammert, en puridad, prefiere hablar de “cálculo de la utilidad propia” toda vez que el sujeto se transforma en un calculador de utilidad (Fernández y Silnik, 2013: 39).

En este punto, denominado “falacia económica” Karl Polanyi viene a nuestro auxilio con su ya clásica distinción entre la concepción formalista de la economía y la concepción sustantivista de la economía. La primera, asociada a la versión de Robbins y la teoría de la elección racional encuentra en el mercado (como sistema) el formador de los precios. La última, más emparentada con la perspectiva aristotélica, hace hincapié en la economía como proceso humano orientado a organizar la satisfacción de necesidades.

Sobre la crítica a las bases teóricas de la primera concepción, dice Polanyi:

“La acción racional, como tal, es la relación de los fines con los medios; la racionalidad económica, específicamente, supone que los medios son escasos. Pero la sociedad humana va mucho más allá de todo eso. ¿Cuál debería ser el fin del hombre y cómo debería elegir los medios? El racionalismo económico, en el sentido más estricto de la palabra, no tiene respuesta a estas preguntas, que implican motivaciones y valoraciones de un orden moral y práctico que va más allá de la irresistible, y al mismo tiempo vacía, exhortación de su ser «económico». Es así como el vacío se disfrazó de una jerga filosófica ambigua” (Polanyi, 2009: 57).

Y sobre la tendencia de llevar esta concepción a todos los planos económicos (¡ya no sociales!) es enfático:

“Por otro lado, ampliar el concepto de mercado a todos los fenómenos económicos es atribuir artificialmente a todas las cuestiones económicas las características peculiares que acompañan al fenómeno del mercado. Inevitablemente, esto perjudica la claridad de ideas” (Polanyi, 2009: 58).

Se hace por lo tanto imprescindible destacar la existencia de relaciones económicas diferentes y anteriores a las relaciones mercantiles (de intercambios), como es el caso de la reciprocidad y la redistribución. En consonancia con estas elaboraciones, otros autores más o menos contemporáneos como Perroux, Mauss, Boulding, Samuelson, Etzioni, Zamagni o Razeto, insisten en integrar al campo económico relaciones y comportamientos cuyas características y racionalidades se distinguen de aquel derivado del mal llamado *homo oeconomicus*.

Incluso la clasificación de Polanyi entre mercado como lugar físico y mercado como sistema, nos abre la posibilidad de entender al mercado también como un espacio de confluencia de distintas racionalidades y actores (Polanyi, 2000), o dicho en otros términos, el “mercado determinado” al que hacía referencia Antonio Gramsci³. Bajo esta concepción, en el mercado no solo circulan mercancías que se compran y venden a precios fijados por ley de oferta y demanda⁴. También

3- Primero David Ricardo y luego Antonio Gramsci, hicieron referencia al concepto de “mercado determinado” para hacer referencia “al conjunto de las actividades económicas concretas de una forma social determinada” teniendo en cuenta además, siempre según Gramsci, que “un determinado momento histórico-social no es nunca homogéneo, sino, por el contrario, rico en contradicciones” (Gramsci, 1970).

4- La propia Ley de Oferta y Demanda carece de suficiente sustento como Ley económica. Un interesante análisis al respecto puede verse en Kozy, John (2009)

circulan bienes a precios subsidiados, precios reglamentados por el Estado, precios establecidos de acuerdo a determinadas valoraciones éticas, etc. Este mismo mercado, por otra parte está influido por comportamientos económicos ajenos a los patrones del intercambio: donaciones, bienes que circulan por reciprocidad, trabajos voluntarios, bienes y servicios que circulan influidos por relaciones de buena vecindad, etc.⁵, a lo que se suman bienes robados, mercancías ilegales o comportamientos inmorales como ejemplos de acciones económicas ajenas al paradigma de sistema de mercado aunque ajenas también al paradigma de la solidaridad económica.

Dicho de otra manera, el estudio plural de los mercados y una concepción amplia de la economía nos permiten concluir que muchos de nuestros comportamientos económicos son solidarios (y no egoístas como creen los seguidores de Smith), algunos de los cuáles se expresan incluso en el mercado (tanto en su variante como lugar físico así como sistema). Llamemos a este primer nivel de análisis “estudio de la solidaridad en la economía”.

Detengámonos en este nivel antes de pasar al segundo. El estudio de la solidaridad en la economía ha sido menospreciado por la mayor parte de la literatura científica. De hecho, la economía política moderna está fuertemente basada en su antítesis, esto es, el egoísmo y la búsqueda del interés propio. El discurso económico que reduce la motivación al interés egoísta, parte del absurdo de considerar la apertura hacia el otro, el móvil amoroso y altruista, o incluso el móvil del desprendimiento, como en última instancia “egoísta” (ya sea en su variante de “amor de sí mismo” o “amor propio”). Ciertamente que ninguno de nuestros actos es “desinteresado” en el sentido que las personas emprendemos acciones interesadas en sus consecuencias. Lo que debemos remarcar es que ese interés no siempre es propio en el sentido de preocuparme en mí mismo; sino que también puede ser altruista, esto es, preocupado fundamentalmente en los demás, en algún otro o en el bien común. Así por ejemplo, Caillé distingue entre el “interés por sí mismo” (instrumental, egoísta); el “interés – obediencia” (una suerte de interés egoísta pasivo); el “interés por el otro”; y el “interés pasional”, o dirigido a una actividad placentera (Caillé, 2010: 30). A los efectos de escapar al discurso hegemónico sobre el interés, el referido autor francés denominada al interés altruista como amancia, “modalidad simpática” de la empatía.

Es bastante obvio además, que una buena parte de nuestros comportamientos económicos no están guiados por la maximización de utilidades, sino que están permeados por una serie de pautas morales. Gracias a los estudios de la neurobiología sabemos, por ejemplo, que las denominadas neuronas espejo explican cómo cierto sentido moral responde a nuestra naturaleza biológica (Olson, 2008).

Naturaleza biológica, que además compartimos con el reino animal. Las pioneras investigaciones

5- Desde este punto de vista es que se comprende la noción de Razeto sobre el “mercado democrático”. Cfr. Razeto (1988)

realizadas con monos bonomos lideradas por Frans de Waal (luego aplicadas en delfines y elefantes), por ejemplo, afirman que éstos son capaces de manifestar altruismo, generosidad y entrega, lo que hecha por tierra las versiones darwinistas sobre la naturaleza humana (de Waal, 2011). ¿Sabemos, por ejemplo, que algunos pequeños monos sometidos a una investigación, caían en el abatimiento al notar que sus acciones habían infringido dolor a algunos de sus congéneres? La compasión y la empatía llevan a animales y personas, a actuar de manera altruista. En la naturaleza biológica también encontramos un segundo nivel de interés por el otro, la cooperación. Ya estudiadas en su momento por Príncipe de Kropotkin, las prácticas cooperativas de abejas u hormigas avergonzarían a más de un humano. Y es que numerosas especies animales han descubierto que de manera cooperativa, como mínimo las posibilidades de sobrevivir aumentan. La evolución humana no hubiera sido posible sin esos lazos de cooperación, aunque también sabemos en nuestra historia de lo contrario. El propio de Waal termina concluyendo, respecto a la naturaleza humana, que somos “el gran mono bipolar por excelencia” (de Waal; en Caille, 2010: 76).

Capaces por lo tanto de ser egoístas y solidarias, nuestras conductas están –además- influidas por las pautas culturales, sociales y religiosas que vamos creando y recreando en la vida social. Estas pautas son las que explican ciertas normas de convivencia en materia de relacionamiento económico que contradicen el paradigma utilitarista. A manera de ejemplo: insistir en pagar un café o una comida cuando invito a alguien, negarme a recibir un pago por mis servicios profesionales cuando atiendo un amigo o pariente o evitar el regateo en ciertos contextos sociales. Son las que explican además, comportamientos altamente virtuosos, como los del Buen Samaritano, que se proyectan luego para influir en nuestras conductas como modelos de actuación.

Resulta evidente entonces que el “interés egoísta” no guía todas nuestras acciones. Dice Caillé: “Puede verse que hay aquí algo forzado. Sin duda, el interés amoroso, por ejemplo, es extremadamente “egoísta”, pero también es extremadamente “altruista”, está constitutivamente abierto a la alteridad. Y los “intereses de gloria”, los que en el caso del ethos aristocrático o del amor a la patria impulsan a arriesgar la vida, están manifiestamente en las antípodas del afán de autoconservación que el discurso del interés suele ubicar en la raíz del interés egoísta” (Caillé, 2010: 27).

El estudio de los comportamientos económicos en los pueblos ágrafos y en las civilizaciones antiguas resulta de gran utilidad para descartar la falsa idea liberal, difundida sobre todo a partir del Siglo XVIII, según la cual, en materia económica el comportamiento humano natural consiste en dejarse llevar por las pasiones egoístas en general, y por la búsqueda de las ganancias en particular.

Pero demos un paso más. Sobre la base de estos comportamientos, es posible comprender la

gestación de ciertas realidades microeconómicas más institucionalizadas, dando lugar a una amplia variedad de empresas que se caracterizan por organizarse, gestionarse y conducirse por una serie de características formales y valores hasta el punto de distinguirse claramente respecto a los formatos organizacionales que bajo la perspectiva racionalista weberiana caracterizaron la descripción tipo ideal de la empresa moderna.

Este segundo nivel de análisis, pone su acento no tanto en los comportamientos cotidianos de solidaridad que pueden traducirse en relaciones económicas, sino en una mayor institucionalización y materialización de esos comportamientos por la vía de organizaciones concretas. Organizaciones que actuando en la economía se constituyen por lo tanto en empresas, conformando, por sus específicos modos de operar, un sector cuya identidad ha sido motivo de diversos análisis por parte de la academia. Es así que las preferencias para su denominación pasan por términos como sector social de la economía, sector de la economía solidaria, sector de la economía social y solidaria, tercer sector, etc. No analizaremos en esta ocasión las diferencias entre estas diferentes denominaciones. Basta a los efectos de este trabajo reconocer la existencia de lógicas empresariales que actúan movidas por fines sociales y solidarios lo suficientemente relevantes como para distinguirlas tanto de las empresas capitalistas como de la empresa estatal.

Qué es y qué no es una empresa

Comencemos diciendo lo que no es una empresa. Una empresa no es una organización piramidal donde unos deciden y otros obedecen. Si bien algunas empresas se guían por este modelo jerárquico que pretendió absolutizar el taylorismo, lo cierto es que no todas las empresas lo practican. De hecho, una empresa tampoco puede definirse como un conjunto de personas que se organizan para conseguir un propósito con fines económicos. La existencia de empresas unipersonales descarta una definición de ese tipo así como una definición como la presentada en primer lugar. Una empresa tampoco es un emprendimiento constituido con el ánimo de obtener una ganancia monetaria. Ya veremos cómo muchas empresas no se guían por el cálculo maximizador y otras ni siquiera persiguen una ganancia monetaria. Una empresa tampoco es un capital que contrata trabajo para obtener mayor capital a costa de explotar los factores contratados. Mal les pese a los seguidores de Marx, el propio “mercado determinado” nos muestra casos de empresas donde el capital no se erige como el factor organizador, sino que pasa a ser un factor contratado o generado por los mismos trabajadores. En fin, mucho menos podemos considerar a la empresa como el sujeto que produce y a las familias como el sujeto que demanda, tal como aún describen algunos manuales universitarios. Es bastante obvio que las familias también producen (incluso generan sus propias empresas) y las empresas también consumen y demandan (la teoría de sistemas viene aquí en nuestro auxilio).

Desde un punto de vista teórico, creo que la microeconomía neoclásica ha contribuido a gestar una definición de empresa que no se ajusta a la pluralidad de manifestaciones empresariales

contemporáneas. Parte de un concepto a nuestro entender sesgado, fruto de sus dos postulados fundamentales: (1) la empresa es un agente económico que se comporta de manera racional buscando la maximización de sus beneficios; (2) participando en el mercado competitivo que coordina las acciones de los agentes mediante el sistema de precios. Estos postulados, como sostiene Eymard-Duvernay, contrastan con “la observación de las economías reales” que “muestra la existencia de una multitud de formas sociales que nada tienen que ver con esa teoría” (Eymard-Duvernay, 2008: 22). Es así por ejemplo, que el enfoque neoclásico, poco puede decirnos sobre los formatos cooperativos cuando pone el acento en la mera función de producción y en la búsqueda del máximo beneficio a través de un comportamiento racional de tipo instrumental. No nos ocuparemos de las críticas al modelo de función de producción y las combinaciones óptimas de recursos que resultan de constatar la racionalidad limitada con que cuentan las empresas. Solo digamos que esta conceptualización debe incorporar en el mejor de los casos una teoría de factores más amplia a la comúnmente divulgada por los manuales de microeconomía⁶.

Como demostró Razeto desde fines de los 1980 (Razeto, 1988), cualquier factor económico puede convertirse en categoría, organizando y subsumiendo a los demás en su propia racionalidad. Desde este punto de vista la clásica fórmula $K - T - K+$ puede dar lugar a fórmulas como $T - K - T+$, por ejemplo. Además, si incluyéramos a la solidaridad misma como factor económico, esto es el factor C (Razeto, 1997) se abriría la posibilidad de contar con una empresa del tipo $C - K - C+$. Así entonces, el sector solidario de la economía estaría integrado por aquellas empresas de trabajadores (intensivas en factor trabajo) y empresas comunitarias y cooperativas (intensidad en factor solidario).

Digamos ahora sí en términos positivos qué es una empresa. Desde nuestra visión, **una empresa es una unidad integrada de funciones que utiliza determinada combinación de factores para producir de manera racional un bien o servicio**. De acuerdo a nuestra concepción de tres grandes sectores de la economía, podemos distinguir en primer término a las empresas capitalistas, de las empresas públicas y las empresas solidarias. Cuando las ciencias económicas y los estudios organizacionales definen a las empresas, por lo general, están haciendo referencia a las empresas capitalistas, pero nos dejan sin mayores elementos para comprender cabalmente a las empresas públicas y a las empresas del sector solidario. Veamos entonces algo más de estas últimas recurriendo a la forma en que se combinan el capital y el trabajo.

6- La literatura crítica al modelo de función de producción es amplísima y tiene como hito a Robinson (1954) y las “controversias de los dos Cambridge”. Incluye variantes ecológicas (Georgescu Roegen, 1971; Granda Carvajal, 2006) o desde cierta teoría crítica microeconómica (Mora Plaza, 2009; Bellod Redondo, 2010; etc.).

Qué son las empresas solidarias

¿Acaso las empresas del sector solidario persiguen la maximización del capital? La respuesta es rotundamente NO. El capital en todos estos casos es un factor contratado que no dirige la actividad empresarial, mal podrían por lo tanto estas empresas orientarse a maximizarle. Descartada la posibilidad de maximizar el capital, se nos podría argumentar que en todo caso también podrían buscar el máximo beneficio posible de su factor organizador. Por ejemplo, una cooperativa de trabajadores según el modelo neoclásico debería perseguir la maximización del trabajo o una empresa comunitaria el máximo beneficio posible para su comunidad.

Para dar respuesta a esta pregunta más compleja repasemos las soluciones provistas hasta ahora. La doctrina cooperativista, por ejemplo, ha intentado responder a esta pregunta durante la segunda mitad del siglo XX recurriendo al debate sobre los fines de las asociaciones y sociedades, una temática muy atravesada por el derecho mercantil. Básicamente el razonamiento que se persigue es que en las sociedades contemporáneas existen dos grandes modelos de empresas: empresas comerciales y empresas sin fines de lucro. Aún hoy perdura en el léxico cooperativo o incluso legislativo, definiciones de cooperativas como empresas que no persiguen fines de lucro. ¿Es el lucro la ganancia, la utilidad o el beneficio? ¿O más bien es la forma en cómo distribuyo esos conceptos al interior de las organizaciones? Me ahorro las respuestas a estas preguntas pues la doctrina a nivel comparado jamás llegó a una conclusión satisfactoria. En todo caso el mismo concepto del lucro aparece en el imaginario como algo despectivo cuando no perverso, lo que en definitiva termina sumando complejidad e inoperancia. Pero por otro lado el concepto del “ánimo” (de lucro) se vuelve discutible. ¿Es posible una empresa que no tenga “ánimo de lucro” pero lucre? De hecho eso ocurre y por lo tanto devalúa y desdibuja la importancia del concepto. Finalmente, digamos que fin y ánimo no parecen ser sinónimos a pesar que muchos textos legales los hacen figurar como tales.

A nuestro criterio, cualquier empresa se caracteriza por hacer un uso racional de sus medios para alcanzar beneficios y utilidades. A partir de esta sentencia podemos decir que luego, existen empresas que persiguen distintos tipos de beneficios y reparten con distinto criterio las utilidades, además de organizar racionalmente de forma distinta los factores. Solo comprendiendo estas lógicas podremos dar cuenta de la identidad de cada sector así como de los múltiples tipos de empresas.

Nótese cómo en este sentido, **lo medular de una empresa solidaria no es que no pretenda perseguir utilidades o beneficios, sino que éstos en caso de darse no retribuirán al capital.**

¿A quien retribuyen entonces? Aquí podemos distinguir dos subtipos de empresas solidarias: (1) aquellas que redistribuyen sus utilidades al factor organizador que en este caso es el trabajo o el factor C; y (2) aquellas que redistribuyen sus eventuales utilidades al propio fin social de la empresa. Las cooperativas son ejemplo del tipo (1) en tanto que las mutuales, asociaciones y

ciertas empresas sociales son ejemplo del tipo (2).

Por lo demás, caracteriza a la economía solidaria, al menos en teoría, que esos beneficios o utilidades se persiguen en el marco de una serie de principios y valores como veremos luego.

Por lo tanto, volviendo a las cooperativas, creemos desafortunado definir las como empresas que no persiguen fines de lucro y nos unimos a las tendencias más actualizadas que prescinden de este artilugio y avanzan en una definición más propositiva y positiva sobre la empresa cooperativista y solidaria. Por ejemplo, la Ley 5/2011 sobre economía social de España, en ninguna parte menciona al lucro o ausencia de lucro como elemento determinante. La ACI, mientras tanto, define a la cooperativa como “una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada” (ACI, 1995). Nótese que el máximo organismo mundial representativo del cooperativismo desecha al lucro (o no lucro) como determinante en su definición.

La multiplicidad de formatos empresariales en nuestras plurales economías, por lo tanto, nos obligan a tener una mirada más amplia a la vez que compleja sobre la materia.

Esa mirada nos lleva a ser críticos respecto a las conceptualizaciones más o menos convencionales que distinguen dos grandes modelos de empresas: por un lado las empresas comerciales y por otro lado las empresas que no persiguen ánimo de lucro.

Desde estas posiciones los Manuales más divulgados señalan como características de una “empresa comercial”:

1. Una empresa comercial se basa en un inversionista (o grupo inversor) que provee los fondos necesarios, a cambio de un interés a percibir sobre el capital aportado a la empresa.

INCORRECTO: el capital puede ser provisto por los propios trabajadores con el ánimo de hacer funcionar el negocio. No procuran por lo tanto percibir un interés sobre el capital, sino recibir un ingreso por concepto de toda la actividad empresarial que conforman. Por lo demás, la doctrina cooperativa es enfática en cuanto disponer un interés limitado al capital. Los socios de una cooperativa de usuarios o de una mutualista, no invierten para percibir un interés por el capital, sino para satisfacer una necesidad concreta. En otros formatos del tipo empresa social, mientras tanto, el grupo inversor no esperará ningún interés por el capital prestado.

2. El/los inversionistas esperan que la empresa sea administrada en su propio beneficio y les provea de ganancias que posteriormente puedan ser distribuidas.

INCORRECTO: esta idea presupone que un agente externo administra el capital. Eso sucede en algunas grandes empresas capitalistas, pero no en la mayoría de las empresas, donde el aportante de capital es también el administrador. Por lo demás, presupone que es el capital el que conforma la empresa. Finalmente, tenemos casos donde el agente que administra un capital aportado por terceros, es contratado para perseguir un beneficio social.

3. Para obtener utilidades la empresa vende un producto o servicio a precio mayor que su costo de producción; si las operaciones son favorables se producirá una ganancia, que incrementará el patrimonio del aportante de capital.

INCORRECTO: en algunas empresas comerciales, las ganancias no se dirigen al aportante del capital. Es el caso de las cooperativas, mutuales y otras formas de economía solidaria, que tienen reglas muy precisas acerca de la distribución de los excedentes. Por lo demás los costos de producción se miden de manera diferente según la empresa sea constituida por trabajo o por capital. Finalmente, muchas empresas comercializan sus productos sin margen respecto al costo de producción, pues privilegian el valor de uso respecto al valor de cambio (p.e. el fin de algunas empresas es colocar la mayor cantidad de alimentos sanos entre población en situación de pobreza, y eso solo es posible si se comercializa el producto al costo).

4. A través de la venta de los productos o servicios la empresa recupera los costos y así mantiene y acrecienta el capital para continuar sus operaciones.

INCORRECTO: como ya dijimos la fórmula que parte de un capital para obtener mayor capital que el original es solo una posible. En una empresa comercial cooperativa, lo que se pretende acrecentar es la satisfacción a la necesidad que impulsó el asociativismo. Por lo demás, en la economía popular no siempre se procura (o se puede) acrecentar el capital, sino mantenerlo estable para garantizar la continuidad del negocio. Mantener el capital parece ser una condición necesaria, aumentarlo es solo una posibilidad.

5. Las empresas comerciales recurren a las instituciones financieras para obtener recursos, a través de préstamos con interés, que son cancelados posteriormente con los recursos por ellos generados

INCORRECTO: las instituciones financieras son solo una vía para la obtención de recursos. Para bien o para mal muchas empresas familiares y de la economía popular desarrollan sus negocios sin recurrir a estas fuentes de financiamiento. Por su parte, muchas instituciones financieras (evidentemente no capitalistas) prestan sin interés o con interés reducido.

Mientras tanto serían características de las organizaciones sin fines de lucro:

1. una entidad sin fines lucro inicia sus actividades con un grupo de personas que invierte fondos a cambio de nada, sin ningún interés a percibir sobre sus aportes.

INCORRECTO: quienes invierten fondos en las asociaciones sin fines de lucro (donantes, por ejemplo) procuran a cambio impactar positivamente en los fines de la organización.

2. Los inversionistas, saben que la entidad no va a operar en su beneficio y no va a generar ganancias distribuibles.

INCORRECTO: los beneficios pueden ser materiales o inmateriales. Una persona amante de las ballenas seguramente invertirá en una asociación de defensa de los cetáceos procurando incidir positivamente en sus acciones.

3. En su funcionamiento la organización obtiene y distribuye productos o servicios de acuerdo a sus objetivos sociales, pero sin costo para quienes lo reciben y, por consiguiente, sin margen de utilidad.

INCORRECTO: muchas organizaciones sociales ofrecen sus bienes y servicios a precios de mercado. Lo que le diferencia respecto a una entidad con fines comerciales, es que la eventual utilidad no se distribuye a los aportantes de capital sino que en este caso, debe devolverse a la organización para la persecución de sus objetivos.

4. Al distribuir los productos o servicios la organización gasta sus recursos y debe recurrir a contribuciones adicionales de sus inversionistas, para poder continuar sus operaciones.

INCORRECTO: eso no siempre ocurre así. Las organizaciones sin fines de lucro pueden recibir ingresos de sus propios integrantes a cambio de servicios.

5. Estas organizaciones dependen de las contribuciones de sus aportantes para tener recursos disponibles.

INCORRECTO. También pueden generar aportes por venta de servicios. Las tarjetas de UNICEF son un ejemplo, como las galletas que los Boy Scouts venden en países como los EUA.

6. También estas organizaciones pueden obtener recursos mediante préstamos del sistema financiero, pero estos son pagados con nuevos aportes de sus contribuyentes.

INCORRECTO. Como ya se dijo antes, las entradas económicas de estas organizaciones son múltiples y con estos recursos puede pagarse un eventual préstamo bancario.

Un esquema de este tipo, si bien goza de mucha influencia para dar cuenta de los formatos empresariales, claramente distorsiona una realidad más compleja.

Comencemos por la denominación: atribuirle a las “empresas” un carácter comercial para diferenciarlas de las “organizaciones”, es desconocer con criterio de realismo que estas organizaciones también comercializan. Es desconocer además, que se puede comercializar de varias maneras, más allá de las relaciones de intercambio propias del mercado como sistema. Los otrora países socialistas por ejemplo, no comercializaban entre ellos con los criterios mercantiles propios del capitalismo; como tampoco había criterios mercantiles de intercambio en las finas experiencias de comercio antiguo descritas por autores como Malinowski, Mauss o el ya citado Polanyi. O como tampoco existen al interior de varios complejos cooperativos, como es notorio por ejemplo al interior de la corporación cooperativa de Mondragón (País Vasco). Por lo tanto si las “organizaciones” también comercializan (o pueden comercializar), ¿qué es lo que caracteriza a una empresa? Y más concretamente a los efectos de este artículo: ¿qué caracteriza a una empresa solidaria y cooperativa?

Sigamos con la clasificación para dar respuesta a estas preguntas: diferenciar entre empresas comerciales y sin fines de lucro es demasiado simplista y erróneo para dar cuenta de las complejidades del mundo empresarial. Ya hemos visto cómo desde hace un buen tiempo ciertas legislaciones y doctrinas cooperativistas definen a sus empresas como organizaciones sin ánimo de lucro. Son, sin embargo, en la mayoría de los casos, empresas comerciales. En el esquema anterior: ¿las ubicamos como empresas comerciales o como organizaciones sin ánimo de lucro? ¡Pero si para la legislación son ambas cosas a la vez! Desde nuestro marco teórico sin embargo la respuesta es más ambigua. Son, claramente, empresas. Luego digamos que algunas de ellas son empresas comerciales. Finalmente digamos que la finalidad de lucro no es aconsejable como criterio de distinción.

Veamos más detenidamente estos tres aspectos:

a. Son empresas. Las cooperativas son empresas de acuerdo a la definición vista antes y no porque participen del mercado. De hecho, algunas cooperativas no participan del mercado. Es muy claro, por ejemplo, que una cooperativa de consumo participa en el mercado comercializando bienes que incluso compiten con otras empresas del sector. No hay duda respecto al carácter empresarial de estas cooperativas. Podría haberlas sin embargo en otros formatos cooperativos, caso de las cooperativas de vivienda, pues éstas no producen una mercancía. Sin embargo también son empresas en tanto entidades que se organizan combinando factores para producir un bien o servicio, o para decirlo en otros términos, producen valor de uso. “La sociedad cooperativa de viviendas se caracteriza como empresa, ya que en ella acontecen interrelacionados los tres tipos de flujos que caracterizan toda actividad empresarial: Los flujos de información-decisión; Los flujos reales relativos a la prestación de un servicio: suministrar alojamiento; Los flujos financieros asociados a los flujos reales” (Gómez, 2004: 64)

b. Algunas de ellas son empresas comerciales. Justamente las cooperativas que producen bienes y servicios destinados al mercado son empresas comerciales. Esta realidad es la que lleva a confusiones acerca del estatus cooperativo desde el punto de vista jurídico. Así el debate Sociedad vs. Asociación se parece mucho al que en economía y sociología divide aguas entre empresa comercial y organización sin fines de lucro, en el entendido que la cooperativa es tanto una sociedad (mecanismo que por voluntad de sus organizadores les permite alcanzar un objetivo económico) como una asociación (reunión de voluntades con un fin social). Entre ambos, surge el concepto de “sociedades cooperativas” con el propósito de ampliar las miradas más allá de la bipolaridad con que se han manejado comúnmente los asuntos referidos al estatus empresarial⁷.

c. El criterio del lucro. Las cooperativas por el hecho de perseguir un fin social no dejan de tener un fin económico y empresarial que consiste en obtener utilidades (conjunto de beneficios). Eventualmente pueden generar excedentes, en cuyo caso su distribución entre los socios responde a criterios diferenciales (por ejemplo a prorrata, con criterios equitativos o de justicia social) respecto a la forma en cómo distribuye los excedentes las empresas capitalistas (de acuerdo al aporte de capital).

La identidad de la economía y empresa solidaria

La identidad de una empresa solidaria entonces debe construirse en términos afirmativos, lo mismo respecto a la economía solidaria. Nos explicamos. El movimiento de la economía solidaria en todo el mundo viene construyendo su identidad como sucede con todos los movimientos sociales, comenzando a señalar a qué se oponen. En nuestro caso, la economía solidaria claramente se opone a un modelo de economía excluyente, consumista y especulador, generador de inequidad, pobreza y destrucción del medioambiente. Un nuevo paso consiste en señalar qué propone en términos afirmativos⁸. Lo mismo sucede con una empresa solidaria. Se puede construir su identidad a partir de lo que no pretende ser (una empresa verticalista, irresponsable social y ambientalmente, en manos de unos pocos, dirigida a maximizar ganancias, etc.), pero en algún momento hay que proponer una identidad en términos positivos.

En mi opinión, los principios y los valores que guían a las empresas solidarias, son, en la medida que se cumplan, sus principales características distintivas con independencia de las formas (sociales o jurídicas) que asuman los emprendimientos.

7- Otra discusión, que no trataremos en esta ocasión, es si las relaciones de cambio entre la cooperativa y los socios se rigen mediante el acto cooperativo (dispuesto en varias legislaciones latinoamericanas) o mediante actos puramente mercantiles.

8- El sustantivo “solidaridad” cuando nos referimos a una economía de la solidaridad, es en ese sentido, una orientación explícita en términos afirmativos que se diluye cuando adoptamos términos como “economía social”, menos precisos en términos orientativos.

Un análisis de las cartas de presentación de varios movimientos en todo el mundo de economía solidaria nos permiten destacar algunos de los siguientes aspectos distintivos, donde justamente asoma esa perspectiva axiológica:

1. Es una forma diferente de producir, vender, comprar e intercambiar todo lo que se precise para vivir
2. Prácticas regidas por valores de autogestión, democracia, cooperación y respeto por el medio ambiente
3. Una alternativa al modo de producción capitalista, donde no existe la explotación del trabajo humano
4. Prácticas que colocan a la persona humana y a la satisfacción de las necesidades humanas por encima de los intereses del capital
5. Una economía basada en el trabajo humano bajo relaciones de cooperación
6. Un enfoque de la actividad económica que tiene en cuenta a las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible como referencia prioritaria
7. Es una búsqueda teórica y práctica de formas alternativas de hacer economía basadas en la solidaridad y el trabajo

Como puede observarse, más allá de las diferencias entre distintas visiones, en todas ellas **el rescate de los “valores” podría considerarse como una de las principales características de la economía solidaria.**

Y es que una de las características de las empresas solidarias es que se interrogan acerca del *qué* y del *cómo* para cada una de las fases de la economía, aspectos abandonados por buena parte de las prácticas económicas convencionales.

El cooperativismo, por ejemplo, nucleado a nivel mundial en la ACI continúa la obra de los Pioneros de Rochdale, elaborando y reelaborando sus valores y principios distintivos. La II Asamblea General de la ACI (Manchester, 1995) adoptó una declaración sobre identidad cooperativa especificando sus valores y principios. En cuanto a los valores: “Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores, los miembros de las cooperativas creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás” (ACI, 1996: 13).

Esta declaración de la ACI es heredera de una elaboración anterior (Böök, 1992) donde se distinguía entre unos valores institucionales (igualdad, equidad, ayuda mutua, internacionalismo, etc.) y otros más personales del cooperativista (honestidad, humanidad, solidaridad, etc.).

En cuanto a los principios, los mismos son una herencia de los Pioneros de Rochdale, luego

corregidos en sucesivas reuniones de la ACI (1937, 1966 y 1995), siendo actualmente siete: membresía abierta y voluntaria; control democrático de los miembros; participación económica de sus miembros; autonomía e independencia; educación, entrenamiento e información; cooperación entre cooperativas; y compromiso con la comunidad.

El Movimiento de la Economía Solidaria, por su parte, aún no tiene a nivel mundial un organismo representativo que haya desarrollado una tarea de definiciones como la realizada por la ACI desde hace tantos años. Incluso, son evidentes ciertas identidades latinoamericanas que no coinciden del todo con aquellas surgidas, por ejemplo, en Europa, Asia u África. Aún así exponemos a continuación algunos principios elaborados por diversas fuentes:

Ley de la “Otra Economía” en Región del Lazio (Italia).

Señala los valores de esta modalidad: “valores de primacía del sujeto sobre el capital, con equidad en la distribución de los recursos, con respeto y tutela del ambiente y persecución de objetivos sociales” (Lazio, 2009).

Son principios de la otra economía:

- eco-compatibilidad;
- transparencia en las rendiciones;
- equidad y solidaridad en la distribución de ingresos;
- buena ocupación;
- participación.

Ley 454 de Colombia (Colombia, 1998)

- 1. El ser bueno, su trabajo y mecanismos de cooperación tienen primacía sobre los medios de producción.
- 2. Espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua.
- 3. Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora.
- 4. Adhesión voluntaria, responsable y abierta.
- 5. Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción.
- 6. Participación económica de los asociados, en justicia y equidad.
- 7. Formación e información para sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva.
- 8. Autonomía, autodeterminación y autogobierno.
- 9. Servicio a la comunidad.
- 10. Integración con otras organizaciones del mismo sector.
- 11. Promoción de la cultura ecológica

Carta de Principios de la Economía Social, CEP-CMAF (2002)

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
- Adhesión voluntaria y abierta
- Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones que no tienen socios)
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad
- Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general

Informe del Parlamento Europeo sobre Economía Social, de 26 de enero de 2009

- la primacía de la persona y el objeto social sobre el capital
- la defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad,
- la conjunción de los intereses de los miembros y del interés general,
- el control democrático por parte de los miembros
- la adhesión voluntaria y abierta
- la autonomía de gestión y la independencia de los poderes públicos,
- la movilización de lo esencial de los excedentes para la persecución de objetivos de desarrollo
- sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y al interés general.

Como se puede observar, tanto en el componente cooperativo como en el componente de otras organizaciones de economía solidaria, los valores y principios están presentes con singular fuerza en términos doctrinarios y son testimonios de un sector que en ese sentido se distingue del sector estatal (organizado según los fines primarios y secundarios de los estados; muy influidos por la perspectiva de la soberanía estatal) y del sector capitalista (al que le ha costado adaptar sus mecanismos a determinados marcos éticos)⁹.

De esta manera, Ciriec Internacional llega a la siguiente definición de economía social:

“Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados

9- La RSE es en ese sentido, una búsqueda por parte de las empresas del sector capitalista por enmarcarse en un paradigma diferente al fundacional, y no exento de diferencias. Por ejemplo, Milton Friedmann se negaba a aceptar fines sociales por parte de las empresas, con el argumento que su principal responsabilidad consiste en generarle ganancias a los inversionistas.

directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian” (Pérez de Mendiguren, 2009: 9).

Aquí podemos observar dos tipos bien definidos de empresas: las volcadas al mercado, y aquellas que no aplican los criterios de mercado para la distribución de los bienes y/o servicios que producen. En todos los casos, lo que caracteriza a estas empresas es manejarse por una serie de principios entre los cuáles es de destacar la importancia de la gestión democrática a los efectos de diferenciarlos de otros formatos híbridos que analizaremos más adelante.

La economía plural y los casos de empresas híbridas

Así como en el marco de la modernidad no ha sido posible advertir la existencia de una economía puramente capitalista ni de una economía puramente socialista¹⁰, lo cierto es que a nivel microeconómico no podemos trasladar el formato de la sociedad anónima como hegemónico en nuestros mercados determinados.

La idea de una economía plural intenta poner el acento en la multiplicidad de formas y racionalidades operando en nuestras economías. Al decir de Mauss:

“No hay tal cosa como una sociedad exclusivamente capitalista ... Sólo hay sociedades con un régimen dominante o, mejor dicho, para complicar aún más las cosas, con sistemas institucionales más o menos arbitrariamente definidas por el predominio de uno u otro de sus elementos” (Mauss 1997 : 265; en Laville, 2013:5).

Esto es lo que lleva a Laville a reflexionar sobre la necesidad de superar el paradigma dominante de la teoría económica, rescatando en el contexto de una economía plural,

“la existencia de una variedad de formas de propiedad, es decir, las diferentes categorías de personas que tienen los derechos de propiedad y por tanto son capaces de dar forma a los objetivos de una empresa. Los objetivos de una empresa dependen de la configuración de los derechos de propiedad y en los que las poseen. En efecto, a diferencia de las empresas capitalistas, algunas empresas no son propiedad de los inversores, sino también por otros tipos de actores, cuyo objetivo no es acumular capital (Laville, 2013: 6).

10- En tal sentido Amartya Sen explica: “Algunos alegan que deben nacionalizar todos los medios de producción, entonces no hay ningún país socialista en el mundo. Otros dicen que el capitalismo significa que todos los mercados deben ser privados, pero tampoco hay un país así” (Sen, 2013).

En este contexto la clasificación habitual de empresas en tres sectores de la economía, resulta insuficiente y simplista, pues en la realidad de nuestros mercados determinados irrumpen y se manifiestan múltiples racionalidades e instrumentos económicos traducidos en una pluralidad de manifestaciones empresariales.

La propia noción de la empresa cooperativa incluso resulta insuficiente para dar cabida a todos los formatos cooperativos, esto pues una cooperativa financiera tiene diferencias notorias respecto a una cooperativa de trabajo o una cooperativa de vivienda. No se trata solamente de hacer mención a la clásica diferencia entre cooperativas de usuarios y cooperativas de trabajadores, sino señalar que al interior de éstas incluso hay diferencias apreciables, como se pueden observar cuando comparamos, por ejemplo, una cooperativa de vivienda por autoconstrucción y una cooperativa de consumidores. El abanico se abre un poco más cuando damos un nuevo paso y avanzamos hacia una definición de la economía social y solidaria como sector. Aquí los consensos, como es lógico, son menores a pesar del esfuerzo realizado sobre todo en Europa para incluir bajo esta voz a cooperativas, mutuales, asociaciones e incluso fundaciones. Nótese en tal sentido, que a pesar de los avances realizados para llegar a posiciones más o menos consensuadas en cuanto al tipo de organización que forma parte de este sector, surgen dudas respecto a las asociaciones (para algunos solo deben figurar aquellas que realicen actividades económicas) y sobre todo respecto a las fundaciones. Éstas últimas claramente no suelen ser organizaciones democráticas a lo que se suma que muchas de ellas tampoco son autónomas al depender financieramente de empresas capitalistas.

Un nuevo paso es la clasificación del tercer sector, como sector no lucrativo de nuestras economías. Aquí surgen también dudas respecto a la inclusión o no de cooperativas que actúan en el mercado compitiendo con empresas capitalistas. Si bien como vimos antes, parte de la doctrina cooperativa insiste en tipificar a éstas como empresas no lucrativas, una buena parte de la literatura sobre el tercer sector prefiere no incluir a estas empresas en el entendido que el tercer sector sólo debe conformarse con organizaciones que persigan fines sociales antes que económicos, siendo su figura emblemática la asociación nutrida de trabajo voluntario o incluso las fundaciones. Esta visión, popularizada por la Universidad “Johns Hopkins” (Baltimore)¹¹ no coincide del todo con la clasificación de los tres sectores analizada desde la perspectiva de la economía social y solidaria, aunque es importante señalar que tiene puntos en común. De hecho en el seno de la ISTR (THE INTERNATIONAL SOCIETY FOR THIRD SECTOR RESEARCH) se han presentado numerosos trabajos en referencia al cooperativismo y las economías solidarias.

En otras oportunidades (Guerra, 2015) nos hemos detenido en dos formatos híbridos en materia empresarial, donde las nociones de non profit, economía social y solidaria, o empresa

11- Para mayor información sobre los programas de esta Universidad en materia de non profit sector, Cfr. <http://ips.jhu.edu/pub/Nonprofit-Sector>

capitalista parecen no ser suficientes para dar cuenta de sus características: la empresa social y corporaciones B. Nos referimos a empresas híbridas pues en parte responden a los criterios del tipo ideal de empresa capitalista (por ejemplo, son empresas basadas en un capital aportado por socios que bajo formatos jurídicos de sociedades mercantiles y luego de contratar factores externos como trabajo, producen mercancías para vender en el mercado esperando una cierta rentabilidad económica), aunque en parte también responden a criterios de tipo ideal de empresa solidaria (por ejemplo, fuerte acento en un marco ético; fuerte presencia de objetivos sociales y ambientales en su misión). De alguna manera, se trata de formatos empresariales que ponen en tela de juicio el rol que hasta el momento ha venido cumpliendo la empresa capitalista, así como ciertos conceptos ya devaluados como la “responsabilidad social empresarial” donde –al decir de Porter y Kramer- los problemas sociales no se encuentran en el centro de la acción empresarial, sino en la periferia (Porter y Kramer, 2011: 3)¹². Justamente estos renombrados autores reconocen la necesidad de redefinir el objetivo de una empresa, reconduciendo sus propósitos desde la generación de utilidad a la creación de un “valor compartido” entendido como “las políticas y las prácticas operacionales que mejoran la competitividad de una empresa a la vez que ayudan a mejorar las condiciones económicas y sociales en las comunidades donde opera” (Porter y Kramer, 2011: 5)¹³.

Obviamente que en esta devaluación de la RSE han jugado un papel fundamental las experiencias de empresas inescrupulosas que mientras manejaban un discurso políticamente correcto cometían actos reñidos con la moral empresarial, caso del maquillaje contable de Enron¹⁴. Recordemos que esta multinacional del rubro energético que quiebra en 2001 dejando a miles de trabajadores sin empleo y sin sus ahorros (la empresa pagaba una parte del salario mediante acciones) mientras maquillaba sus balances, en su Informe 2000 sobre la responsabilidad social decía: “Queremos trabajar para promover el respeto recíproco con la comunidad y con aquellos cuyos intereses se vean afectados por nuestra actividad. Tratamos a los demás como nos gustaría que nos trataran a nosotros mismos” (Zamagni, 2012: 179).

12- De todas maneras creemos que Porter y Kramer definen su concepto sin mayores diferencias respecto a la idea de una RSE. Dice Vives al respecto: “No se agota la capacidad de ponerle nuevos nombres a nuestra querida RSE. Cada cierto tiempo sale alguien que para llamar la atención sugiere una variante, una nueva interpretación para las prácticas responsables” (Vives, 2011).

13- Aún así, podemos criticar en la versión de Porter, cierta ingenuidad en su planteo, en la medida que no se desmarca de acciones puntuales de empresas, que como Wall Mart y Nestlé aparecen como ejemplos de ese tipo de prácticas y a la vez son reconocidas mundialmente por estilos de gestión empresarial violatorios de ciertos derechos sociales y laborales.

14- Sobre una lectura de ética empresarial para el caso de Enron Cfr. Muñoz y Nevado (2007: 194 -202).

CONCLUYENDO

Las empresas solidarias en sus diversas variantes (cooperativas, mutuales, asociaciones, empresas recuperadas por sus trabajadores, organizaciones de comercio justo, comunidades, bancos éticos, etc.) son una expresión real y concreta de actuación económica subsumida a lo social (Polanyi). El marco de valores y principios con los que actúa, les aporta su principal seña de identidad: no se trata de producir, comercializar o consumir a cualquier costo, sino satisfacer necesidades bajo ciertas coordenadas morales. No es el mero asociacionismo lo que caracteriza a estas empresas, sino la construcción de un modelo comunitario.

Así como en nuestros actos económicos cotidianos no siempre nos comportamos como seres egoístas y calculadores, en el plano organizacional no todas las empresas se constituyen para maximizar las ganancias.

Ciertamente que en la práctica muchas de nuestras empresas cooperativistas y solidarias no se comportan conforme a ese marco ético de referencia. Son, en los hechos, empresas convencionales, aunque sus figuras jurídicas indiquen otra cosa.

Será necesario en tal sentido, avanzar en la construcción de una teoría empresarial que pueda dar cuenta de los nuevos formatos que ya no se explican con viejos moldes o categorías de análisis. Una teoría crítica a las nociones hegemónicas que postulan una racionalidad instrumental absolutamente prescindente de referencias éticas. Y sobre todo, una teoría que pueda dar cuenta de las numerosas prácticas que asoman hoy como esperanzadoras frente a una crisis sistémica que ha encendido la alarma a escala planetaria y nos empuja a la urgente búsqueda de alternativas.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

ACI (1996): *Identidad y Principios Cooperativos*, Montevideo, Nordan.

Alguacil, María (2012). “Empresas sociales y políticas europeas: los servicios sociales de interés económico general” (en línea) Ciriec España (consultado 14/10/2013) en http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/CIRIEC_7504_Alguacil.pdf

Barrera Graf, J. (1983) *Las sociedades en el derecho mexicano* (en línea) Biblioteca Jurídica Virtual (consultado 23/8/2013) en <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/2/912/pl912.htm>

B Corporation (2012). *Annual Report* (en línea) B Corporation (consultado 21/10/2013) en http://www.bcorporation.net/sites/all/themes/adaptivetheme/bcorp/pdfs/BcorpAP2012_Web-Version.pdf

Bellod Redondo, J. (2010). “La función de producción Cobb-Douglas y la economía española” (en línea) *Revista Economía Crítica* (consultado 9/10/2013) en http://revistaeconomiacritica.org/sites/default/files/revistas/n12/REC12_Articulo_2_bellod.pdf

Buchanan, James (1979) “Qué deberían hacer los economistas” (en línea) Eumed.Net (consultado 6/6/2013) en <http://www.eumed.net/cursecon/textos/Buchanan-economistas.pdf>

Caillé, Alain (2010) *Teoría anti-utilitarista de la acción*, Buenos Aires, Waldhuter.

CNMS (1997) *Rebelión en la Tienda*, Barcelona, Icaria.

Colombia (1998) Ley 454, Bogotá, Diario Oficial No. 43.357, de 6 de agosto de 1998.

Defourny, Favreu y Laville (2001). *Tackling social exclusion in Europe: The Contribution of the Social Economy* (en línea) socioeco.org (consultado 10/10/2013) en http://www.socioeco.org/bdf/es/corpus_publication/fiche-publication-531.html

Defourny, J. (2001) ‘From Third Sector to Social Enterprise’, in Borzaga, C. and

De Waal, Frans (2011) *La edad de la empatía*, Madrid, Metatemas.

Eymard-Duvernay, Francois (2008) *Economía Política de la Empresa*, Bs.As., Conicet.

Fernández, Estela y Silnik, Gustavo (2013) *Teología profana y pensamiento crítico*.

Conversaciones con Franz Hinkelammert, Bs.As., Ciccus.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press.

Gómez, Pilar (2004) “Las sociedades cooperativas de vivienda. Especial referencia al País Vasco” (en línea) Cuadernos de Gestión (consultado 6/6/2013) en <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/425.pdf>

Granda Carvajal, Catalina (2006). “Elementos para una crítica a las teorías del crecimiento económico basados en los conceptos de capital y cambio tecnológico y sus nexos con los recursos naturales y la energía” (en línea) (consultado 9/10/2013) en http://www.bdigital.unal.edu.co/4911/1/Elementos_para_una_Cr%C3%ADtica_a_..._-_Tesis_Maestr%C3%ADa_.pdf

Gramsci, Antonio (1970): *Antología*, México, Biblioteca del Pensamiento Socialista, Siglo XXI.

Guerra, Pablo (2014). “Empresa capitalista y empresa solidaria. Bases para una necesaria teoría socioeconómica de empresa”, Montevideo, Facultad de Derecho, Serie Documentos de Trabajo N. 4.

Hinkelammert, F. (1998): *El grito del Sujeto. Del teatro mundo del evangelio de Juan al perro-mundo de la globalización*, Costa Rica, DEI.

Hirschman, A (1999).: *Las pasiones y los intereses. Argumentos a favor del capitalismo previos a su triunfo*, Barcelona, Península.

Khanna, Vikramaditya S. (2005). The Economic History of the Corporate Form in Ancient India. (en línea) University of Michigan (consultado 18/3/2014) en http://www.law.yale.edu/documents/pdf/cbl/Khanna_Ancient_India_informal.pdf

Kyd, Stewart (1793). *A Treatise on the Law of Corporations*, Volume 1 (en línea) Google Books (consultado 13/9/2013) en http://books.google.com.uy/books?id=I5ADAAAQAAJ&pg=PA12&source=gbs_toc_r&cad=4#v=onepage&q&f=false

Kozy, John (2009): “El error de la oferta y la demanda” (en línea) Global Research (consultado 1/07/2011) en www.globalresearch.ca/

Laville, J.L. (1997) « Cohesión social y empleo: las nuevas relaciones entre la economía social

y el Estado de bienestar”, en *Ciriec España*, N. 25, p. 28 – 40.

Laville, J.L. (2013). “La economía social y solidaria. Un marco teórico y plural” (en línea) (consultado 14/10/2013) en http://www3.diputados.gob.mx/%2Fcamara%2Fcontent%2Fdownload%2F307684%2F1036939%2Ffile%2FLa_Economia_Social_Solidaria.pdf&ei=1BpcUp_LG YTA8ATz4oGYCA&usg=AFQjCNFXUNDVAaC8J3Z159xgl9E6GVrHsQ&sig2=eRJaRwRF4S2fMpkw2K78xA&bvm=bv.53899372,d.eWU

Lazio (2009) Ley Región del Lazio 4 de Agosto de 2009, Nro. 20 (en línea) (consultado 20/6/2013) en http://www.consiglio.regione.lazio.it/consiglioweb/dettaglio_wordpress.php?id=focuson_3&vmf=&vms= (traducción propia)

Mora Plaza (2009). “Función de producción, producción conjunta y salarios (revisión crítica del paradigma de la productividad marginal) (en línea) *Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas* (consultado 9/10/2013) en <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/nomadas/24/antoniomora.pdf>

Muñoz, Rosa y Nevado, Domingo (2007). *El desarrollo de las organizaciones del S. XXI*, Madrid, Especial Directivos.

OCDE (1999): *Social Enterprises, Organisation for Economic Co-operation and Development*.

OIT (1997) Recomendación 198, en CED (2013) “Derecho Laboral. Compendio de normas nacionales e internacionales”, Montevideo, Copyced.

Olson, Gary (2008): “De las neuronas espejo a la neuropolítica moral” (en línea) *Revista Polis* (consultado 05/04/2013) en <http://polis.revues.org/3559>

Page, A. Katz, R. (2012) “The Truth About Ben and Jerry’s” (en línea) *Socially Responsible Business* (consultado 21/10/2013) en http://www.ssireview.org/articles/entry/the_truth_about_ben_and_jerrys

Polanyi, Karl (2000) *La Gran Transformación*, México, JP.

Polanyi, Karl (2009) *El sustento del hombre*, Madrid, Capitán Swing.

Porter, M. y Kramer, M. (2011). “La creación de valor compartido” (en línea) *Harvard Business Review América Latina* (consultado 15/11/2013) en <http://www.filantropiatransformadora.org/>

[attachments/article/198/Shared%20Value%20in%20Spanish.pdf](#)

Puerto Rico (2004) Ley General de Sociedades Cooperativas N. 239 (en línea) (consultado 6/6/2013) en

<http://www.lexjuris.com/lexlex/leyes2004/lexl2004239.htm>

Razeto, Luis (1988): *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático*, Santiago, PET.

Razeto, Luis (1997). “El factor C” (en línea) Escuela Cooperativa Cecosesola (consultado 9/10/2013) en http://www.economiasolidaria.org/files/el_factor_c.pdf

Sen, Amartya (2013) “No hay ningún país capitalista o socialista en el mundo” (en línea) Gestión (consultado 16/10/2013) en <http://gestion.pe/economia/amartya-sen-no-hay-ningun-pais-capitalista-socialista-mundo-2076266>

Smallbone, David (2001). Researching social Enterprise (en línea) Centre for Enterprise and Economic Development Research Middlesex University Business School Middlesex University (consultado 14/10/2013) en <http://www.mbsportal.bl.uk/secure/subjareas/smlbusentrep/bis/120401file38361.pdf>

Zamagni, S. (2012) *Por una economía del bien común*, Madrid, Ciudad Nueva.

CAPÍTULO 2

CREACIÓN Y DESTRUCCIÓN COMPARADA DE COOPERATIVAS DE TRABAJADORES Y EMPRESAS CAPITALISTAS EN URUGUAY

Creation and comparative destruction of cooperatives of workers and capitalist companies in Uruguay

Andrés Dean

RESUMEN

El presente artículo examina los procesos de “creación” y “destrucción” de las cooperativas de trabajadores, comparándolas con las de empresas capitalistas. Para ello se centra en los cambios en las condiciones macroeconómicas que afectan a las empresas y que favorecen su creación o desaparición y si dichas condiciones afectan en forma diferente a las cooperativas de trabajadores. En esta investigación se utilizará un panel de datos que cubre el universo de cooperativas de trabajadores y una muestra del 20% de empresas capitalistas proveniente de los registros de la seguridad social, durante el período 1996-2013.

Palabras clave: Creación y destrucción de empresas, Empresas Gestionadas por sus Trabajadores

ABSTRACT

This paper revisits the question of why there are so few labor-managed firms in capitalist economies. We analyze the processes of creation (entries) and destruction (exits) of labor-managed firms, compare to capitalist firms. We focus on macroeconomic conditions changes that affect firms, favoring its creation or dissolution. And particularly if these changes affect labor-managed firms and capitalist firms differently. We use a panel data including the universe of worker cooperatives and a sample of 20% of Uruguayan capitalist firms, during the period 1996-2013.

Keywords: Entries, Exits, Business cycle, Labor-managed Firms

RESUMO

Este artigo examina os processos de “criação” e “destruição” das cooperativas de trabalhadores, comparando-as com as empresas capitalistas. Este centra-se sobre as mudanças nas condições macroeconômicas que afetam as empresas e favorecer a sua criação ou desaparecimento e se tais condições afetam diferentes cooperativas de trabalhadores. Um painel de dados que abrange o universo dos sindicatos de trabalhadores e uma amostra de 20% das empresas capitalistas dos registros da segurança social durante o período de 1996-2013 será usado nesta investigação.

Palabras - chave: Criação e destruição de empresas; empresas administradas pelos seus trabalhadores.

1. Introducción

Las empresas nacen, se desarrollan y potencialmente mueren. En este sentido, puede decirse que toda organización económica presenta un ciclo de vida. Por otro lado, las empresas pueden diferenciarse según quién ejerza el control último de las mismas. En cualquier economía contemporánea, la mayor parte de las empresas son controladas por los proveedores del capital. En cambio, sólo una minoría es dirigida por sus trabajadores, asumiendo generalmente la forma de Cooperativas de Trabajadores (en adelante CT).

¿Qué elementos permiten explicar la baja presencia de las empresas gestionadas por sus trabajadores? ¿Tienden estas empresas a fracasar más que las empresas convencionales o su creación es relativamente menos frecuente?

Durante la crisis económica de 1999-2003, diversos colectivos de trabajadores recurrieron a la herramienta cooperativa para proveerse de una alternativa laboral. Dicho fenómeno no es nuevo ni exclusivo de Uruguay, verificándose con diferente intensidad en distintos momentos del último siglo y en el resto de los países del Cono Sur. En diciembre de 2013 estaban registradas en el BPS (Instituto de Seguridad Social de Uruguay) 405 Cooperativas de Producción que ocupaban a 20.533 trabajadores. De éstas, 268 empresas fueron clasificadas como CT.¹⁵ De seguir la tendencia que se presentaba en los años anteriores es de esperar una presencia aún mayor de estas empresas en 2018.

A nivel de los países desarrollados, algunos estudios indican que la formación de cooperativas puede estar respondiendo a un patrón contracíclico: la tasa de formación de este tipo de organizaciones se incrementaría cuando el contexto macroeconómico se deteriora. En este sentido, las cooperativas de trabajo podrían estar desempeñando eficazmente un rol de inclusión social, amortiguando el deterioro del tejido social y la destrucción de capacidades que toda crisis conlleva. En el presente trabajo se pretende mejorar la comprensión de las condiciones macroeconómicas que favorecerían o perjudicarían tanto el proceso de creación de nuevas cooperativas, como su destrucción. Adicionalmente, se considerará también el efecto que pueda tener sobre la creación y destrucción de CT, el cambio en algunas variables institucionales que caracterizan a la economía uruguaya.

2. Antecedentes

1. *Empresa Capitalista vs Cooperativa de Trabajo: delimitación conceptual*

Siguiendo a Dow (2003) una Cooperativa de Trabajadores puede definirse como un tipo de organización económica donde los trabajadores detentan el control último de las decisiones. En contrapartida, en la Empresa Convencional o Capitalista (EC) los derechos de control están en manos de quienes tienen la capacidad de proveer capital. En el Cuadro 1, se resumen comparativamente los atributos de EC y CT en algunas dimensiones relevantes.

15- Una descripción más detallada puede verse en Alves et al (2012)

Cuadro 1: Cooperativas de Trabajadores y Empresas Capitalistas: atributos básicos

Dimensiones	Empresa Capitalista	Cooperativa de Trabajadores
Membresía	Condicional al aporte de capital	Condicional al aporte de trabajo
Control de las decisiones	Proporcional al capital aportado	Una persona, un voto
Excedentes	Proporcional al capital aportado	Proporcional al trabajo aportado
Presencia de Trabajadores no miembros	Si	No

La definición tiene cuatro implicancias básicas. En primer lugar, no se admite la presencia de trabajadores que no tengan el derecho a participar en la gestión y en la distribución de excedentes. En segundo lugar, el reparto de excedentes es proporcional al trabajo aportado y no está condicionada por la existencia de aportes de capital. En tercer lugar, un mayor aporte de capital no otorga derechos diferenciales sobre el control de la empresa. Por último, no se aceptan como miembros a personas que no trabajen en la empresa.

La definición presentada se ocupa de delimitar modelos organizacionales puros. Sin embargo, existen empresas no-cooperativas que no se ajustan totalmente al modelo de la empresa capitalista “pura”, así como cooperativas que han adaptado formas organizacionales según sus necesidades económicas (por ejemplo, contratando trabajo asalariado en períodos zafrales). En particular, en la presente investigación se utilizará una definición operativa de CT que se aproxima al tipo puro y permite diferenciarla de otras empresas de formas híbridas.¹⁶

2. *Antecedentes teóricos*

Una teoría que pretenda explicar el comportamiento demográfico de las empresas tiene que ofrecer una explicación de la formación y muerte de las empresas y de por qué la sobrevivencia de algunas es mayor a la de otras. La comparación entre CT y EC debería además permitir determinar en qué medida la posición diferencial de los trabajadores en el control de las empresas afecta dichos eventos y los mecanismos a través de los cuales operan.

La teoría económica ofrece diferentes explicaciones a la baja presencia de CT en cualquier economía contemporánea. Parte de dicha literatura hace énfasis en los factores que bloquean la creación de cooperativas, mientras que otra parte hace énfasis en la diferente performance de las CT una vez creadas, lo que podría explicar que este tipo de empresas fracase más que las EC.

Algunos enfoques acentúan las restricciones que enfrentarían las empresas cooperativas que se derivarían del entorno capitalista en el que están insertas. Otros autores asumen la existencia de un proceso natural de selección de organizaciones e instituciones que evolutivamente favorece a las formas más eficientes. Por último, un tercer grupo de enfoques señala que un diseño institucional

16- Burdín y Dean (2007; 2009; 2012) emplean como criterio operativo el porcentaje de asalariados en el número total de trabajadores, y especifican como límite superior para considerar “cooperativas de trabajo” al adoptado por la legislación tributaria para el beneficio de exoneración de aportes patronales e IRAE.

de soporte adecuado facilitaría la formación de cooperativas, potenciaría sus ventajas y mitigaría sus desventajas frente a las EC.¹⁷

La teoría estándar sugiere que los determinantes de la entrada o creación de CT son los mismos que para las EC. La entrada de estas últimas es habitualmente modelada como una función de la diferencia en los beneficios esperados (p), considerando para ello el riesgo, las barreras a la entrada, el crecimiento de la demanda (g) (Dunne et al 2005 y 2013), la tasa de interés de largo plazo (r), la tasa de desempleo (u), etc. (Geroski 1995). Dichos determinantes de la entrada de empresas convencionales podrían resumirse como:

$$\text{Entrada EC} = E(p, g, u, r) \quad (1)$$

Sin embargo, los efectos esperados de cada una de estas variables no son siempre claros. Los estudios existentes habitualmente encuentran un impacto significativo del crecimiento económico sobre la creación de empresas, pero la relación encontrada no es siempre positiva, en especial en estudios que utilizan datos agregados (Highfield & Smiley 1987). En el caso del impacto del desempleo sobre la entrada de empresas, se han encontrado impactos positivos en el caso de algunos países (como Francia), pero negativos en otros (Audretsch 1995; Reynolds & Storey 1993; Carre 2002; Santarelli et al 2009)

A la hora de considerar la decisión de crear una CT se debería tomar en cuenta la alternativa de ser contratado por una EC y la misma dependerá de los ingresos esperados de cada opción. Además de dichas variables la decisión también dependerá del riesgo de desempleo, el rendimiento de inversiones alternativas, el riesgo de bancarrota y factores no pecuniarios como preferencia por la independencia o la aversión al riesgo (Cressy 2000). Sin embargo, un emprendedor podría no querer compartir los excedentes esperados de la creación de una empresa, como sería el caso si optase por una CT. Crear una cooperativa implica repartir los excedentes y compartir el poder con los miembros actuales y futuros de la empresa (Ben-Ner 1987).

Conte y Jones (1991) proponen un modelo en donde interactúan potenciales fundadores de una CT con una riqueza personal reducida y sin habilidades gerenciales. En dicho modelo, estas personas no tienen acceso al mercado de capitales tal como suele suponerse en los modelos de emprendedores individuales. Estos emprendedores tendrán que elegir entre diferentes opciones: ser asalariados en una EC; crear individualmente una EC o crear una CT. Una mayor aversión al riesgo hará más atractiva a la opción cooperativa, ya que en este tipo de empresas se reparten tanto los excedentes como las pérdidas. El empleo en una EC podría ser preferido al ingreso variable del mismo nivel promedio en una CT. Sin embargo, dicha preferencia se verá reducida cuando aumenta el riesgo de desempleo o disminuyen los salarios en las EC.

La falta de acceso al capital puede ser una razón para cooperativizarse, muchos cooperativistas podrían necesitarse mutuamente como financiadores o garantía. Sin embargo, las desigualdades en la distribución de la riqueza, que afectan el estatus de las personas en los mercados financieros, influyen crucialmente la proporción de empresas de trabajadores (Bowles y

17- Una discusión más detallada de toda esta literatura puede encontrarse en Burdín y Dean (2008).

Gintis 1996). Las restricciones de riqueza de los potenciales cooperativistas en interacción con las fallas propias del mercado financiero explicarían la imposibilidad de acceder al mercado de créditos en condiciones razonables bloqueando la formación de las cooperativas. En esta línea, se ha señalado también que, desde el punto de vista de las instituciones financieras, el trato con una organización “extraña” podría ser una fuente adicional de riesgo. La alineación de los incentivos de una empresa democrática tendría mayores costos que en el caso de una EC donde las decisiones importantes las toman pocas personas (Gintis 1989).

La relación entre la formación de cooperativas y el ciclo económico ha sido un tópico recurrente en la literatura sobre empresas gestionadas por sus trabajadores. La relación entre ambos fenómenos se explicaría por el aumento de los potenciales emprendedores y la caída del costo de oportunidad de las actividades emprendedoras en relación al empleo asalariado en los contextos de alto desempleo. La creación de CT puede ser una alternativa atractiva para trabajadores despedidos con un conjunto de habilidades específicas a un sector de la producción (Dow 2003). No obstante, el desempleo podría afectar negativamente el nivel de riqueza de los trabajadores, aumentar la aversión al riesgo de los mismos y potenciar las restricciones en los mercados financieros (Cressy 2000). Por otro lado, Ben-Ner (1988b) argumenta que en los períodos de crisis serían más fáciles las reestructuraciones de EC con problemas financieros. Los trabajadores estarían más dispuestos a aceptar reducciones en sus ingresos para asegurar la viabilidad de las empresas como condición para tener una mayor seguridad en el empleo. Para ello, antes que ceder a los propietarios las ganancias resultantes de dichas concesiones, preferirán gestionar la empresa por sí mismos. De hecho Ben-Ner (1988b) señala que si bien las recesiones ofrecen oportunidades a la recuperación de EC por parte de cooperativistas, este tipo de entrada también se hace más atractiva para EC. El efecto predicho del ciclo sobre la entrada de CT parece por lo tanto ambiguo, aunque parecería probable que sea más contracíclico en las CT.

Además de la teoría sobre la creación de cooperativas que se explican en el ciclo económico, se han propuesto otras hipótesis. Pérotin (2006) también señala que el interés en las formas cooperativas, estaría más expandida entre las personas que apoyan las políticas de izquierda. Por lo tanto, la probabilidad de creación de CT podría estar influenciada por la alternancia en el gobierno. Las administraciones de izquierda aun sin subsidiar a las CT podrán crear agencias de apoyo o un marco regulatorio favorable. Además, la cantidad de potenciales cooperativistas puede aumentar cuando las personas se inclinan mayormente por la igualdad y cuestionan el status quo, y por lo tanto votan a la izquierda.

Otra hipótesis proviene de la literatura de la ecología organizacional. La teoría de la dependencia de la densidad de Carroll y Hannan (1989) plantea que las nuevas creaciones en cualquier población de organizaciones es una función positiva (con concavidad negativa) de la densidad o tamaño de la población al comienzo del período. La concavidad estaría dada por la existencia de un trade-off entre los efectos de la legitimidad y la competencia. Cuando la densidad es baja, incluso un bajo número de creaciones puede tener un fuerte efecto legitimador, al demostrar la viabilidad de la nueva forma organizativa y ofreciendo un ejemplo concreto a imitar. Las cooperativas en general podrían ser vulnerables a los elementos vinculados a su legitimidad dada

la larga historia de escepticismo sobre su viabilidad como forma organizativa (Russell 1995). Sin embargo, a medida que la población aumenta, los efectos de legitimación se diluyen y cobran mayor relevancia los de la competencia. A partir de cierto punto, la competencia por recursos o mercados desincentivaría a las nuevas creaciones. Según Russell (1995) este podría ser el caso de la competencia por atraer a la limitada oferta de trabajadores interesados en ayudar a crear una nueva cooperativa.

Otra explicación sobre el efecto de la densidad de cooperativas sobre las nuevas creaciones de estas empresas ha sido sugerido por Smith (2001). El autor señala que algunos estudios de casos de conglomerados de cooperativas han ayudado a explicar el éxito de los mismos a través de su habilidad de generar endógenamente una red de instituciones de apoyo. Una vez los conglomerados de cooperativas están funcionando surgen economías de escala externas que disminuyen los costos de formación de nuevas cooperativas. Una vez la presencia de cooperativas en la economía ha alcanzado un nivel crítico, surgen nuevas relaciones, basadas en la confianza y la reputación, que reducen los costos de transacción para instituciones financieras, clientes o proveedores de cooperativas. Sin embargo, en el mundo existen muy pocas experiencias de conglomerados u otras formas de integración de CT. Esta comprobación llevó a Joshi y Smith (2008) a desarrollar un modelo que respaldaría la hipótesis de que las EC tendrían mayores incentivos que las cooperativas a la formación de este tipo de agrupamientos y la ausencia de conglomerados de cooperativas generaría, a su vez, un desincentivo a los agentes individuales a la formación de nuevas cooperativas.

Los determinantes de la entrada de cooperativas de trabajadores podrían resumirse como:

$$\text{Entrada CT} = E(p, g, u, r, P, D, D^2) \quad (2)$$

Donde P representa el ciclo político, D la densidad de CT y D^2 su cuadrado. Esta última variable se agrega para determinar la posible existencia de una relación no lineal entre la densidad de CT y el nacimiento de las mismas.

Por otro lado, la literatura teórica ha hecho un mayor énfasis en las razones que explicarían la baja presencia de CT en las economías de mercado por deficiencias propias que se traducirían en mayores tasas de fracaso. La teoría convencional sobre salida de EC la ha explicado a partir del costo de oportunidad de mantener la empresa funcionando y por lo tanto considera los retornos esperados de realizar inversiones alternativas, así como los ingresos esperados de ser empleado en una EC (lo cual implica considerar tanto al salario como a las probabilidades de quedar desempleado). Mientras la literatura sobre el fracaso de las CT ha hecho énfasis en los problemas a la hora de expandir su empleo, o bien dada la presencia de una gran inelasticidad del empleo ante cambios en el precio del producto de la empresa (Steinherr y Thisse 1979; Brewer y Browning 1982), o bien gracias a la existencia de un comportamiento perverso que implica la presencia de una curva de oferta con pendiente negativa que reduce la producción ante aumentos del precio del producto (Ward 1958). Por otro lado, entre los elementos que afectan el funcionamiento de las CT se ha resaltado la presencia eventual de problemas de subinversión (Furubotn 1976; Jensen y Meckling 1979; Pejovich 1992) y los costos de la toma de decisiones

colectivas, particularmente cuando la composición de los trabajadores-socios es heterogénea (Hansmann 1996).

Asimismo, ha recibido bastante atención el fenómeno de la “degeneración cooperativa”, o sea la transformación de una cooperativa de trabajadores en una empresa convencional. En este sentido, Ben-Ner (1984) sostiene que las CT exitosas, definidas como las cooperativas donde los socios ganan más de lo que podrían ganar en un empleo alternativo, progresivamente sustituirán a los socios “costosos” que dejan la empresa por trabajadores asalariados “no costosos”, y que no participan de la toma de decisiones ni de la distribución de excedentes ni del proceso de toma de decisiones. A largo plazo, la participación de los socios en el empleo total de la cooperativa cae y la organización se transforma gradualmente en una EC.

A partir de este modelo, Ben-Ner (1988b) extrae conclusiones sobre el ciclo de vida de las cooperativas. Las CT solo surgirían en ramas marginales en las que las EC no tienen incentivos a entrar ya que obtendrían beneficios negativos. En ramas donde las EC son rentables las CT serán organizaciones inestables con una tendencia permanente a la degeneración, en virtud de los incentivos que se generan a la contratación de empleados. Las condiciones utilizadas para caracterizar a una rama marginal (beneficios negativos de la EC) pueden extenderse coyunturalmente a otras ramas en períodos de recesión, precisamente cuando es habitual la formación de nuevas CT a partir de la recuperación de EC quebradas. De acuerdo a Ben-Ner, si se modificaran las circunstancias, la CT comenzará un proceso de sustitución de socios por asalariados hasta convertirse en una EC.

Además de las eventuales desventajas de las CT frente a las EC, también se han destacado las potenciales ventajas de las cooperativas ante las empresas convencionales. La participación de los trabajadores en la gestión, la propiedad y los excedentes económicos generaría una estructura de incentivos más adecuada para que los trabajadores provean voluntariamente un mayor esfuerzo laboral. Por otro lado, la mayor estabilidad laboral que caracteriza de las empresas cooperativas, podría favorecer una mayor acumulación de capital humano específico a la empresa y promover las innovaciones incrementales que se basan en el conocimiento de los trabajadores (Elster y Moene 1993). Además, en las EC se generan mayores gastos improductivos asociados a la supervisión y vigilancia del proceso de trabajo, los que serían menos necesarios en una CT, una vez que se han eliminado los conflictos de intereses y la incompatibilidad de incentivos entre los trabajadores y los propietarios. Dichos costos de supervisión podrían ser parcialmente sustituidos por el control horizontal entre trabajadores (Ben-Ner 1988b; Bowles y Gintis 1996).¹⁸ Las salidas de las empresas capitalistas incluyen tanto los casos de fusiones y adquisiciones como los casos de disolución de las empresas. Estos últimos son vistos como parte del proceso de destrucción creadora de las economías capitalistas. Durante los períodos de contracción de la demanda, las empresas menos eficientes, aquellas a las cuales les resulte más difícil ajustarse a

18- La mayor productividad de las cooperativas y los menores costos de supervisión han sido documentados en diversos estudios empíricos (Berman y Berman 1989; Bartlett et al. 1992; Craig et al. 1995), así como también la mayor estabilidad laboral (Craig y Pencavel 1992; Pencavel, Pistaferri, y Schivardi 2006; Burdín y Dean 2009).

los cambios de las condiciones del mercado, tenderán a cerrar en mayor medida. De este modo se espera que las salidas por disolución de las EC sigan un patrón contracíclico (Campbell 1998, Ottaviano 2011). Sin embargo, las tasas de salida de las EC suelen mostrar un comportamiento relativamente estable, con variaciones pequeñas (Dunne et al 2005).

Respecto al vínculo entre el ciclo económico y el cierre de cooperativas, Ben-Ner (1988b) ha señalado que las CT podrían cerrar durante los períodos de recuperación y crecimiento ya que el aumento de excedentes distribuidos puede estar asociado a incrementos en la incertidumbre, que aumenta el atractivo del empleo convencional en una EC con un ingreso fijo. Sin embargo, parece poco probable que un miembro de una CT decida cerrar su empresa en un período de crecimiento solo para obtener un ingreso fijo. Aun así sí parece razonable pensar que las CT pierdan en estos períodos parte de su atractivo en momentos que bajan los riesgos de desempleo. En el caso de los períodos de recesión, qué tanto fracasarían las CT no está claro. Por ejemplo, los miembros de CT podrían estar dispuestos a aceptar salarios más bajos que inversores comunes antes de cerrar la empresa. Por esta razón las tasas de salida de CT podrían ser menores a lo largo del ciclo económico y el efecto de las recesiones ser aun ambiguo.

Una buena parte de la literatura económica sobre CT, tanto teórica como empírica, ha señalado que este tipo de empresas estarían menos interesadas en la obtención de excedentes, dándole también importancia a la estabilidad laboral de sus miembros (Domar, 1966; Kahana & Nitzan, 1989; Craig & Pencavel 1993; Burdín & Dean 2012). Por otro lado, trabajos empíricos previos sugieren que las CT exhiben mayores tasas de sobrevivencia que las EC (Burdín 2014). Estos elementos sugieren que las CT podrían mostrar menos salidas que las EC, en especial durante los períodos de contracción económica.

3. *Antecedentes empíricos*

Existen pocos estudios que hayan estimado comparativamente patrones de formación y sobrevivencia de empresas cooperativas y empresas convencionales. Por ejemplo, Ben-Ner (1988a) cuantificó las tasas de nacimiento en varios países europeos entre 1976 y 1984. En dicho período, las CT crecieron un 11.4% en Francia, 24.5% en Holanda y 35.3% en Inglaterra. En relación a los patrones de mortalidad, el mismo estudio estima tasas promedio de 6.9% para Francia, 9.3% para Italia, 6.3% para Inglaterra e indica que, en general, las cooperativas salen favorecidas en la comparación con las empresas convencionales. Para el caso de Inglaterra, el autor estima la función de riesgo para ambos grupos de empresas – controlando por la edad de las mismas – para el periodo 1974-1986, encontrando que la probabilidad de disolución es menor en las CT.

Diversos trabajos se han propuesto determinar empíricamente la relación entre los patrones de formación de empresas cooperativas y diferentes grupos de variables. La elección de dichas variables ha tratado de reflejar los impactos del ciclo económico y de las características regionales, sectoriales o institucionales en la formación o disolución de CT.

Sin embargo, la evidencia dista de ser concluyente. Ben-Ner (1988a) afirma que el proceso creciente de formación de CT en varios países de Europa desde mediados de los setenta se dio en

un contexto de estancamiento económico relativo y desempleo creciente.

El primer análisis que buscó contrastar algunas de las hipótesis señaladas en el marco teórico utilizando métodos econométricos, fue realizado por Staber (1989). Utilizando datos de las provincias marítimas atlánticas de Canadá para el período 1940-1987, analiza los determinantes de la formación de nuevas CT. Entre sus resultados se destaca que no encuentra una relación significativa entre la formación de nuevas CT y el ciclo económico. Mientras, sí encuentra una relación positiva (a tasa decreciente) entre la creación de estas empresas y los nacimientos y muertes previos. Sin embargo, la relación encontrada respecto a la densidad previa de CT fue no lineal, pero con concavidad negativa. Indicando que la creación de CT se vería favorecida por un bajo número de cooperativas previamente instaladas.

En un trabajo posterior Staber (1992) analiza los determinantes de la disolución de las CT. Utilizando en este caso los mismos datos, pero para el período 1900-1987. En este estudio, no encuentra evidencia de que exista una relación significativa entre la muerte de CT y el ciclo económico o el número previo de cooperativas existentes.

En el mismo año Russell y Hanneman (1992) analizan el caso del ciclo económico y las cooperativas de trabajadores en Israel en el período 1951-1988. Los autores no encuentran evidencia concluyente de que la formación y disolución de estas empresas sigan un patrón contracíclico. Por un lado, encuentran que las CT tienden a formarse en períodos de bajo desempleo. Por otro lado, en algunas especificaciones la formación de cooperativas sigue un patrón contracíclico en relación a la evolución del PBI. Por último, encuentra que la creación de CT está fuertemente relacionada al signo político del partido gobernante.

Staber (1993) retoma el tema, utilizando los datos de Canadá en el período 1900-1987 para estimar modelos Logit, no encontrando una relación significativa ni entre la probabilidad de que se cree una cooperativa y el contexto macroeconómico, ni entre la probabilidad de su disolución y el ciclo económico.

Russell (1995) retoma el análisis de las cooperativas en Israel. Utilizando datos del período 1924-1992 se centra en el análisis de los efectos de los procesos demográficos y del ambiente político y social en la formación de las CT. En este sentido, encuentra un comportamiento no lineal de la formación de las cooperativas en relación a las variables demográficas. Según sus resultados, la creación de CT estaría relacionada positivamente, pero en forma decreciente con el número preexistente de estas empresas. La formación reciente de cooperativas tendría un efecto positivo y decreciente sobre la creación de CT, mientras el efecto de la disolución reciente de estas empresas tendría un efecto negativo y decreciente. Por otro lado, y a diferencia del resultado encontrado en su estudio anterior con Hanneman, no encuentra ninguna relación significativa entre la formación de CT y las variables vinculadas al ciclo económico (Desempleo y PBI).

Pérotin (2006) comparó los patrones de formación de EC y CT francesas en el período 1971-2002, y encontró que la entrada de empresas cooperativas es contracíclica, aumentando en períodos de menor crecimiento económico, a la inversa de lo sucedido con las EC. El desempleo solo tendría efectos negativos sobre la formación de empresas convencionales, sin generar impactos sobre la creación de CT. Al igual que Russell y Hanneman (1992), encuentra una relación positiva

entre la formación de cooperativas y la presencia de un gobierno de izquierda. Asimismo, en coincidencia con Russell (1995), encuentra que la cantidad de CT preexistentes tiene un impacto positivo pero decreciente con la creación de CT. Por otro lado, la autora no encuentra diferencias significativas en cuanto a la influencia del ciclo económico sobre los patrones de disolución de ambos grupos de empresas.

Más recientemente Podivinsky y Stewart (2007) analizaron los determinantes sectoriales, tales como la intensidad en el uso del capital y los riesgos y beneficios esperados, sobre la formación de empresas cooperativas en el Reino Unido para el período 1980 – 1985. Al incorporar como variable de control a la tasa de crecimiento del PBI, no encuentran una relación significativa entre dichas entradas y el ciclo económico.

Arando et al (2009) analizan los determinantes de la formación de CT y EC (considerando por separado sociedades anónimas –SA- y sociedades de responsabilidad limitada -SRL-) utilizando datos del País Vasco. Encuentran que la formación de CT sigue un patrón contracíclico al considerar la evolución del PBI. Sin embargo, también llegan al mismo resultado al considerar la formación de EC bajo la forma jurídica de SA. Tampoco según este estudio la evolución de la tasa de desempleo estaría relacionada a la formación de CT. Por otro lado, los autores encuentran que mayores tasas de desempleo estarían positivamente relacionadas con la formación de nuevas EC bajo la forma jurídica de SRL. A un resultado similar se llega en Arando (2006). Arando et al (2012) utilizan los mismos datos regionales del País Vasco para analizar el impacto de la aglomeración de CT sobre su formación. Encuentran que la formación de CT está positivamente relacionada tanto con el número de cooperativas preexistentes en la misma rama, como con el número de CT preexistentes en la misma región, pero en otras ramas. Por último, encuentran una relación positiva entre la creación de cooperativas y el desempleo a nivel del municipio donde se forma la cooperativa, pero no con el desempleo agregado de toda la región (provincia).

En un trabajo más reciente, Kalmi (2013) realiza un análisis comparativo de entradas de CT y EC utilizando datos de 78 regiones de Finlandia en el período 1995-2005. Su trabajo encuentra una relación positiva entre la tasa de desempleo y la entrada de CT, mientras dicha relación es negativa en el caso de las EC. El crecimiento de la demanda no tendría efecto sobre la creación de cooperativas de trabajadores, mientras que tendría un efecto positivo sobre la entrada de EC. Por otro lado, no resulta significativa la relación entre la entrada de CT y la presencia previa de este tipo de empresas, siendo positiva dicha relación para las empresas capitalistas. Por último, encuentra que la entrada de CT depende positivamente de la existencia de estructuras de apoyo institucional principalmente de asesoramiento. En el Cuadro 2 puede verse una síntesis de la revisión de literatura empírica.

Cuadro 2: Trabajos empíricos sobre entradas y salidas de CT

	Datos utilizados	Comparación con Empresas Capitalistas	Variable Dependiente	Determinantes considerados
Staber (1989)	Canadá 1940-1987	No	Creación	-Dinámica -Densidad -Ciclo económico -Carga impositiva
Russell y Hanneman (1992)	Israel 1951-1988	No	Creación y Disolución	-Ciclo económico -Ciclo político
Staber (1992)	Canadá 1900-1987	No	Disolución	-Densidad -Ciclo económico
Staber (1993)	Canadá 1900-1987	No	Creación y Disolución	-Densidad -Ciclo económico
Russell (1995)	Israel 1924-1992	No	Creación	-Dinámica -Densidad -Ciclo económico -Ciclo político
Pérotin (2006)	Francia 1971-2002	Si	Creación y Disolución	-Densidad -Ciclo económico -Ciclo político
Arando (2006)	País Vasco 1993-2003	Si	Creación	-Dinámica -Ciclo económico -Concentración de mercado
Podivinsky y Stewart (2007)	Reino Unido 1980-1985	No	Creación	-Ciclo económico -Características sectoriales
Arando et al (2009)	País Vasco 1993-2003	Si	Creación	-Dinámica -Densidad -Ciclo económico -Concentración de mercado
Gagliardi (2009)	Italia 1998-2003	Si	Creación	-Desarrollo financiero
Arando et al (2012)	País Vasco 1995-2002	No	Creación	-Ciclo económico -Aglomeración geográfica
Kalmi (2013)	Finlandia 1995-2005	Si	Creación	-Ciclo económico -Apoyo institucional

- Fuentes de información y estrategia empírica

1. *Estrategia de investigación*

Las preguntas ordenadoras de la presente investigación son las siguientes: ¿Las CT enfrentan tasas de entrada o salida diferentes a las EC? ¿Dichas entradas y salidas tienen un comportamiento anticíclico respecto a la evolución del PBI? ¿Las entradas y salidas mencionadas están asociadas al ciclo económico de manera distinta a las entradas y salidas de las EC?

El estudio utiliza datos de corte longitudinal a nivel de empresa provenientes de los registros de

Historia Laboral del Banco de Previsión Social. Estos registros administrativos se encuentran disponibles en el BPS a partir de 1996, lo cual permite contar con información sobre las empresas a partir de esa fecha. Se dispone de un panel de datos mensuales con información sobre cantidad de empresas del universo de cooperativas de producción (CP) registradas entre abril de 1996 y diciembre de 2013. En la medida que se dispone de microdatos por empresa y que la empresa conserva su identificación, puede observarse la "historia" de cada una de las cooperativas, identificando "nacimientos" y "muertes". Asimismo, y a los efectos de contar con un grupo de control adecuado, se utilizan los datos del universo de empresas registradas en el BPS para igual período. En función de que una parte de la disponibilidad de datos de las variables explicativas solo está disponible en forma trimestral, las estimaciones econométricas realizadas utilizan datos trimestrales.

2. *Empresa Capitalista vs Cooperativa de Trabajadores: delimitación operativa*

La definición conceptual esbozada en la sección 2 caracteriza a una empresa autogestionada pura. Sin embargo, en la práctica son muy pocas las empresas que se ajustan estrictamente a dicha definición, alejándose en mayor o menor medida en algunos de los puntos enumerados. En este sentido, un problema metodológico consistió en identificar las empresas que más se aproximaran a los atributos organizacionales de interés.

De las formas jurídicas que adoptan las empresas uruguayas la que claramente se encuentra más próxima a la definición conceptual es la denominada "Cooperativa de Producción" (CP). Sin embargo, la adhesión al criterio jurídico no resulta enteramente satisfactoria dado que en este grupo coexisten tipos organizacionales muy diferentes. Particularmente, constituye una práctica habitual de las cooperativas la contratación de empleados, lo que supone un alejamiento de las condiciones teóricas definidas.

Para evaluar el grado de alejamiento de las CP de la definición propuesta se tomará como indicador la relación entre cantidad de trabajadores asalariados y trabajadores socios en cada empresa. Se opta por un criterio de delimitación apoyado en una justificación institucional. El criterio adoptado se basó en la ley N° 17.794 de 2004 que establece los requisitos para que las cooperativas de trabajo accedan a algunas exoneraciones tributarias. En este sentido, se clasifica a las cooperativas de producción (CP) en dos tipos. Por un lado, las Cooperativas de Trabajadores (CT) son aquellas que satisfacen las siguientes condiciones: i) el ratio asalariados/socios es menor o igual a 0.2 (admitiendo en cualquier caso la presencia de hasta 2 empleados), ii) el número de asalariados no es mayor a 50 y iii) el número de socios no es menor a 6. Estas son las cooperativas que constituyen el centro de interés de la presente investigación. Por otro lado, a las cooperativas que no cumplieron con alguno de estos requisitos se las clasifica como "Otras Cooperativas de Producción (OCP)".

Por otro lado, en la medida que la ley uruguaya prohíbe que las CT tengan menos de seis trabajadores, se optó por excluir del análisis a las EC que no alcanzasen dicha cifra.

3. Modelo de Análisis

En este trabajo se aplica una metodología similar a la utilizada por Perotín (2006) y Arando et al (2012).¹⁹ Se estima el modelo para las CT y EC por separado. Luego se comparan los coeficientes estimados. Modelo para entradas:

$$E_{it} = f(t_{it}, g_{it}, u_{it}, r_{it}, f_{it}, P_{it}, I_{it}, D_{it}, D_{it}^2) \quad (3)$$

donde: t_{it} es el tipo de cambio real efectivo (TCRE) que afecta en el trimestre t al tipo de empresa i ; g_{it} es la variación del PBI; u_{it} es la tasa de desempleo; r_{it} es la tasa de interés real de largo plazo; D_{it} es la densidad organizativa (el número de empresas existente); D_{it}^2 es la densidad organizativa al cuadrado; P_{it} es una variable *dummy* que toma el valor uno en los trimestres en donde el gobierno está en manos de la izquierda y cero en otro caso; I_{it} es un indicador de la orientación ideológica de la sociedad. El mismo surge de la autoidentificación de los encuestados en una escala del cero (extrema izquierda) a diez (extrema derecha). La inclusión de estas variables por separado permite distinguir los efectos de los dos motivos señalados por Pérotin (2006) por los cuales la presencia de un gobierno de izquierda puede favorecer la formación de cooperativas. E_{it} es el número de entradas, el número de nuevas empresas registradas en el año t (en el caso de las CT incluye tanto las cooperativas creadas *de novo*, como las recuperadas). Todas las variables se han rezagado un año salvo densidad, siguiendo la literatura sobre el tema que supone que la creación de una empresa no es instantánea y lleva cierto tiempo. Al modelo se agregan dos variables de control para considerar algunas especificidades de la economía uruguaya. En primer lugar, se incluyó la variación del tipo de cambio efectivo real. Este es un indicador elaborado por el Banco Central del Uruguay y que agrega los tipos de cambio bilaterales de Uruguay con sus nueve principales socios comerciales. La inclusión de esta variable se justifica en el hecho de que Uruguay es una economía abierta y pequeña. Por lo tanto, la evolución del tipo de cambio afecta fuertemente la competitividad de las empresas de los sectores transables. En segundo lugar, se agrega como variable de control un indicador de presión fiscal de la seguridad social. Dicho indicador es la relación entre la recaudación del sistema de seguridad social en relación al PBI. Su inclusión se justifica en el alto grado de informalidad de la economía uruguaya. En 2013 un 24% de los trabajadores uruguayos no estaba registrado en la seguridad social, habiendo superado dicho porcentaje un 40% en 2004. En la medida que los datos utilizados en el presente trabajo provienen de los registros de la seguridad social, debe contemplarse el hecho de que los empresarios uruguayos podrían decidir estar registrados o no y que dicha decisión dependa del costo que tenga para el empresario.

Modelo para salidas:

$$S_{it} = f(t_{it}, g_{it}, u_{it}, r_{it}, f_{it}, P_{it}, I_{it}, D_{it}, D_{it}^2, E_{it-2}) \quad (4)$$

donde: S_{it} es el número de salidas (el número de empresas que cierra en el período) y las variables explicativas son las mismas que las utilizadas en el modelo de entradas salvo por E_{it-2} que es

19- Un análisis complementario al utilizado en el presente trabajo se puede encontrar en Burdín (2013; 2014). En el primero de dichos trabajos se analizan los determinantes de la sobrevivencia de CT y EC, mientras que en el segundo se estudia el efecto de la desigualdad salarial en los procesos de surgimiento de CT.

el número de entradas. Dicha variable se incluye ya que una mayor entrada de empresas en períodos anteriores aumenta el número de potenciales empresas que pueden fracasar.

Se incorpora en el modelo explicativo de los determinantes del número de cierre de las empresas el número de empresas creadas dos períodos atrás. Dicha incorporación se justifica en que una mayor proporción de empresas nuevas entre las existentes, en la medida que las empresas nuevas tienen mayor probabilidad de cerrar, puede producir un mayor número de salidas.

En este caso los niveles de creación y el número de cierres se supone que resultan de un proceso que se distribuye independientemente Poisson condicionado a los valores de las variables explicativas. Por lo tanto, en cada período, el logaritmo del número esperado de entradas y salidas es una función lineal de las variables independientes. Formalmente, los niveles de creación y_i , se suponen que son observaciones de una variable discreta distribuidas Poisson independientes, con parámetro μ_i (5)

En este caso la media y la varianza del parámetro está dado por la siguiente función exponencial.

$$E(y_i/x_i) = V(y_i/x_i) = \mu_i = \exp(x_i' \beta) \quad (6)$$

x es el vector de variables exógenas, β es el vector de parámetros a estimar y μ_i es el número esperado de creaciones o cierres. Por lo tanto, los elementos de β representan semielasticidades. En la medida que los datos no presentan sobredispersión (ver cuadro 3), no resulta necesario utilizar regresiones que asuman una distribución binomial negativa.

Por último, se incluyen variables dummies trimestrales para controlar la estacionalidad de los datos y la recaudación del BPS vía aportes. La inclusión de esta última variable se justifica en que, al provenir los datos de los registros de seguridad social, los niveles de entradas y salidas de empresas podrían verse afectados por dicha variable, la cual tiene un comportamiento procíclico. De no incluirse, una baja respuesta de las variables dependientes a los cambios en el PBI podría estar escondiendo un efecto atenuación por los cambios en la presión tributaria que alteraría las decisiones de formalización de las empresas. Cabe aclarar que lo que se identifica como entradas o salidas en la base de datos es el momento de formalización de la empresa y de su salida del registro del BPS, y no el momento de creación o disolución efectiva de la empresa.

4. *Limitaciones*

En la medida que la información empleada proviene de los registros administrativos de la seguridad social, la misma podría conducir a algunos problemas de medida en las variables de interés. Una potencial limitación refiere a la posible existencia de capacidades de subregistro diferenciales según el tipo de empresa. La información utilizada podría estar subvalorando la cantidad de empresas, no captando situaciones "en negro". Sin embargo, aunque no exista evidencia de que el fenómeno del subregistro sea menos problemático en el caso de las cooperativas, dado que en esta investigación se busca encontrar respuestas diferenciales entre CT y EC en términos relativos, no es un problema que ambos tipos de empresas tengan diferentes niveles de subregistro si las diferencias relativas resultan estables en el tiempo. En cambio, sí

resulta problemático que, frente a determinados cambios en el entorno económico, los niveles de subregistro varíen de forma diferente según el tipo de empresa.

Otras limitantes provienen del hecho de que no es posible observar otros atributos de las empresas y del proceso de decisión. Por ejemplo, la presencia de trabajadores asalariados no registrados, la existencia de socios capitalistas con derechos de control o criterios de proporcionalidad en la influencia política de los socios en función del capital aportado podrían violar la definición conceptual adoptada. En este sentido, podría existir cierta brecha entre lo que conceptualmente se considera como una CT y la especificación operativamente factible de dicha definición. La delimitación operativa pone énfasis en el control formal de la organización, pero al mismo tiempo busca superar los criterios meramente jurídicos. Por otro lado, no es posible distinguir a las denominadas “cooperativas truchas” o “seudo – cooperativas”. Asimismo, tampoco se tiene información que permita distinguir a las EC donde los trabajadores tengan cierta participación e influencia en las decisiones. Por otro lado, no se puede distinguir en la base de datos los casos de fusiones o absorciones entre EC, que aparecen como muertes de las mismas cuando claramente no tiene porqué tratarse de empresas que fracasan.

5. *El contexto macroeconómico y político*

¿Cuál fue el contexto macroeconómico en el que operaron las empresas en el período analizado? Entre 1996 y 1998, la economía uruguaya creció a tasas relativamente elevadas, en línea con lo acontecido durante casi toda la década del noventa. Sin embargo, el deterioro del contexto regional y las debilidades propias del patrón de crecimiento de los años previos se conjugaron para explicar hacia 1999 el comienzo de un período recesivo que se convertirá en crisis abierta hacia el año 2002. Sólo en ese año la actividad económica se contrajo un 7.7% (ver cuadro 3). Este proceso repercutió en el mercado laboral. La tasa desempleo aumentó sistemáticamente, llegando a un 20% y la ocupación cayó. Por otro lado, el poder de compra promedio de los salarios privados tuvo una leve tendencia al aumento hasta el año 2000, momento a partir del cual comenzó a caer. Dicha caída, que continuó hasta principios de 2004, fue particularmente pronunciada en el año 2002.

Cuadro 3: Medias de variables independientes utilizadas (1996-2013)

	96-98	99-03	04-07	08-13
TCRE (variación anual)	-1.99%	2.78%	-3.96%	-6.2%
PBI (variación anual)	5.64%	-2.9%	6.12%	5.6%
Tasa de interés	44.3%	66.6%	15.1%	9.1%
Tasa de desempleo	11.2%	14.1%	12.6%	7.6%
Izquierda en el gobierno	0	0	0.71	1
Autodefinición ideológica	5.41	5.23	4.75	4.58
Densidad de CT	178.0	205.2	236.6	242.8
Densidad de CP	271.0	288.3	332.5	372.8
Densidad de EC (todas las ramas)	12453.2	11348.9	11915.8	14536.1
Densidad de EC (ramas con CT)	10410.3	9483.6	10026.8	12201.3

Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCU, INE, BPS y Latinobarómetro

Desde 2003 la economía de Uruguay inicia un período de recuperación, con una caída del desempleo y un aumento paulatino de los salarios reales. En el caso de los salarios, el proceso de recuperación recién se consolida a partir del año 2005. El período expansivo comenzado en 2003 ha continuado sin interrupciones hasta el último registro disponible (año 2013), consolidándose el mayor período de crecimiento de los últimos 50 años. La tasa de desempleo promedio del subperíodo 2009-2013 fue la más baja desde que la misma es calculada.

Uruguay ha sido tradicionalmente gobernado por dos partidos de derecha o centro derecha (el Partido Colorado y el Partido Nacional). En las elecciones de 2004 ganó por primera vez un partido de izquierda (el Frente Amplio) y fue reelecto en 2009. Los índices elaborados a partir de la autodefinición ideológica han mostrado una tendencia al corrimiento hacia la izquierda de la sociedad ideológica en las últimas dos décadas. Durante todo el período analizado aumentó el número de cooperativas de trabajadores, mientras en número de empresas capitalistas siguió un patrón procíclico.

4. Principales resultados

En la presente sección se realiza una descripción inicial de la evolución de las tasas de nacimiento y las tasas de mortalidad según tipo de empresa. Posteriormente se presentan los resultados econométricos.²⁰

Según se puede ver en el Cuadro 4 las CT muestran tasas de nacimiento menores a las exhibidas por las EC en todos los años considerados. Concretamente, la tasa media de formación fue de 3.1% y 5.5% para CT y EC respectivamente en el período 1997-2013.

Cuadro 4: Tasas de nacimiento según tipo de empresa 1996-2013 (excluye microempresas)

	EC (todas las ramas)	CT
1997	8.9%	3.9%
1998	5.6%	3.5%
1999	4.5%	2.1%
2000	4.0%	2.5%
2001	3.8%	2.9%
2002	2.9%	2.0%
2003	4.0%	3.5%
2004	5.9%	3.3%
2005	6.7%	4.3%
2006	6.6%	3.3%
2007	6.8%	3.4%
2008	6.7%	2.4%
2009	5.1%	2.2%
2010	5.8%	3.7%
2011	5.8%	2.9%
2012	5.4%	3.9%
2013	4.9%	3.0%

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos del BPS

20- Una descripción más detallada de la evolución de las tasas de nacimiento, las tasas de mortalidad y las tasas de creación neta por tipo de empresa puede verse en Burdín y Dean (2010).

Cabe destacar, que en el subperíodo 1999-2003, que se corresponden con los años de contracción de la economía, no se registraron mayores tasas de creación de CT. Si bien las tasas de nacimiento son mayores en las EC, los años de mayores tasas para estas empresas parecen coincidir con los años de mayores tasas de nacimiento de las CT.

No obstante, hay que tener en cuenta que los nacimientos de CT fueron relativamente marginales. Considerando el total de empresas creadas en las ramas estudiadas, los nacimientos de CT apenas alcanzan el 0.2% de los nacimientos de EC (ver Cuadro 5).

Cuadro 5: Cantidad de Muertes y Nacimientos de Empresas Capitalistas y Cooperativas de Trabajadores registrados en la base de datos

Año	EC (todas las ramas)		CT		Salidas	
	Entradas	Salidas	Entradas	Totales	Disoluciones	
1996	2707	1428	25	32	12	
1997	3257	2097	21	69	10	
1998	2796	2280	25	43	8	
1999	2279	2297	15	33	11	
2000	1968	2178	18	30	8	
2001	1816	2125	22	23	17	
2002	1327	1922	16	22	14	
2003	1707	1527	31	28	16	
2004	2427	1621	30	45	14	
2005	2930	2091	40	52	15	
2006	3069	2340	31	50	20	
2007	3356	2597	32	54	33	
2008	3453	2694	23	43	19	
2009	2770	2588	21	39	14	
2010	3243	2893	33	34	11	
2011	3377	3700	27	44	20	
2012	3185	3936	38	43	21	
2013	2968	4721	31	35	17	

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos del BPS

Considerando el total de empresas, la evolución comparada de las tasas de mortalidad muestra que las CT exhiben tasas de mortalidad claramente inferiores a las EC. La tasa de mortalidad media del período fue de 1.8% y 4.9% para CT y EC respectivamente (Cuadro 6).

Cuadro 6: Tasas de mortalidad según tipo de empresa 1996-2013 (excluye microempresas)

	EC (todas las ramas)	CT (salidas por disolución)
1997	4.2%	1.9%
1998	4.5%	1.1%
1999	4.7%	1.6%
2000	4.6%	1.1%
2001	4.6%	2.2%
2002	4.5%	1.7%
2003	3.7%	1.8%
2004	3.7%	1.5%
2005	4.5%	1.6%
2006	4.8%	2.1%
2007	5.0%	3.5%
2008	4.9%	2.0%
2009	4.6%	1.5%
2010	5.0%	1.2%
2011	6.2%	2.2%
2012	6.6%	2.1%
2013	7.7%	1.6%

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos del BPS

El saldo de nacimientos y muertes de empresas se resume en procesos de creación neta positivos o negativos. En el año 2013, el número de CT fue 47% superior al registrado en 1996. Las CT exhiben tasas de creación neta sistemáticamente positivas y en la mayoría de los años superiores a las EC. Este comportamiento se dio en dos contextos económicos generales muy diferentes. En el primero, desde 1999 hasta 2002 – como se señaló más arriba- significó menores oportunidades de empleo y caída de los salarios en el sector privado capitalista. Mientras el segundo, 2003 hasta 2013, se corresponde con el período de mayor expansión económica en Uruguay en los últimos 50 años.

Cuadro 7: Medias y Errores estándar de variables dependientes utilizadas

	Media	SE
Entradas CT	6.75	3.04
Entradas CP	7.96	3.59
Entradas EC (todas las ramas)	685	172.6
Entradas EC (ramas con CT)	611.5	154
Salidas CT por disolución	3.94	2.14
Salidas CT por degeneración	6.18	5.59
Salidas CP por disolución	4.8	2.33
Salidas EC (todas las ramas)	634.3	217.1
Salidas EC (ramas con CT)	569.75	194.2

Fuente: Elaboración propia en base a microdatos del BPS

En el cuadro 7 se muestran los promedios y desvíos estándar de las entradas y salidas de cooperativas y empresas capitalistas en la base de datos. Como puede verse no se trata de un caso de sobre dispersión. Es por ello que no se considera necesario realizar las estimaciones

econométricas utilizando modelos que supongan una distribución binomial negativa.²¹

Los Cuadros 8 y 9 resumen los resultados de las estimaciones econométricas. En cada uno de ellos se muestran las estimaciones de los coeficientes para las empresas capitalistas y las estimaciones de los coeficientes para las cooperativas de trabajadores.

En la columna 1 del Cuadro 8 se observan los resultados para la estimación del nacimiento de CT y en la columna 2 para el conjunto de las CP. En la columna 3 se ven los resultados para las EC en todas las ramas de actividad y, en la columna 4, los resultados para las EC que se encuentran en ramas de actividad en donde hubo presencia de CT en el período considerado. En el caso de las EC los resultados indican que el nacimiento de las mismas se vio positivamente influido por la evolución del TCER y el PBI. Mientras una mayor tasa de interés o de desempleo tuvo un efecto negativo en la creación de EC. En este sentido se observa un claro comportamiento procíclico del nacimiento de empresas convencionales. Dicho comportamiento es el esperado por la mayor parte de la literatura teórica y está en línea con la evidencia empírica disponible. En el caso de las EC los coeficientes de las demás variables no resultaron significativos.

Cuadro 8. Estimaciones de las ecuaciones de entradas

	(1)	(2)	(3)	(4)
TCRE en t-1	0.0198	0.0132	0.0167	0.0168
	(0.0084)**	(0.0079)*	(0.0029)***	(0.0029)***
Tasa de Interés en t-1	-0.194	-0.313	-0.192	-0.207
	(0.228)	(0.251)	(0.112)*	(0.112)*
Tasa de Desempleo en t-1	0.0960	0.0768	-0.0774	-0.0807
	(0.0494)*	(0.0462)*	(0.0169)***	(0.017)***
PIB en t-1	0.0180	0.0127	0.0105	0.0106
	(0.0086)**	(0.0127)	(0.0057)*	(0.006)*
Presión fiscal en t-1	2.400	3.150	0.695	0.687
	(1.991)	(1.795)*	(0.752)	(0.762)
Gobierno de Izquierda en t-1	-0.0730	0.173	0.0422	0.0387
	(0.301)	(0.338)	(0.0677)	(0.0684)
Índice Ideológico en t-1	-0.937	-0.717	-0.0927	-0.0921
	(0.540)*	(0.427)*	(0.0943)	(0.0905)
Densidad	-0.0506	-0.0389	0.0002	0.0003
	(0.0573)	(0.0359)	(0.0003)	(0.0004)
Densidad Cuadrado	0.0001	5.20e-05	-1.33e-08	-1.96e-08
	(0.0001)	(5.62e-05)	(1.43e-08)	(2.21e-08)

21- Las estimaciones asumiendo una distribución binomial negativa fueron realizadas sin que se observen resultados sustantivamente diferentes.

Notas al Cuadro 8: Entre paréntesis se muestran los errores estándar robustos estimados. Además de las variables presentadas, las estimaciones incluyen dummies trimestrales para controlar la estacionalidad de los datos.

En el caso de las Cooperativas de Trabajadores se observa un comportamiento diferente en algunos aspectos. Por un lado, el nacimiento de este tipo de empresas no se vería afectado por los cambios de la tasa de interés. Este resultado llama la atención y podría estar mostrando una menor dependencia o menor acceso de las CT ante el mercado de créditos a la hora de financiar la creación de nuevas empresas.

Con respecto al efecto de los cambios políticos e ideológicos puede apreciarse que la presencia de un gobierno de izquierda desde 2005 no parece haber afectado positivamente al nacimiento de CT (ni tampoco al de las EC). Este resultado podría explicarse por el hecho de que el gobierno del Frente Amplio en el período 2005-2013 no implementó ningún tipo de política que favoreciera particularmente a las CT hasta 2011. En dicho año se crea el FONDES, un instrumento de financiación específica para apoyar a las empresas autogestionadas. Sin embargo, el FONDES entregó los primeros préstamos a CT en 2012. Sin embargo, sí parece ser relevante el efecto de los cambios ideológicos en la sociedad uruguaya. El coeficiente estimado que trata de captar este efecto no resultó significativo a la hora de explicar el nacimiento de las EC, pero sí el de las CT. El signo negativo observado estaría indicando que un corrimiento ideológico de la sociedad a la derecha afectaría negativamente los nacimientos de las CT. O, dicho de otro modo, el corrimiento ideológico hacia la izquierda observado en Uruguay en el período, parece haber afectado positivamente la creación de cooperativas de trabajadores.

Por otro lado, resulta llamativo el comportamiento del nacimiento de CT ante cambios en las dos principales variables que capturan los cambios en el ciclo económico. En primer lugar, las variaciones en la tasa de desempleo parecen afectar significativamente el nacimiento de este tipo de empresas. En segundo lugar, se estima un efecto positivo de los aumentos en el PBI sobre la creación de nuevas CT, que además no sería significativamente diferente del estimado para EC. Ambos resultados no se ajustan precisamente a la hipótesis de comportamiento contracíclico del nacimiento de las cooperativas predicho en el modelo de Ben-Ner (1988b). La creación de CT no se vería afectada positivamente por la contracción económica, de modo que no seguiría un patrón contracíclico. Sin embargo, sí la afectaría positivamente un mayor desempleo. Debe tenerse en cuenta que, en el período considerado, la evolución de la tasa de desempleo no acompañó siempre al PBI. La segunda mitad de la década de los 90 se caracterizó por altas tasas de crecimiento económico acompañadas de altas tasas de desempleo. En este sentido, si bien durante la crisis del año 2002 se registraron varios casos de empresas recuperadas, la caída del PBI y la consiguiente caída en la rentabilidad de las empresas, no parece haber afectado positivamente la entrada de CT. Mientras que el deterioro de las perspectivas de los trabajadores asalariados, que captura la tasa de desempleo, sí estaría generando una mayor preferencia por el autoempleo en una empresa gestionada colectivamente.

No se encuentra en línea con la literatura teórica antes reseñada el resultado estimado del

efecto de la densidad de empresas sobre el nacimiento de nuevos emprendimientos. El mismo no resulta significativo para las CT. Este resultado estaría mostrando la inexistencia de un efecto demostración o una menor importancia de las instituciones las instituciones de apoyo y cooperación para el surgimiento de nuevas cooperativas.

A la hora de considerar las salidas de las CT, se separaron los casos de “cooperativas degeneradas” de las disoluciones propiamente dichas, ya que se podría considerar que una organización deja de existir cuando se disuelve o cuando se transforma en un tipo de organización diferente (Ben-Ner 1984).²² Se trata de las cooperativas de producción que incrementaron la relación entre asalariados y socios y dejaron de calificar como cooperativas de trabajadores desde el punto de vista de la definición adoptada.²³

En el caso del Cuadro 9, la columna 5 muestra los resultados de la estimación de la ecuación de salidas para las CT debidas a la disolución de la empresa, en la columna 6 se encuentran los resultados de las salidas de CT debido a la degeneración de la cooperativa, en la columna 7 están los resultados para el conjunto de las CP, en la 8 para las EC de todas las ramas y en la 9 para las EC de las ramas donde hubo CT. En el caso de las EC resultan significativas para explicar la desaparición de este tipo de empresas el TCER y la presión fiscal, pero no las variables relacionadas al ciclo económico, la tasa de desempleo y el PBI. Tampoco resultan significativas las estimaciones de los efectos de la tasa de interés, de la presencia de un gobierno de izquierda o de los cambios ideológicos en la sociedad.

Cuadro 9. Estimaciones de las ecuaciones de salidas

	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
TCRE en t-1	0.0024 (0.00826)	0.0548 (0.0246)**	0.0049 (0.00891)	-0.0109 (0.002)***	-0.0096 (0.002)***
Tasa de Interés en t-1	-0.444 (0.302)	-0.497 (0.412)	-0.464 (0.352)	-0.0617 (0.0604)	-0.0762 (0.0654)
Tasa de Desempleo en t-1	0.124 (0.0507)**	-0.157 (0.0727)**	0.127 (0.0604)**	0.00801 (0.0140)	0.00421 (0.0150)
PIB en t-1	0.007 (0.009)	-0.0019 (0.015)	0.0098 (0.0124)	0.005 (0.0033)	0.0053 (0.0035)

22- Un contrastación de los modelos teóricos sobre degeneración de CT en base a la evidencia empírica surgida de las cooperativas uruguayas se puede ver en Dean (2014).

23- Operativamente, las cooperativas degeneradas se definieron como aquellas cooperativas nacidas como CT (relación entre asalariados y socios menor o igual al 20%) pero que fueron clasificadas como Otras Cooperativas de Producción (OCP) en virtud de que a partir de cierto momento de su vida presentaban una relación asalariados /socios superior al 20%. En cuanto al momento de degeneración, se consideró el mes/año donde la relación asalariados/socios superó por primera vez el 20%.

Presión fiscal en t-1	1.962	-1.242	2.694	0.946	1.007
	(2.446)	(2.257)	(2.072)	(0.436)**	(0.449)**
Gobierno de Izquierda en t-1	0.799	-0.628	0.172	0.100	0.0968
	(0.317)**	(0.277)**	(0.343)	(0.0820)	(0.0864)
Índice Ideológico en t-1	0.529	2.677	0.742	0.198	0.187
	(0.562)	(0.697)***	(0.373)**	(0.132)	(0.138)
Densidad	0.0096	-0.264	0.0656	-0.0005	-0.0005
	(0.0115)	(0.0957)***	(0.0496)	(0.0003)*	(0.0004)
D e n s i d a d Cuadrado	-6.91e-06	0.0006	-8.79e-05	1.87e-08	2.41e-08
	(2.63e-05)	(0.0002)***	(6.19e-05)	(1.21e-08)	(1.82e-08)
Entradas en t-2	-0.0089	0.0111	-0.0022	0.0001	0.0001
	(0.0107)	(0.0129)	(0.0086)	(3.32e-05)***	(4.10e-05)**

Notas al Cuadro 9: Entre paréntesis se muestran los errores estándar robustos estimados. Además de las variables presentadas, las estimaciones incluyen dummies trimestrales para controlar la estacionalidad de los datos.

El aumento de la competitividad de la economía, medida a través del TCER, tendría un efecto negativo sobre el cierre de EC (columnas 8 y 9), mientras que alentaría la degeneración de CT (columna 6). La tasa de interés y la variación del PBI no parecerían estar afectando el número de cierres de empresas. Por otro lado, un aumento de la tasa de desempleo tendría como impacto un aumento de los casos de cierre de CT (columna 5), mientras que afectaría negativamente la degeneración de las cooperativas. Una mayor presión fiscal estaría impactando positivamente sobre el cierre de EC, pero no afectaría a las cooperativas.

La presencia de un gobierno de izquierda tendría impactos heterogéneos. No tendría consecuencias sobre las EC, pero sí sobre las CT, aunque dicho impacto resulta llamativo. Si bien por un lado, la presencia de un gobierno de izquierda estaría asociado a un mayor número de cierres de CT, por otro lado, parecería desalentar la degeneración de estas empresas. En cuanto a las inclinaciones ideológicas de la sociedad, los cambios de este indicador no estarían afectando a las EC, mientras el impacto sobre las cooperativas es débil. Cuando se considera al conjunto de las CP (columna 7), un corrimiento a la derecha ideológica de la sociedad estaría asociado a un mayor número de cierres de cooperativas. Sin embargo, dicho resultado no sigue siendo significativo cuando se considera exclusivamente a las CT. Por otro lado, una mayor presencia de posturas de derecha estaría asociada a un mayor número de casos de degeneración de cooperativas.

Por último, la densidad de CT no estaría mostrando ningún efecto sobre la disolución de este tipo de empresas. Sin embargo, sí parecería desalentar que se den un mayor número de casos de degeneración. En este sentido, una mayor presencia previa de cooperativas, posiblemente asociada a la existencia de instituciones de soporte, no parecería afectar la creación o disolución de CT, pero sí estaría propiciando la existencia de un mayor número de CT al desalentar su

conversión en otro tipo de organización.

5. Comentarios finales

En el presente documento se estudió la existencia de diferentes respuestas de los procesos de creación y destrucción de empresas ante cambios en las variables macroeconómicas e institucionales comparando empresas capitalistas y cooperativas de trabajadores. Las estimaciones se realizaron utilizando un panel de empresas uruguayas proveniente de los registros de historia laboral del BPS.

La evidencia resultante podría considerarse que es un débil respaldo a las hipótesis predominantes sobre el comportamiento contracíclico de los procesos de nacimiento y muerte de cooperativas de trabajadores. Las caídas en el PBI, que podrían aumentar el número de casos de EC que ya no serían rentables y que solo podrían seguir funcionando bajo la forma de CT (según la hipótesis de Ben-Ner [1988b]), no estarían afectando la creación de cooperativas. Por otro lado, un deterioro de las condiciones del mercado laboral, medido a través de la tasa de desempleo, sí estaría asociado a la creación de un mayor número de CT.

Por otro lado, la evidencia sugiere que también sería importante para explicar las entradas y salidas de CT los cambios institucionales de la economía. Por un lado, un traslado de las tendencias ideológicas de la sociedad favorecería una mayor creación de cooperativas (y posiblemente un menor número de casos de disolución), a la vez que desalentaría la degeneración de estas empresas. Por otro lado, la presencia de un gobierno de izquierda o la existencia previa de un mayor número de cooperativas, ambas asociadas a las instituciones de apoyo, no parecerían favorecer una mayor creación de cooperativas, aunque sí desincentivarían su degeneración.

Los resultados encontrados son consistentes con una parte de la literatura empírica pero contradictorios con otra. Indicando que este es un tema donde aún hace falta realizar nuevas investigaciones. Ciertamente, se requiere profundizar en la investigación atendiendo a las limitaciones del presente análisis. Por ejemplo, no se dispuso de un indicador de la rentabilidad esperada de los empresarios. Por otro lado, hay que considerar las limitaciones que surgen de los datos disponibles. Como ya fue discutido los criterios utilizados en la delimitación operativa para clasificar a las CT tienen sus limitaciones, a las cuales hay que agregar procesos de cambio en las empresas que se identifican con la creación de un nuevo emprendimiento o su disolución cuando en realidad solo cambia la forma jurídica de la empresa.

6. Bibliografía

- Alves, Guillermo, Gabriel Burdín, Paula Carrasco, Andrés Dean, y Andrés Rius. 2012. «Empleo, remuneraciones e inversión en cooperativas de trabajadores y empresas convencionales: nueva evidencia para Uruguay». Documentos de Trabajo (working papers) 12-14. Instituto de Economía - IECON.
- Arando, Saioa. 2006. «Patterns of Entry and Survival of Worker Cooperatives». En *IAFEP Conference*.
- Arando, Saioa, Monica Gago, Jan M. Podivinsky, y Geoff Stewart. 2012. «Do labour-managed firms benefit from agglomeration?». *Journal of Economic Behavior & Organization* 84 (1): 193-200. doi:10.1016/j.jebo.2012.07.014.
- Arando, Saioa, Iñaki Peña, y Ingrid Verheul. 2009. «Market Entry of Firms with Different Legal Forms: An Empirical Test of the Influence of Institutional Factors». *International Entrepreneurship and Management Journal* 5 (1): 77-95. doi:10.1007/s11365-008-0094-z.
- Audretsch, David B., 1995. *Innovation and Industry Evolution*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Bartlett, Will, John Cable, Saul Estrin, Derek Jones, y Stephen Smith. 1992. «Labor-Managed Cooperatives and Private Firms in North Central Italy: An Empirical Comparison». *Industrial and Labor Relations Review* 46 (1): 103-18.
- Ben-Ner, Avner. 1984. «On the stability of the cooperative type of organization». *Journal of Comparative Economics* 8 (3): 247-60. doi:10.1016/0147-5967(84)90055-6.
- . 1987. «Producer cooperatives: why do they exist in capitalist economies?». En *The Nonprofit Sector: A research handbook*, Powell, Walter W. (Ed.), 434-49. New Haven: Yale University Press.
- . 1988a. «Comparative empirical observations on worker-owned and capitalist firms». *International Journal of Industrial Organization* 6 (1): 7-31. doi:10.1016/0167-7187(88)90003-3.
- . 1988b. «The life cycle of worker-owned firms in market economies: A theoretical analysis». *Journal of Economic Behavior & Organization* 10 (3): 287-313. doi:10.1016/0167-2681(88)90052-2.
- Berman, Katrina V., y Matthew D. Berman. 1989. «An empirical test of the theory of the labor-managed firm». *Journal of Comparative Economics* 13 (2): 281-300. doi:10.1016/0147-5967(89)90005-X.
- Bowles, Samuel, y Hebert Gintis. 1996. «The distribution of wealth and the viability of the democratic firm». En *Democracy and efficiency in the economic enterprise*. Routledge Studies in Business Organization and Networks.
- Brewer, A. A., y M. J. Browning. 1982. «On the “Employment” Decision of a Labour-Managed Firm». *Economica* 49 (194). New Series: 141-46.
- Burdín, Gabriel. 2013. «Equality under Threat by the Talented: Evidence from Worker-Managed Firms». IZA Discussion Paper 7854. Institute for the Study of Labor (IZA).
- . 2014. «Are Worker-Managed Firms More Likely to Fail than Conventional Enterprises?»

- Evidence from Uruguay». *Industrial and Labor Relations Review* 67 (1): 202-38.
- Burdín, Gabriel, y Andrés Dean. 2007. «¿Iliria en Uruguay?: El comportamiento comparado de Cooperativas de Trabajo Asociado y Empresas Capitalistas». Universidad de la República.
- . 2008. «¿Por qué existen pocas empresas gestionadas por sus trabajadores?: Un mapa de discusión teórica en economía». *Quantum*.
- . 2009. «New evidence on wages and employment in worker cooperatives compared with capitalist firms». *Journal of Comparative Economics* 37 (4): 517-33. doi:10.1016/j.jce.2009.08.001.
- . 2010. «El comportamiento demográfico de las cooperativas de trabajadores: observaciones empíricas y nuevas preguntas para el caso uruguayo». En *Gestión obrera: del fragmento a la acción colectiva*. SCEAM-Udelar y Nordan Ed.
- . 2012. «Revisiting the objectives of worker-managed firms: An empirical assessment». *Economic Systems* 36 (1): 158-71.
- Campbell, Jeffrey R. 1998. «Entry, Exit, Embodied Technology, and Business Cycles». *Review of Economic Dynamics* 1 (2): 371-408. doi:10.1006/redy.1998.0009.
- Carree, Martin. 2002. «Does Unemployment Affect the Number of Establishments? A Regional Analysis for US States». *Regional Studies* 36 (4): 389-98.
- Carroll, Glenn R. 1984. «Organizational Ecology». *Annual Review of Sociology* 10 (1): 71-93. doi:10.1146/annurev.so.10.080184.000443.
- Carroll, Glenn, y Michael T. Hannan. 1989. «Density Dependence in the Evolution of Populations of Newspaper Organizations». *American Sociological Review* 54 (4): 524-41.
- Conte, Michael A. 1986. «Entry of worker cooperatives in capitalist economies». *Journal of Comparative Economics* 10 (1): 41-47. doi:10.1016/0147-5967(86)90117-4.
- Craig, Ben, y John Pencavel. 1992. «The Behavior of Worker Cooperatives: The Plywood Companies of the Pacific Northwest». *The American Economic Review* 82 (5): 1083-1105.
- Craig, Ben, y John Pencavel. 1993. «The Objectives of Worker Cooperatives». *Journal of Comparative Economics* 17 (2): 288-308. doi:10.1006/jcec.1993.1027.
- Craig, Ben, John Pencavel, Henry Farber, y Alan Krueger. 1995. «Participation and Productivity: A Comparison of Worker Cooperatives and Conventional Firms in the Plywood Industry». *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics* 1995: 121-74.
- Cressy, Robert. 2000. «Credit rationing or entrepreneurial risk aversion? An alternative explanation for the Evans and Jovanovic finding». *Economics Letters* 66 (2): 235-40. doi:10.1016/S0165-1765(99)00216-5.
- Conte, Michael A., Jones, Derek C., 1991. On the entry of employee-owned firms: Theory and evidence from US manufacturing Industries, 1870–1960. Working paper No. 91/5. Department of Economics, Hamilton College, Clinton, NY.
- Dean, Andrés. 2014. «¿Las cooperativas de trabajadores degeneran?» *Serie de Documentos de Trabajo - Instituto de Economía* 14-01.
- Domar, Evsey D. 1966. «The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative». *The American Economic Review* 56 (4): 734-57.

- Dow, Gregory K. 2003. *Governing the firm: workers' control in theory and practice*. Cambridge Univ Press.
- Dunne, Timothy, Shawn D. Klimek, y Mark J. Roberts. 2005. «Exit from regional manufacturing markets: The role of entrant experience». *International Journal of Industrial Organization* 23 (5-6): 399-421.
- Dunne, Timothy, Shawn D. Klimek, Mark J. Roberts, y Daniel Yi Xu. 2013. «Entry, exit, and the determinants of market structure». *RAND Journal of Economics* 44 (3): 462-87.
- Elster, Jon, y Karl Ove Moene. 1993. *Alternativas al capitalismo*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España.
- Furubotn, Eirik G. 1976. «The Long-Run Analysis of the Labor-Managed Firm: An Alternative Interpretation». *The American Economic Review* 66 (1): 104-23.
- Gagliardi, Francesca. 2009. «Banking Market Structure, Creation and Activity of firms: Early Evidence for cooperatives in the Italian Case». *Annals of Public and Cooperative Economics* 80 (4): 605-40. doi:10.1111/j.1467-8292.2009.00400.x.
- Geroski, P. A. 1995. «What do we know about entry?» *International Journal of Industrial Organization* 13 (4): 421-40. doi:10.1016/0167-7187(95)00498-X.
- Gintis, Hebert. 1989. «Financial Markets and the Political Structure of the Enterprise». *Journal of Economic Behavior and Organization*.
- Hannan, Michael T., y John Freeman. 1977. «The Population Ecology of Organizations». *American Journal of Sociology* 82 (5): 929-64.
- Hansmann, Henry. 1996. *The ownership of enterprise*. MA USA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Jensen, Michael, y William Meckling. 1979. «Rights and production functions: an application to LMF and codetermination». *JB*.
- Joshi, Sumit, y Stephen C. Smith. 2008. «Endogenous formation of coops and cooperative leagues». *Journal of Economic Behavior & Organization* 68 (1): 217-33. doi:10.1016/j.jebo.2008.04.001.
- Kahana, Nava, y Shmuel Nitzan. 1989. «More on alternative objectives of labor-managed firms». *Journal of Comparative Economics* 13 (4): 527-38.
- Kalmi, Panu. 2013. «Catching a Wave: The Formation of Co-Operatives in Finnish Regions». *Small Business Economics* 41 (1): 295-313. doi:10.1007/s11187-012-9424-1.
- Ottaviano, Gianmarco I. P. 2011. «Firm Heterogeneity, Endogenous Entry, and the Business Cycle». Working Paper 17433. National Bureau of Economic Research.
- Pejovich, Svetozar. 1992. «Why has the labor-managed firm failed». *Cato Journal* 12 (2).
- Pencavel, John, Luigi Pistaferri, y Fabiano Schivardi. 2006. «Wages, Employment, and Capital in Capitalist and Worker-Owned Firms». *Industrial and Labor Relations Review* 60 (1): 23-44.
- Pérotin, Virginie. 2006. «Entry, exit, and the business cycle: Are cooperatives different?» *Journal of Comparative Economics* 34 (2): 295-316. doi:10.1016/j.jce.2006.03.002.
- Podivinsky, Jan M., y Geoff Stewart. 2007. «Why is labour-managed firm entry so rare?: An analysis of UK manufacturing data». *Journal of Economic Behavior & Organization* 63 (1):

177-92. doi:10.1016/j.jebo.2006.02.001.

Reynolds, Paul, Storey, David, 1993. Regional characteristics affecting small business formation. A cross-national comparison. ILE Notebook No 18, OECD/GD (93)197. OECD, Paris.

Russell, Raymond. 1995. *Utopia in Zion*. State University of New York Press.

Russell, Raymond, y Robert Hanneman. 1992. «Cooperatives and the business cycle: The Israeli case». *Journal of Comparative Economics* 16 (4): 701-15. doi:10.1016/0147-5967(92)90100-L.

Santarelli, Enrico, Martin Carree, y Ingrid Verheul. 2009. «Unemployment and Firm Entry and Exit: An Update on a Controversial Relationship». *Regional Studies* 43 (8): 1061-73.

Smith, Stephen C. 2001. «Blooming Together or Wilting Alone? Network Externalities and Mondragón and La Lega Co-operative Networks». Working Papers DP2001/27. UNU-WIDER Research Paper. World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER).

Staber, Udo. 1989. «Organizational Foundings in the Cooperative Sector of Atlantic Canada: An Ecological Perspective». *Organization Studies* 10 (3): 381-403.

———. 1992. «Organizational Interdependence and Organizational Mortality in the Cooperative Sector: A Community Ecology Perspective». *Human Relations* 45 (11): 1191-1212. doi:10.1177/001872679204501104.

———. 1993. «Worker Cooperatives and the Business Cycle: Are Cooperatives the Answer to Unemployment?» *American Journal of Economics and Sociology* 52 (2): 129-43.

Steinherr, A., y J. -F. Thisse. 1979. «Are labor-managers really perverse?» *Economics Letters* 2 (2): 137-42. doi:10.1016/0165-1765(79)90161-7.

Ward, Benjamin. 1958. «The Firm in Illyria: Market Syndicalism». *The American Economic Review* 48 (4): 566-89.

CAPÍTULO 3

GÉNESIS Y DESARROLLO DEL DERECHO COOPERATIVO EN URUGUAY

Genesis and development of cooperative law in uruguay

Marcelo Amorín – Paula Algorta

RESUMEN

En nuestro país, los orígenes del cooperativismo se vinculan con las corrientes inmigratorias europeas que recibió a fines del siglo XIX. Aunque los primeros emprendimientos, denominados sociedades de ayuda mutua, no contaban con todas las características de estas entidades, se trataba de agrupaciones de personas que aunaban esfuerzos para la satisfacción de necesidades comunes. Fue en las primeras décadas del siglo XX en donde se desarrollaron emprendimientos cooperativos con características similares a las del modelo. Es objetivo del presente trabajo investigar la conformación de los enunciados normativos generados en Uruguay para las cooperativas hasta la conformación del Derecho Cooperativo a partir de la sistematización de la primera década de éste siglo.

Palabras claves: derecho cooperativo, sistema normativo, evolución, Uruguay

ABSTRACT

In our country, the origins of cooperativism are linked to the European immigration flows that it received at the end of the 19th century. Although the first ventures, called mutual aid societies, did not have all the characteristics of these entities, they were groups of people who combined their efforts to meet common needs. It was in the first decades of the 20th century that cooperative ventures with characteristics similar to those of the model were developed. The objective of this paper is to investigate the conformation of the normative statements generated in Uruguay for cooperatives until the conformation of Cooperative Law from the systematization of the first decade of this century.

Keywords: cooperative law, evolution, Uruguay

RESUMO

Em nosso país, as origens do cooperativismo estão ligadas aos fluxos migratórios europeus que recebeu no final do século XIX. Embora os primeiros empreendimentos, chamados de sociedades de ajuda mútua, não tenham todas as características dessas entidades, foram grupos de pessoas que combinaram seus esforços para atender às necessidades comuns. Foi nas primeiras décadas do século 20 que desenvolveram-se empreendimentos cooperativos com características semelhantes às do modelo. O objetivo deste trabalho é investigar a conformação das declarações normativas geradas no Uruguai para as cooperativas até a conformação do Direito Cooperativo pela sistematização da primeira década deste século.

Palavras chaves: direito cooperativo, evolução, Uruguai

Origen Histórico

Si bien los historiadores sostienen que desde épocas muy remotas se vislumbran en la historia de la humanidad emprendimientos cooperativos²⁴, están de acuerdo en señalar que las entidades cooperativas con el contenido y alcance que hoy conocemos tuvieron su punto de partida en Inglaterra en el siglo XVIII en un grupo de veintiocho trabajadores de la industria textil de la ciudad de Rochdale, desempleados luego de una huelga.

El 24 de octubre de 1844 se firmó el acta constitutiva de la “Rochdale Society of Equitable Pioneers” constituida por esos obreros, en su mayoría tejedores, que abrumados por la carestía de la subsistencia y los bajos salarios, se reunieron en este emprendimiento, capitalizando a razón de tres peniques semanales, para abrir una tienda de comestibles y artículos de consumo doméstico, con la finalidad de satisfacer directamente sus necesidades de consumo doméstico. El 21 de diciembre de dicho año abrió sus puertas.

El establecimiento se gestionaba por medios democráticos y se abonaba un interés limitado a cada socio por el pequeño capital aportado. Los excedentes se distribuían entre los consumidores en proporción a las compras realizadas.

Pero en los estatutos de la sociedad no figuraba tan solo el funcionamiento del almacén cooperativo. Sus pretensiones iban mucho más lejos. Buscaban, además, según rezan sus estatutos, construir viviendas, instalar fábricas para dar trabajo a los miembros que la necesitaban y comprar o arrendar tierras de cultivo para sus socios. Pero más aún, pretendían organizar las fuerzas de producción, la organización de la distribución, la educación y el gobierno, estableciendo una colonia que se bastara a sí misma y ayudando a otras sociedades cooperativas a establecer colonias similares.

El emprendimiento prosperó y en 1850 instalaron un molino harinero, en 1854 una fábrica de tejidos, en 1860 fundaron una sociedad de socorro y en 1867 construyeron viviendas para los socios.

Sobre la forma de distribuir los excedentes decía el estatuyente de Rochdale en el artículo 22: “...los beneficios netos que obtienen después de pagar todos los gastos e incluso los intereses al capital suscrito, se dedicarán a aumentar el capital social (fondo de reserva), a un fin de previsión y el resto se repartirá entre los socios a prorrata de sus compras”. En 1845 este artículo 22 se enmendó pasando el tipo de interés al 5 %: “Cada miembro recibirá de los excedentes de la sociedad, una vez pagados los gastos, un interés según un tipo que no sobrepase el cinco por

24- Sociedades funerarias en Egipto, cooperativas de pesca en Pireo, de actores y músicos en Grecia, utilización de campos comunes en Roma, queserías de los Alpes suizos, italianos y franceses, los “zadruga” serbios, los “mir” y “artel” rusos, trabajo colectivo en la agricultura por parte de los Aztecas e Incas, entre otros.

ciento (5%) anual, sobre el importe liberado de sus aportaciones”. Se preveía la devolución desinteresada del activo neto “..todo el activo se utilizará en pagar todos los gastos y deudas de la sociedad y el resto (si lo hay) lo utilizarán los administradores de aquel momento en los fines caritativos o públicos que crean convenientes”.

En 1849 se creó el “departamento de la educación” primero con una biblioteca y en 1850 se estableció una escuela para niños. En 1855 se creó otra sala destinada a la educación de adultos. En la enmienda de 1854 se consigna: “Debe constituirse un fondo separado y distinto para el perfeccionamiento intelectual de los miembros y de la parte de su familia que está a su cargo, para el mantenimiento de la biblioteca ya establecida y para la creación de otros medios de instrucción que puedan considerarse deseables”.

El 2,5 % de los excedentes netos, de la cooperativa de Rochdale, se destinaba a financiar la educación general.

En 1862 existían cinco mil volúmenes de libros y en la sala de lectura se recibían 14 diarios y 32 periódicos semanales y mensuales, representando todas las opiniones políticas y religiosas. Una muestra de la libertad de expresión y opinión existente y fomentada dentro de la sociedad cooperativa.

El departamento de educación estaba dirigido por un comité directivo electo y se dedicó también a organizar conferencias públicas y todo tipo de estudios contando con infraestructura adecuada para la época,

En 1863 existían en el Reino Unido en el entorno de quinientas cooperativas de consumo y la Sociedad de Rochdale propugnó y colaboró directamente en la creación de la “Sociedad Cooperativa del Norte de Inglaterra para la Venta al por Mayor”, la Wholesale. Así comenzó el Federalismo Cooperativo, que se fue expandiendo en Europa occidental, creándose en 1895 la Alianza Cooperativa Internacional (A.C.I.).

Los Pioneros de Rochdale crearon una fábrica de hilanderías en 1854, otra al año siguiente, ambas con el principio de la participación de los obreros en los beneficios, admitieron a los trabajadores como asociados.

Indicaban que “El objeto de la sociedad manufacturera de Rochdale es asegurar a cada uno de los miembros los beneficios procedentes del empleo de su propio capital y de su propio trabajo en las fábricas de algodón y de lana, y mejorar así la condición doméstica y social de todos los miembros. Cada miembro tiene igual derecho de votos y de influencia que los demás, cualquiera que sea el importe de sus aportaciones”.

La dificultad para conseguir los capitales necesarios para la inversión de las hilanderías, había obligado a los Pioneros a ofrecer acciones al público en general. Creían que la dispersión de las acciones produciría el resultado equitativo de influencia entre los puramente accionistas y los trabajadores: la Asamblea General sometida al principio un hombre, un voto, estaría compuesta de productores y consumidores – accionistas y el beneficio se repartiría entre estas dos clases de cooperadores.

En 1860, una Asamblea General de la Sociedad de Rochdale se propuso modificar el estatuto quitando la participación del trabajo en los beneficios y por 571 votos a favor de la modificación

contra 270 votos que pedían mantener la participación de los trabajadores, se pudo conservar el criterio de la cooperación, pues no prosperó la iniciativa por requerirse una mayoría especial de tres cuartos de votos.

En el inicio de la creación de las hilanderías no habían tenido en cuenta la separación del capital de la propia Sociedad de los “Equitables Pioneers” por una parte, y por otra, la de la comunidad de los trabajadores de la empresa de producción. Así todos los socios consumidores – aportadores de capital- pudieron votar sobre la participación o no de los trabajadores en los beneficios.

En 1862, la Asamblea General de la Sociedad Manufacturera abolió la participación de los trabajadores en los beneficios. De los 1.500 socios de la sociedad sólo tomaron parte 664 de ellos, siendo la votación 502 votos contra el criterio vigente y 162 votos a favor.

En el almanaque de su sociedad, en el que se transmitían mensajes usualmente, para 1864, los Pioneros expresaron su decepción:

“El principal objeto de los fundadores de esta Sociedad era el reparto equitativo de los beneficios procedentes de las fábricas de algodón y de lana. Creían que todos los que han contribuido a la creación de la riqueza deben tomar parte en su distribución. La sociedad ha sido infiel a este principio con gran sentimiento de sus iniciadores”.

El historiador de los Pioneros de Rochdale, George Jacob Holyoake,²⁵ en su libro *Equitables Pioneers of Rochdale* de 1893, decía con resignación: “La cooperación implantará seguramente algún día, si no en Rochdale, en otras partes, la participación del trabajo en los beneficios de la industria”.

Más allá de esto, el cooperativismo prosperó en Europa, extendiéndose el modelo a Francia, particularmente en la modalidad cooperativa de trabajo.

En 1895 se creó en Londres la Alianza Cooperativa Internacional (A.C.I.), organización no gubernamental independiente que reúne, representa y sirve a entidades cooperativas en todo el mundo, nacionales e internacionales, representativas de todos los sectores de actividad: agrícolas, bancarias, de crédito y ahorro, industriales, de seguros, pesca, vivienda, salud, servicios públicos, servicios sociales, turismo y consumo.

Actualmente, cuenta entre sus miembros con 303 organizaciones de 105 países que representan a casi 1.000 millones de personas de todo el mundo²⁶.

La ACI es una de las 41 entidades que figuran en la Categoría I de la lista de organizaciones que gozan de estatuto consultivo ante el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC), situación de la que fue pionera obteniendo tal calidad en 1946.

El principal objetivo de la ACI es promover y fortalecer cooperativas autónomas en todo el mundo.

Las normas de organización y funcionamiento de las cooperativas, sistematizadas por primera vez en Rochdale a mediados del siglo XIX, fueron revisadas y formuladas, por la ACI en varias

25- HOLYOAKE, G.J., *Historia de los Pioneros de Rochdale*, versión española de B. Delom, Buenos Aires, Intercoop, 1975.

26- <https://www.aciamericas.coop/Que-es-la-Alianza-Cooperativa-Internacional>

oportunidades.

El movimiento cooperativo surgió, como respuesta al sistema capitalista imperante en la época, en donde hubo un aumento del comercio y masificación de la producción que incrementó a su vez el sector proletario (trabajadores asalariados) concentrado en las grandes ciudades. Las condiciones extremadamente precarias de vida y trabajo de este grupo, así como los abusos a los que se vieron sometidos, contribuyó a que se unieran en busca de mejoras comunes e inculcó asimismo aspiraciones colectivas, basadas en principios democráticos y de mutualidad.

La cooperativa nace como creación espontánea del pueblo, cuyas características e idiosincrasia determinan, en cada caso, las formas concretas y objetivos específicos que ha de asumir. Así, mientras en Inglaterra hace su aparición la cooperación de consumo, en Francia nacen casi coetáneamente las cooperativas de producción, y en Alemania, las de Crédito²⁷.

A partir de allí, el cooperativismo tuvo una expansión a nivel occidental, actuando en casi todos los sectores de la actividad y en los más diversos sistemas políticos y económicos.

Sin embargo, entre las primeras concepciones sobre cooperativas y las actuales existen grandes diferencias, guardando en común ciertas notas tipificantes que se analizarán a lo largo de esta obra.

En los países de economía de mercado se estimula el sector cooperativo como un paliativo de los defectos y rigores del sistema y como un sector eficazmente complementario del mismo²⁸.

Las cooperativas entonces complementan el sistema capitalista intentando obtener una distribución más equitativa de los ingresos y mejorar la calidad de vida de aquellos sectores más desprotegidos. Hoy en día las cooperativas son entidades empresariales que se enfrentan a los problemas de cualquier otra empresa.

A efectos de su subsistencia, deben, sin apensarse de su conformación de base, adecuarse a un mundo globalizado, donde cada vez existen más concentraciones empresariales, lidiar con la rapidez de los cambios tecnológicos, innovar en la actividad que sea su objeto a efectos de ser competitivas, entre otros desafíos.²⁹

2) Panorama del Derecho Comparado

A nivel global, las cooperativas se encuentran presentes en numerosos sectores de la industria, contribuyen a una organización eficaz de los mercados y son en general de gran importancia para la mayor parte de los Estados.

No solamente la estructura cooperativa es adecuada para que las pequeñas y medianas empresas creen asociaciones y redes sostenibles que les permitan desarrollar servicios comunes y alcanzar el volumen de capital necesario para acceder a los mercados públicos e implantar economías de escala, sino que también las cooperativas han acompañado el proceso globalizador expandiéndose

27- GARIBALDI, A. J., *Cooperativas y cooperativismo*, Buenos Aires, Intercoop, 1965, p. 18.

28- ALTHAUS, A. A., *Tratado de Derecho Cooperativo*, 2º edición actualizada, Rosario, Argentina, Zeus editora, 1977, p. 11.

29- LEZAMIZ, M., *Relato breve del Cooperativismo*, Textos Básicos de Otalora, área de educación y difusión cooperativas.

a lo largo del mundo.

Nadie duda de su importancia en el desarrollo del bienestar y la prosperidad de los ciudadanos, por lo cual, prácticamente todos los Estados entienden que deben ser fomentadas y protegidas.

En varios Estados miembros de la Unión Europea existe una ley que regula en forma completa y sistemática el funcionamiento de las cooperativas, aunque, en general, las normas dictadas se ciñen con mayor o menor rigor a los principios cooperativos enunciados por la ACI.

En Estados Unidos, varios de los Estados no cuentan con normativa específica. En función de esto, en algunos Estados las cooperativas se constituyen como asociaciones o sociedades.

En América Latina se encuentran reguladas en forma diversa estas entidades, que representan un segmento importante de la economía. En algunos países con una ley general y en otros en forma fragmentada y asistemática.

En Argentina, el 20 de diciembre de 1926 fue sancionada la Ley N° 11.388, no contenía una definición de configuración de una cooperativa, pero su artículo 2 refiere a los principios de democracia; asociación libre y voluntaria; indivisibilidad de las reservas sociales; ausencia de privilegios para los fundadores; la abstención de la propaganda de ideas políticas, religiosas o nacionales; el carácter mutual en tanto solo podía operar con los socios, el interés limitado al capital y fomento de la educación, además del entonces vigente principio de ventas al contado, apegado además al criterio clásico de distribución de excedentes en función de las operaciones realizadas. Estuvo vigente hasta mayo de 1973 cuando se dictó la ley las cooperativas se rigen por la Ley No. 20.337 y modificativas, aun hoy vigente.

Brasil tiene regulados en su Constitución varios aspectos de fomento del modelo cooperativo, vg. 174,187,194, incluso en aspectos tributarios el artículo 146 Nal III lit c) el “adequado tratamento tributário ao ato cooperativao praticado pelas sociedades cooperativas”, también cuenta con una Ley general de cooperativas No. 5.764, que definió la política nacional del cooperativismo.

Compartimos algunas cifras del movimiento cooperativo a nivel mundial que muestran la importancia del mismo en la economía y sociedad actual:³⁰

- En Canadá 4 de cada 10 personas son socias de al menos una cooperativa, mientras que en la provincia de Quebec la cifra se eleva al 70% (2010)
- Los activos de las cooperativas financieras de El Salvador superan los 1.300 millones de dólares, lo que representa un 9.3% del total del sistema financiero nacional (2010)
- En Bolivia existen más de 1.600 cooperativas que generan más de 32.000 empleos directos y más de 128.000 empleos indirectos (2008)
- En Brasil, las cooperativas son responsables de un 37.2% del PIB agrícola y el 5.4% del PIB global (2009)
- Las cooperativas agropecuarias estadounidenses tienen una participación del 28% en el

30- <https://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo-en-las-Américas-y-el-mundo-44-44-44-44>

procesamiento y la comercialización de la producción agrícola (2010)

- En Estados Unidos las cooperativas eléctricas rurales atienden a más de 42 millones de usuarios residentes en 47 Estados, lo que representa el 42% de las líneas eléctricas del país (2010)
- Las cooperativas de ahorro y crédito de Paraguay poseen activos por más de 2.100 millones de dólares, lo que representa casi un 17% del total del sistema financiero nacional (2010)
- Las 8.600 cooperativas existentes en Colombia reúnen a 5.5 millones de asociados lo que equivale a decir que 1 de cada 8 colombianos es cooperativista (2011)
- Las cooperativas agropecuarias argentinas son responsables de más del 20% del total nacional de las exportaciones de trigo (2010-2011)
- Las 6.600 cooperativas vinculadas a la Organización de las Cooperativas Brasileñas reúnen a más de 10 millones de cooperativistas y dan empleo directo a casi 300.000 personas (2011)
- Las cooperativas de ahorro y crédito de Costa Rica son propietarias de un 8.5% de los activos del sistema financiero nacional (2011)
- En República Dominicana las cooperativas reúnen a más de 1 millón de asociados y dan empleo directo a más de 40.000 personas (2011)
- Las cooperativas de ahorro y crédito de Ecuador tienen activos por casi 2.500 millones de dólares, lo que representa una participación del 9.12% en el total del sistema financiero nacional (2010)
- En Brasil las cooperativas de salud prestan servicios médicos y odontológicos a 17,7 millones de personas, casi un 10% de la población del país (2011)
- En Argentina existen unas 13.000 cooperativas registradas que reúnen a casi 9.400.000 de socios y dan empleo directo a más de 265.000 personas (2008)
- En Paraguay el capital social de la mayor cooperativa de ahorro y crédito supera al de 11 bancos comerciales (2011)

La magnitud del fenómeno cooperativo global³¹

- A nivel mundial las cooperativas cuentan con casi 1.000 millones de socios y generan 100 millones de empleos, un 20 % más que las firmas multinacionales (2012)
- Las ventas de las 300 empresas cooperativas más grandes del mundo suman 1.1 trillones de dólares, importe comparable al PIB de algunas de las economías nacionales más importantes (2012)

31- <https://www.aciamerica.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo-en-las-Américas-y-el-mundo-44-44-44-44>

Importantes sectores de población son miembros de cooperativas en todo el mundo³²

- En Bélgica existían unas 30.000 cooperativas en 2001
- En India los miembros de cooperativas superan los 240 millones de personas
- En Japón una de cada 3 familias es cooperativista.
- En Kenya una de cada 5 personas es socia de una cooperativa
- En Singapur los cooperativistas son 1.400.000, lo que representa una tercera parte de su población

Las cooperativas tienen un peso significativo en las economías nacionales³³

- En Bélgica las cooperativas farmacéuticas tienen una participación en el mercado de 19.5%
- En Corea las cooperativas agrícolas reúnen a más de 2 millones de productores rurales (un 90% del total) y facturan anualmente una cifra superior a los 11.000 millones de dólares. Adicionalmente las cooperativas pesqueras coreanas tienen una participación en el mercado de un 71%
- En Chipre las cooperativas representan el 30% del sector bancario y son responsables de la comercialización del 35% de su producción agropecuaria
- En Eslovenia las cooperativas agrícolas son responsables del 72% de la producción lechera, 79% de la ganadera, 45% de la de trigo y 77% de la de patatas.
- En Finlandia las cooperativas son responsables de la producción de un 74% de los alimentos, un 96% de los lácteos, un 50% de la producción de huevos, 34% de la producción forestal y manejan un 34% de los depósitos en el sistema financiero
- En Hungría las cooperativas de consumo fueron responsables del 14.4% de las ventas minoristas de artículos generales y de alimentos durante 2004
- En Japón las un 91% de los productores agropecuarios son socios de cooperativas que en conjunto facturan anualmente una cifra superior a los 90.000 millones de dólares
- En Kenya las cooperativas tienen una participación del 45% en el PBI del país y gestionan el 31% de los depósitos y ahorros nacionales. Además producen un 70% del café, un 76% de los productos lácteos y un 95% del algodón.
- En Kuwait las cooperativas de consumo manejan el 80% del comercio minorista del país

32- <https://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo-en-las-Américas-y-el-mundo-44-44-44-44>

33- <https://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo-en-las-Américas-y-el-mundo-44-44-44-44>

- En Letonia las cooperativas tienen una participación del 12.3% en el sector de la industria alimenticia
- En Moldavia las cooperativas de consumo son responsables del 6.8% del comercio minorista
- En Noruega las cooperativas producen el 99% de la leche y derivados, las cooperativas de consumo manejan el 25% del mercado, las pesqueras son responsables del 8.7% de las exportaciones nacionales y las forestales tienen una participación del 76% en el sector. Uno de cada 3 habitantes del país es miembro de una cooperativa
- En Polonia las cooperativas producen el 75% de la leche y derivados
- En el Reino Unido la mayor agencia de viajes independiente es una cooperativa
- En Singapur las cooperativas de consumo tienen una participación del 55% en el sector de supermercados y facturan una cifra superior a los 700 millones de dólares anuales
- En Suecia las cooperativas de consumo tienen una participación de 17.5% en su mercado
- En Vietnam la actividad de las cooperativas representa un 8.6% al Producto Bruto Interno.

Las cooperativas crean y mantienen empleos en todo el planeta³⁴

- Sólo en Europa los bancos cooperativos emplean a más de 700.000 personas
- En Eslovaquia las cooperativas emplean a más de 75.000 personas
- En Francia 21.000 cooperativas dan empleo a más de 700.000 personas
- En Kenya las cooperativas emplean a más de 250.000 personas

En cuanto a definiciones legislativas a nivel global, la evolución es contradictoria, los legisladores deben decidir en qué dirección avanzar: Una alternativa es profundizar el alineamiento de las cooperativas con las sociedades comerciales; regresar a un derecho cooperativo que traduzca en la mayor medida posible los principios cooperativos tradicionales; o en su caso construir un nuevo derecho cooperativo. La primera opción tiene su límite en la lógica legislativa, dado que podría convertir el derecho cooperativo en redundante. Las otras dos llevan a cuestionarse si se cuenta con principios jurídicos capaces de cerrar la brecha entre los principios cooperativos universalmente reconocidos y la legislación y si a nivel científico, existen conocimientos jurídicos necesarios para crear un nuevo derecho cooperativo, desde esa perspectiva se sugiere el uso de la globalización y el paradigma del desarrollo sostenible como

34- <https://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo-en-las-Américas-y-el-mundo-44-44-44-44>

claves para reflexionar sobre estos temas.³⁵

3) Regulación de la Sociedad Cooperativa en el Derecho Uruguayo

3.1) Antecedentes históricos

Los orígenes del cooperativismo en nuestro país se vinculan con las corrientes inmigratorias europeas que recibió a fines del siglo XIX. Los primeros emprendimientos, denominados sociedades de ayuda mutua, no contaban con todas las características de estas entidades, se trataba de agrupaciones de personas que aunaban esfuerzos para la satisfacción de necesidades comunes.

Fue en las primeras décadas del siglo XX en donde se desarrollaron emprendimientos cooperativos con características similares a las del modelo.

Las diferentes modalidades de cooperativas (de consumo, trabajo, crédito, entre otras) tuvieron desarrollos independientes. Así por ejemplo, las cooperativas de consumo ya en los años 20 del siglo pasado adquirieron un desarrollo considerable.

También a principios de siglo XX se constituyeron entidades de impronta solidaria y mutual en materia de crédito, bajo dos modalidades, las denominadas cajas populares impulsadas por el movimiento social católico, y las cajas de crédito rural nacidas en el interior del país en el ámbito de los productores rurales, las que darían surgimiento en la década del 60 a las cooperativas de ahorro y crédito.

En la década del 40 surgen las primeras cooperativas agrícolas y las cooperativas de trabajo. Las cooperativas de vivienda son más recientes, surgiendo en nuestro país aproximadamente en 1960.

Estas sociedades cooperativas se regularon en principio en nuestro país por las normas comunes del C.C. y el C.Co., en lo referente a sociedad, lo que no contemplaba sus particularidades.

La Ley No. 10.008 del 5 de mayo de 1941 relativa a las cooperativas agropecuarias, fue la primera que reguló una modalidad cooperativa como forma asociativa independiente.

La siguiente fue la Ley No. 10.761 del 15 de agosto de 1946 la que conjuntamente con su Decreto reglamentario de fecha 5 de marzo de 1948 conformaron el marco regulatorio básico por el cual se rigieron las cooperativas de consumo y producción y trabajo, y de forma residual las restantes modalidades, en virtud de la remisión que varias de las leyes posteriores hicieron a esta norma y esto se mantuvo hasta la reciente aprobación de la Ley No. 18.407 (en adelante LSCO).

Luego, se dictaron una serie de leyes sobre aspectos específicos de ciertas modalidades de cooperativas, entre otras:

- La Ley No. 13.481 de 23 de junio de 1966 reguló aspectos tributarios de las cooperativas de producción.

35- HAGEN, H. *Orientaciones para la legislación cooperativa*; Oficina Internacional del Trabajo – 2.a edición - Ginebra: OIT, 2013 p. 17

- En el capítulo X de la Ley No. 13.728 de 17 de diciembre de 1968 (Ley Nacional de Viviendas) se reguló a las cooperativas de vivienda.
- La Ley No. 13.988 de 19 de julio de 1971 reguló las cooperativas de ahorro y crédito.
- Por el Decreto-Ley No. 14.827 de 20 de setiembre de 1978 se dictaron normas sobre cooperativas agroindustriales.
- El Decreto-Ley No. 15.181 de 18 de julio de 1981, que regula la asistencia médica, previó que las instituciones que brinden asistencia médica colectiva pueden organizarse como cooperativa de profesionales.
- En el Capítulo VIII del Decreto-Ley No. 15.322 de 17 de setiembre de 1982 sobre intermediación financiera, se regula algunos aspectos de las cooperativas de ahorro y crédito y deroga casi totalmente la Ley No. 13.988.
- Por Decreto-Ley No. 15.645 de 9 de octubre de 1984 se dictaron normas sobre cooperativas agrarias, derogándose la Ley No. 10.008.
- La Ley No. 16.060 de 4 de setiembre de 1989 (Ley de Sociedades Comerciales), en su artículo 515 estableció la aplicación supletoria de sus disposiciones a las cooperativas, en cuanto fuese compatible, en todo aquello no previsto por las leyes especiales de estas entidades
- La Ley No. 16.156 de 29 de octubre de 1991 reguló con carácter general para todas las cooperativas el trámite para la obtención de personería jurídica.
- La Ley No. 16.736 de 5 de enero de 1996, en sus artículos 190 y 191, estableció la fiscalización estatal de las cooperativas.
- La Ley No. 17.243 de 29 de junio de 2000, declarada de urgente consideración, en sus artículos 16 y 17, reguló las cooperativas de garantía recíproca.
- Ley No. 17.292 de 25 de enero 2001, en su artículo 47, refirió a la fusión entre cooperativas de vivienda.
- La Ley No. 17.794 reguló las cooperativas de producción y trabajo derogando la Ley No. 13.481.
- La Ley No. 17.978 de 26 de junio de 2006 reguló las cooperativas sociales, como un subtipo de cooperativas de trabajo

Las leyes reseñadas conformaron una regulación parcial y fragmentaria de la materia. La falta de conexión y unidad conceptual en varios puntos, la limitación de los tipos de cooperativas, el atomizado sistema de contralor estatal y la falta de regulación en ciertos aspectos, fueron algunos de los motivos que llevaron al legislador a aprobar un cuerpo normativo único para las cooperativas.

3.2) Regulación actual - Antecedentes

Con fecha 24 de octubre de 2008 fue promulgada por el Poder Ejecutivo la Ley No. 18.407, denominada “Sistema Cooperativo. Regulación General de su Funcionamiento”, publicada en el

Diario Oficial el 14 de noviembre de 2008.

Dicha Ley derogó la fragmentada normativa existente en la materia y creó un cuerpo normativo único que pretendió dictar normas homogéneas distanciando, en cierta medida, a las cooperativas de otro tipo de sociedades o asociaciones.

De acuerdo a lo que señala la exposición de motivos del Proyecto de Ley, se pretende con este marco legal regular de modo más claro, completo y homogéneo posible a las cooperativas, en procura de dar mayor seguridad jurídica en las relaciones jurídicas de éstas con sus socios, entre las propias cooperativas y en las contrataciones que mantienen con los terceros.

Entre 1974 y 1976, se elaboró el primer anteproyecto de Ley General de Cooperativas. En 1986, se elaboró un segundo anteproyecto, con la destacada participación de Rippe. En octubre de 1986, prenotando su libro “Los problemas jurídicos de las Cooperativas”, aquel escribía: “Espero también que las cooperativas en su conjunto pronto puedan contar con una Ley de Cooperativas que promueva su crecimiento y expansión, de acuerdo a las necesidades de desarrollo del país, y que este trabajo pueda contribuir al mejor entendimiento de esas entidades sociales y de las razones que hacen imprescindible una nueva legislación en la materia”.

Entre otros problemas, destacaba el autor: el desorden de la legislación cooperativa nacional, la confusa, incoherente y equívoca calificación jurídica de las cooperativas, el excesivo, atomizado y discordante intervencionismo del Estado y la deficiente regulación legal de la gestión cooperativa, la ausencia de un apropiado régimen jurídico de los aspectos económico-financieros de las cooperativas, las carencias legales para la efectiva integración cooperativa y el heterogéneo e insuficiente sistema legal de apoyo al desarrollo de aquéllas.³⁶

Durante la última década del siglo pasado, se debatió al interior del movimiento cooperativo, en distintos momentos, respecto al contenido de un posible proyecto, sin encontrar receptividad a nivel legislativo, el legislador oriental siguió optando por normar a estas entidades en la forma que había dado lugar a las reflexiones de Rippe.

La Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas (CUDECOOP) presentó un nuevo anteproyecto, fruto de la labor mencionada, al Poder Legislativo nuevamente. Se encontró mayor receptividad, creándose en la Cámara de Representantes una Comisión Especial de Marco Cooperativo con el fin de analizarlo.

En la exposición de motivos de la Ley, se señalan como sus principales fuentes la denominada “Ley Marco para las Cooperativas de América Latina” emitida por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), el marco normativo uruguayo antes vigente, la legislación cooperativa española, tanto nacional como autonómica, la ley argentina de cooperativas, así como las leyes de cooperativas paraguayas y brasileña en menor medida, aunque también constituyó una importante referencia, la Ley No. 16.060 de sociedades comerciales.

El Capítulo relativo al INACOOOP (Instituto Nacional del Cooperativismo) tuvo como fuentes

36- RIPPE, S. “Los Problemas Jurídicos de las Cooperativas”, Cooperativismo y Sociedad, Montevideo, FCU, 1987.

especiales las leyes por las cuales se crearon personas públicas no estatales y especialmente las leyes Nros. 15.903 que creó el Instituto Nacional de Vitivinicultura (INAVI), la No. 16.811 que creó el Instituto Nacional de Semillas (INASE) y la No. 18.084 que creó la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII).

La nueva LSCO cuenta con 224 artículos divididos en cuatro Títulos.

En el Título I de la LSCO es aplicable a todos los tipos de cooperativas, salvo que expresamente establezca lo contrario, dispone el régimen general de las mismas, entre otros, el concepto de cooperativa, los principios cooperativos, los caracteres de éstas, define al acto cooperativo, regula su proceso de constitución y obtención de personería jurídica, dispone el contenido del estatuto, los derechos y obligaciones de los socios, la organización y administración de la cooperativa, composición, facultades y funcionamiento de los órganos cooperativos, el régimen económico, las asociaciones e integraciones que pueden realizar las cooperativas, su disolución y liquidación.

El Título II establece normas específicas para ciertas modalidades de cooperativas. El artículo 4 de la ley establece que cualquier actividad económica lícita podrá ser organizada y desarrollada mediante una entidad constituida a su amparo de la ley y el artículo 98 señala que la clasificación de cooperativas que realiza la ley no obstará a la constitución de otras cooperativas, por lo cual la enunciación no es taxativa.

Sin perjuicio de ello, y dado que existen particularidades en algunas modalidades de cooperativas de acuerdo a la índole de servicios que deben brindar a sus socios, se establecieron normas específicas para los siguientes tipos atendiendo a su objeto: Cooperativas de Trabajo, de Consumo, Agrarias, de Vivienda, de Ahorro y Crédito, de Seguros, de Garantía Recíproca, Sociales y de Artistas y Oficios Conexos.

El Título III regula la promoción y fomento de las cooperativas y lo relativo al control de las mismas.

A efectos de la promoción y fomento de las cooperativas se crea el Instituto Nacional de Cooperativismo (INACOOOP) como persona pública no estatal, y se regula su objetivo, cometidos, atribuciones, recursos, organización y funcionamiento.

En relación al control estatal de las cooperativas el artículo 211 establece que la fiscalización de las cooperativas estará a cargo de la Auditoría Interna de la Nación (AIN) excepto respecto de las cooperativas sociales que serán controladas por el Ministerio de Desarrollo Social. De esta forma se finaliza con el precedente estado de dispersión en relación al control de las mismas.

Finalmente, el Título IV contiene disposiciones especiales y transitorias.

Los artículos 1° y 2° de la LSCO contienen disposiciones relativas al objetivo de la ley y al reconocimiento y relevancia del sector cooperativo.

El artículo 1° de la LSCO establece que "...tiene por finalidad regular la constitución, organización y funcionamiento de las cooperativas y del sector cooperativo". El artículo 2° dispone: "Declárase a las cooperativas de interés general e instrumentos eficaces para contribuir al desarrollo económico y social, al fortalecimiento de la democracia y a una más

justa distribución de la riqueza.” “El Estado garantizará y promoverá la constitución, el libre desarrollo, el fortalecimiento y la autonomía de las cooperativas, en todas sus expresiones económicas y sociales”.

El legislador establece una norma programática, con base en la valoración positiva de las cooperativas que efectúa.

3.3). Modificaciones a la Ley 18.407

La Ley No 19.181 del 29 de diciembre de 2013 modificó varias de las disposiciones de la Ley No. 18.407 receptando planteos de ciertos sectores vinculados al movimiento Cooperativo. También incidió sustancialmente en la ley 12179, que atribuyó a la Corte Electoral competencias de control respecto a algunas de estas entidades.

Así el artículo 8º LSCO, enuncia los caracteres de las cooperativas, aquellas notas configurativas del tipo contractual cooperativa y de la entidad que se crea como estructura normativa. Entre otros, las cooperativas deben contar con un número de socios ilimitado en cuanto al máximo admisible y variable, que no podrá ser inferior a cinco; su capital debe ser variable e ilimitado; el plazo también es ilimitado; los socios deben tener iguales derechos y obligaciones, se reconoce un solo voto a cada socio, independientemente de sus aportes, excepto la posibilidad del voto ponderado en las cooperativas de segundo o ulterior grado; imposibilidad del reparto de las reservas sociales y el destino desinteresado del sobrante patrimonial en caso de liquidación.

La Ley No. 19.181 modificó el numeral 4 del artículo 8 el que como característica del tipo exigía la “autonomía” en materia política, religiosa, filosófica y no discriminación por nacionalidad, clase social, raza y equidad de género. Ya no se exige autonomía sino “neutralidad”. Las cooperativas deben entonces abstenerse de expresarse o participar en las materias referidas.³⁷

En materia de reforma estatutaria se flexibilizó sobremanera la mayoría requerida, en particular incidiendo sobre las cooperativas masivas, el actual artículo 16 de la LSCO, en la redacción dada por la Ley No. 19.181

En el régimen anterior, se requería dos tercios de votos del total de los socios, para decidir la fusión o incorporación, el cambio sustancial del objeto social, el cambio de responsabilidad limitada a suplementada o la reforma del estatuto.

Esto en cooperativas de miles de socios, tornaba inviable estas variaciones en la estructura normativa de la sociedad, salvo que se previera la existencia de Asambleas de Delegados fomentándose de este modo la democracia representativa en ese tipo de organizaciones tendientes a la pasividad.

La reforma abate las mayorías a través de lo normado en varios artículos. Esto hace que ya no sea necesario prever de modo casi preceptivo en las cooperativas masivas, la asamblea de delegados, en sustitución de la Asamblea General al menos para este tipo de situaciones pues de lo contrario

37- El análisis en profundidad de este aspecto trasciende el presente.

no era físicamente posible alcanzar la mayoría.

Establece el artículo 32 en su nueva redacción que para decidir la fusión, incorporación, escisión o disolución de la cooperativa o reformas estatutarias que supongan el cambio sustancial del objeto social o el cambio de responsabilidad limitada a suplementada, el estatuto deberá prever que las Asambleas sesionen con un quórum no inferior al que se detalla:

- 1) Dos tercios de los socios activos en cooperativas que cuenten con hasta cien socios activos.
- 2) Dos tercios de los socios activos o cien socios activos (el número menor de ambos) en cooperativas que cuenten con un número superior a cien socios activos.
- 3) Dos tercios del total de delegados, si se tratare de Asambleas de Delegados

Para reformas del Estatuto Social que no impliquen un cambio sustancial del objeto no aplican estos requerimientos, se ha basculado así de números de socios durísimos, prácticamente inalcanzables, si no se preveía la asamblea de delegados en cooperativas masivas a un sistema absolutamente flexible de reforma estatutaria.

Se modificó como adelantamos, lo previsto en materia de mayorías, pasándose a requerir una mayoría especial de tres cuartos de votos presentes para decidir la fusión, escisión o incorporación de la cooperativa o reformas estatutarias que supongan el cambio sustancial del objeto social, o el cambio de responsabilidad limitada a suplementada. En la asamblea que tenga incluidos en el Orden del Día cualquiera de estos temas el quórum para sesionar es el referido en el artículo 31.

Otra variación de peso que ilustra sobre la regulación en el derecho uruguayo de aspectos sensibles de la mutualidad es la prevista para las cooperativas de trabajo. El artículo 99 las define como aquellas cooperativas que tienen por objeto proporcionar a sus socios puestos de trabajo mediante su esfuerzo personal y directo, a través de una organización conjunta destinada a producir bienes o servicios, en cualquier sector de la actividad económica.

La LSCO adoptó un concepto amplio de cooperativa de trabajo que considerando incluidas en la definición precedente, aquellas cooperativas que sólo tengan por objeto la comercialización en común de productos o servicios, siempre que cumplan determinados requisitos.

La Ley 19.181 introdujo algunas variantes a dichos requisitos, ampliando aún más el concepto de las cooperativas de trabajo.

Son consideradas cooperativas de trabajo aquellas se constituyen a los solos efectos de la comercialización de sus productos o prestación de servicios siempre que: a) sus socios no tengan trabajadores dependientes, para cumplir su propio rol u oficio b) el uso de los medios de producción sean propiedad del socio y estén afectado exclusivamente al cumplimiento del objeto de la cooperativa, salvo autorización expresa de esta.

Se admite ahora se consideren cooperativas de trabajo aquellas que tengan trabajadores dependiente siempre que no cumplan el rol u oficio del socio cooperativista. Asimismo, se admite que la cooperativa autorice al socio no afectar en exclusividad los medios de producción

al trabajo en la cooperativa.

La diferencia entre las cooperativas de trabajo que se constituyen a los solos efectos de la comercialización de sus productos o prestación de servicios y las de colocación, es que las primeras cautivan todo o gran parte del trabajo de sus socios mientras que las de colocación se constituyen a efectos de satisfacer las necesidades de productores independientes, los que en general cuentan con trabajadores dependientes y el uso de los medios de producción no se encuentra exclusivamente destinado al objeto de la cooperativa, entre otras características. Con la modificación introducida por la Ley No. 19.181, las características que diferenciarán a una y otra serán de volumen, y no conceptual, dado que se admite, con ciertas limitaciones, que los socios cuenten con dependientes, así como la no afectación en exclusividad de los medios de producción.

Estas cooperativas no reparten en puridad sus excedentes en proporción al trabajo realizado por los socios ya que no hay trabajo en común, sino que lo harán a prorrata de los suministros que los asociados realicen.

Asimismo, a diferencia de otras legislaciones, en la que las cooperativas de trabajo se encuentran impedidas de utilizar mano de obra de trabajadores no socios, o se permite la misma en circunstancias excepcionales, como por ejemplo, sobrecarga circunstancial de tareas, nuestra LSCO admite como principio general que la cooperativa pueda contratar trabajadores en relación de dependencia disponiendo que su número no podrá superar el 20 % de los socios de la cooperativa.

La reforma amplía las posibilidades de superar el límite referido. Con anterioridad el límite solamente podía superarse en casos de trabajadores contratados para cubrir las necesidades cíclicas extraordinarias o de actividades de temporada.

Se permite que dicho límite se supere también en caso trabajadores contratados para cubrir licencias de socios, trabajadores contratados temporalmente en el marco de políticas públicas de fomento del empleo o de la formación profesional, trabajadores contratados en virtud de disposiciones del fomento del empleo de las personas con disminuciones físicas o psíquicas y trabajadores cuya dedicación horaria no exceda las doce horas semanales.

Al admitir la posibilidad de trabajadores no socios, la cooperativa de trabajadores se asimila en cierto sentido a otro tipo social, donde los socios se “apropian” de los excedentes producidos por los trabajadores dependientes³⁸.

Desde la doctrina tradicional se sostuvo para todas las modalidades de cooperativas, que cuando se abre el círculo y se admite el acceso de terceros no asociados a la operatoria se produce fatalmente una distorsión del sistema, y el “precio justo”, en la emergencia, el quantum del salario, se aleja en su realización práctica del ideal; desviación cuyo signo y medida estará dado por la relación que exista entre el precio del servicio y su costo.

La hipótesis más probable es que el salario que abone a los trabajadores dependientes

38- Amorín-Algorta, op. cit., p. 411 y ss.

sea menor al costo del mismo, por lo que al fin del ejercicio resultará un excedente que retornará solamente a los socios.

La LSCO amplía aún más los límites originalmente previstos, apartando al tipo social en mayor medida los objetivos fundamentales de las cooperativas de trabajadores: solidaridad de todos los trabajadores en la empresa cooperativa, igualdad de derechos, identificación de intereses comunes, inexistencia de lucha entre el capital y trabajo.

En la modalidad vivienda se han efectuado modificaciones a la LSCO además de por la citada ley 19181 por la ley 19591 del 28 de diciembre de 2017 cuyos límites exceden la finalidad del presente.

En materia de control estatal, en la actualidad luego de la modificación de la ley 19181 la fiscalización sobre las cooperativas se mantiene a cargo de la Auditoría Interna de la Nación, excepto respecto de las cooperativas sociales que serán controladas por el Ministerio de Desarrollo Social y de las cooperativas de vivienda que serán controladas por el Ministerio de Vivienda, Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente.

Para las cooperativas sociales sin perjuicio de las atribuciones y cometidos asignados al Ministerio de Desarrollo Social, se prevé que la Auditoría Interna de la Nación pueda establecer criterios técnicos de contralor e incluso de fiscalización a solicitud del MIDES, ejercerá funciones de fiscalización en esas cooperativas.

Siguen igualmente siendo atribuciones exclusivas de la Auditoría Interna de la Nación aun para las cooperativas de vivienda, realizar las auditorias sobre los estados contables de acuerdo con las disposiciones vigentes, visar los estados contables de las cooperativas con el alcance y procedimientos que la reglamentación determine y fijar los planes de cuenta y los formatos de presentación de los estados contables, notas y anexos.

En Uruguay existe un certificado de cumplimiento regular de obligaciones, expedido por los respectivos órganos de control que las cooperativas debe presentar para la celebración de convenios, con organismos públicos o ante toda empresa o institución pública o privada y exhibirlo en oportunidad en que pretendan ejercer el respectivo derecho de fuente legal a proceder a la retención y posterior versión de las retenciones sobre retribuciones salariales y pasividades a la cooperativa, en el caso de entidades habilitadas legalmente a retener.

Las cooperativas que para el cumplimiento de sus fines, han sido autorizadas por ley a efectuar retenciones de haberes, sobre sueldos, jornales, jubilaciones, pensiones o retiros, deberán ser controladas por la Corte Electoral, en sus elecciones, cuando estas se realicen por separado de las Asambleas cuyo contralor corresponda a la Auditoría Interna de la Nación u otros organismos legalmente competentes.

3.4). Cifras actuales del movimiento cooperativo nacional

El movimiento cooperativo uruguayo ha ido creciendo de manera constante, abarcando hoy a más de tres mil organizaciones activas en los más diversos sectores de la vida económica y

social del país y a más de 800.000 afiliados individuales. Si bien muchos uruguayos pertenecen a más de una organización cooperativa a la vez, esta cifra da una idea de la penetración de esta modalidad asociativa en el Uruguay.

De acuerdo a investigaciones efectuadas por la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas (CUDECOOP), los datos actuales de las cooperativas y sus modalidades en nuestro país son los siguientes³⁹:

	1989	2008	2013	2017
AGRARIAS (+SFR)	182	129	149	204
A y CREDITO	55	67	79	95
CONSUMO	51	33	43	47
TRABAJO	189	227	597	765
VIVIENDA	366	581	1650	2142
SOCIALES	0	95	77	406
OTRAS		32	63	6
Total	843	1.164	2.658	3.665
	*	**	***	****

En Uruguay, las cooperativas son responsables del 3% del PIB. Producen el 90% de la leche, el 34% de la miel y el 30% del trigo. El 60% de su producción se exporta a más de 40 países (2011)⁴⁰

Señalaba Henry Hagen⁴¹ que “La existencia de una legislación cooperativa es una condición necesaria aunque no suficiente para que una política cooperativa funcione efectivamente.” La legislación en el Uruguay de hoy está, perfectible, pero existente.

39- <http://www.cudecoop.coop/cudecoop/las-cooperativas-en-uruguay/#section87>

40- <https://www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo-en-las-Américas-y-el-mundo-44-44-44-44>

41- HAGEN, H. *Orientaciones para la legislación cooperativa*; Oficina Internacional del Trabajo – 2.a edición - Ginebra: OIT, 2013, p. 46.

BIBLIOGRAFÍA

ALTHAUS, A. A. (1977). Tratado de Derecho Cooperativo, 2º edición actualizada, Rosario, Argentina, Zeus editora.

AMORIN M.- ALGORTA P. (2010) “*Sociedades Cooperativas*”, Montevideo, La Ley.

AMORÍN M. – PIRIZ J. (2005) “*El contrato de factoring (o factoraje) en el derecho uruguayo*” en la Revista Crítica de Derecho Privado, N° 2.

CAJARVILLE, J. P. (1996). “*Sobre Reforma del Estado y Derecho Administrativo –Personas Públicas No Estatales*”, Cuadernos de Derecho Público No. 5, Montevideo: Editorial Universidad.

GARIBALDI, A. J. (1965). *Cooperativas y cooperativismo*, Buenos Aires, Intercoop.

GROS ESPIELL, H. (1960) “*La Corte Electoral*”, Montevideo: Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad de la República.

HAGEN, H. (2013) *Orientaciones para la legislación cooperativa*; Oficina Internacional del Trabajo – 2.a edición - Ginebra: OIT.

HOLYOAKE, G.J. (1975). *Historia de los Pioneros de Rochdale*, versión española de B. Delom, Buenos Aires, Intercoop.

LAMBERT, P. (1965). *La Doctrina Cooperativa*, 2da. ed., Buenos Aires: Intercoop.

LEZAMIZ, M. (s/f). *Relato breve del Cooperativismo*, Textos Básicos de Otalora, área de educación y difusión cooperativas.

MEDEROS, H. (2004) *Cooperativas. Modalidades, Modelos de Estatutos, Trámites*, 3º edición, FCU.

MACHADO GIACHERO, J. (2004) “*Algunas consideraciones sobre: derecho de reintegro y cesión de participación social*” en Revista de la A.E.U., tomo 90, No. 1-6 (ene-jun).

MOLLA R. (s/f) “*Análisis comparativo de cesión de crédito, cesión de contrato, delegación y novación*” en Revista de la A.E.U., Tomo 80, Nros.1 a 6.

RIPPE, S. (1987) “*Los Problemas Jurídicos de las Cooperativas*”, Cooperativismo y Sociedad, Montevideo, FCU.

CAPÍTULO 4

LOS SENTIDOS Y EL DEVENIR DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: OBSTÁCULOS Y FACILITADORES

Meanings through the development of social and solidarity economy: obstacles and facilitators

Clara Betty Weisz

RESUMEN

La fragmentación social, las transformaciones del mundo del trabajo y la precarización de la vida, han producido la emergencia de múltiples experiencias en el campo de la economía social y solidaria, que han demostrado ser una estrategia válida en tanto posibilitadoras de inserción social y laboral, donde lo colectivo contrarresta el aislamiento y la vulnerabilidad. Sin embargo dichos espacios presentan grandes dificultades para constituirse y consolidarse.

Si bien la viabilidad y sustentabilidad depende efectivamente de la interacción de múltiples dimensiones, el presente capítulo retoma resultados obtenidos de investigaciones concluidas y actividades de extensión realizadas, centrándose en los nodos críticos socio-históricos y psico--simbólicos que dificultan la apropiación del proyecto como alternativa autogestionaria.

Palabras clave: economía social y solidaria – representación social –sostenibilidad

ABSTRACT

Social fragmentation, working life transformations and precarious life, have produced the emergence of multiple experiences in the social and solidarity economy, which have proved to be a valid strategy as enablers of social and labor insertion, where the collective counteracts isolation and vulnerability. However these experiences show great difficulties in establishing and consolidating themselves.

Although feasibility and sustainability actually depend on the interaction of multiple dimensions, this chapter takes the results obtained from completed research and extension activities, focusing on the critical socio-historical and psycho-symbolic nodes that hinder the appropriation of the self-managed collective project.

Key words: social and solidarity economy — social representation - sustainability

RESUMO

A fragmentação social, as transformações do mundo do trabalho e a precarização da vida, produziram o surgimento de experiências múltiplas no campo da economia social e solidária, que se revelaram uma estratégia válida como facilitadores da inserção social e laboral, onde o coletivo neutraliza o isolamento e a vulnerabilidade. No entanto, esses espaços apresentam grandes dificuldades para serem estabelecidos e consolidados.

Embora a viabilidade e a sustentabilidade dependam efetivamente da interação de múltiplas dimensões, este capítulo leva os resultados obtidos das pesquisas concluídas e projetos de extensão, com foco os nodos críticos psico-sociais e socio-simbólicos que impedem a apropriação do projeto como alternativa autogestionada.

Palavras chave: economia social e de solidariedade - representação social - sustentabilidade

Introducción

Se presentan un conglomerado de obstáculos y facilitadores que han delimitado el horizonte de lo pensable, lo posible y lo deseable en el campo de la Economía Social y Solidaria (ESS), analizados desde la interdisciplinariedad y la recursividad que nos plantea paradigma de la complejidad (Morin, 1990); abordados desde la epistemología de la Sociología Clínica (Araujo, 2011; De Gaulejac, 2014), al articular la historia macro-social y las condiciones materiales de existencia con la construcción de subjetividad que acontece en las historicidades grupales y singulares, donde se tensionan los múltiples condicionamientos con los márgenes para la acción; y abordados desde la ecología de saberes de la epistemología del Sur (De Souza y Meneses, 2014); y la perspectiva de la integralidad de funciones universitarias (Tommasino y Rodríguez, 2010).

En un primer momento se analizan los contextos socio-históricos que han obturado el devenir de la ESS así como las ventanas de oportunidad que lo han potenciado. Se plantea cómo el devenir de la ESS ha estado ligado a ciclos económicos internacionales y regionales, así como a coyunturas políticas y a la correlación de fuerzas entre las organizaciones sociales y los partidos con representación parlamentaria en los respectivos períodos de gobierno de la historia socio-política del Uruguay. El contexto geopolítico internacional, los ajustes en el modelo de acumulación y particularmente los períodos de crisis han operado como ventana de oportunidad (Tarrow, 1989). A su vez el Estado y las iniciativas legislativas, aunque de manera esporádica y fragmentada (Marti, 2013) han estado siempre presentes en nuestro país cuyo régimen de bienestar y protección encuadra dentro del modelo estatal-proteccionista. Mientras que las organizaciones de segundo y tercer grado que nuclean al sector han mantenido autonomía y han asumido, en algunos momentos más que en otros, visibilidad e incidencia en la esfera pública, especialmente a partir del 2005 al asumir el Frente Amplio el primer gobierno de la era progresista y particularmente durante el segundo mandato presidencial se impulsa desde el Poder Ejecutivo al sector, siendo que en esta última etapa se han visualizado avances y retrocesos.

En segunda instancia se abordan en un nivel meso y microsocio, aspectos relativos a la dinámica grupal, a los roles, a la distribución del poder, a la cantidad de integrantes, a la etapa del ciclo/vital laboral y el género, en tanto aspectos que tienden a facilitar y/o obstaculizar el desenvolvimiento de las iniciativas de la ESS vinculadas al mundo del trabajo. Asimismo se buscan comprender las transformaciones en la subjetividad y los procesos de subjetivación implicados al conjugarse los significantes heredados con la construcción social de la realidad, donde heterogéneas construcciones de sentido son resignificadas en el devenir de los acontecimientos, de la experiencia y de la praxis.

La fragmentación y polarización del capitalismo tardío ha venido incrementando el surgimiento de iniciativas autogeneradas y autogestionadas. Mientras que aquellos que llevan adelante actividades autogeneradas individualmente ven incrementada su vulnerabilidad debido a la

fragilización de los vínculos, la sobrecarga de tareas y de responsabilidades, sumado a la falta de recursos para afrontar anticipar y resistir las contingencias y riesgos externos e internos; los que se encaminan en actividades autogestionadas colectivamente llevan adelante alternativas que interpelan el aislamiento habilitando formas de resistencia y resiliencia.

Si bien han demostrado ser una herramienta idónea para el combate al desempleo y la pobreza, operando como posibilitadores de inserción socio-laboral y conformándose como una estrategia potente al anticipar el riesgo de ruptura que implica el pasaje de la zona de vulnerabilidad al estado de exclusión (Castel, 2002) han demostrado dificultades no sólo para constituirse sino, también para sostenerse.

Adquieren, diferentes modalidades contractuales, más o menos formalizadas, pero más allá de los formatos jurídicos, comparten las tensiones que conlleva la administración de los recursos económicos comunes, la organización del trabajo, el manejo de los vínculos, de los tiempos, de las ansiedades, de las expectativas, así como la complejidad de las relaciones con el entorno comunitario, con las organizaciones sociales y las instituciones públicas universales y las creadas para atender al sector (Weisz, 2012). El contexto socio-histórico, el legado socio-simbólico y las circunstancias socio-económicas que acompañan el surgimiento condicionan, sin determinismos los procesos. Asimismo operan el perfil socio-demográfico, las trayectorias laborales, la composición del colectivo y sus propias biografías.

En tanto enfrentan la encrucijada dialéctica entre lo macro y lo micro, entre lo objetivo y lo subjetivo, entre lo singular y lo grupal, desentrañar los nudos críticos que desafían los procesos de conformación y desenvolvimiento de las incitativas en el campo de la ESS y que por tanto los ponen en riesgo, es estratégico en la medida obstaculizan el pasaje de la autogeneración de un puesto de trabajo a la autogestión como proyecto.

Condiciones que obturan y ventanas de oportunidad que favorecen: los contextos socio-históricos y las coyunturas geopolíticas

Ciertamente a lo largo de la historia de occidente, desde el modo de producción esclavista, transcurrido el feudalismo, los comienzos del capitalismo industrial hasta las múltiples modificaciones del sistema capitalista que nos rige, los obstáculos han prevalecido truncando las condiciones de posibilidad de la ESS en cuanto perspectiva crítica y orientación propositiva que busca resistir los formatos de dominación existentes a favor de la profundizar la democracia y promover la participación, la equidad, el desarrollo a escala humana y la sustentabilidad medioambiental. Sin embargo la construcción social de la realidad nos habla de que también a lo largo de la historia se pueden identificar hitos y acontecimientos, así como también procesos internacionales, regionales y locales habilitantes de la emergencia de experiencias alternativas e innovadoras en este campo.

En este sentido la historia social del Uruguay da cuenta de condiciones de posibilidad la ESS desde los albores del disciplinamiento (1860-1920) (Barran, 1989) hasta la actualidad. Las crisis han operado como ventana de oportunidad, ya sea que se trate de la que devino del colapso de la ilusión desarrollista del industrialismo por sustitución de importaciones, como la producida a partir de los efectos de los ajustes para incrementar y concentrar la acumulación de capital en el neoliberalismo globalizado. Es justamente bajo dichas circunstancias donde se han identificado la emergencia de múltiples iniciativas así como la fundación de organizaciones de segundo y tercer grado que nuclean y refuerzan la resistencia y la capacidad resiliencia en base a los valores solidarios y colectivos de la ESS.

Desde finales el Siglo XIX el contexto geopolítico de temprana modernización desarrollista y precoz proceso de urbanización e industrialización apuntado desde el Estado, y acompasado por la primer ola de trabajadores inmigrantes europeos con trayectoria y formación sindical, dan lugar al surgimiento de múltiples Sociedades de Socorro Mutuo, Cajas de Auxilio, cooperativas de consumo y cooperativas de trabajo que, dado el perfil socio-simbólico de sus integrantes, la cooperación es el modo y el medio de resolver y satisfacer sus necesidades y carencias. La base sindical de estas primeras iniciativas conlleva una orientación con impronta anarquista y socialista (Errandonea y Supervielle, 1992) que retoma las primeras formulaciones utópicas de Saint Simon, Fourier y Owen así como la experiencia cooperativa en Rochdale, Inglaterra de 1844. El sólido sustento filosófico, ideológico y utópico característico del legado socio-simbólico de la modernidad opera como fundamento y facilitador de estas primeras experiencias locales. A su vez la fuerte presencia del Estado conduce a que en la segunda década del Siglo XX ya se cuente con una serie de iniciativas legislativas - ley general cooperativa, creación del Instituto Nacional Cooperativo y del Instituto Cooperativo Rural, régimen jurídico se las sociedades cooperativas, entre otras- que aunque no se aprobaron dan cuenta de la presencia del sector (Terra, 1986). Esta etapa marcó a modo de hito fundacional una sólida impronta ideológica basada en valores y principios de la ESS que sentaron las bases de un largo legado en una corta historia nacional de corte estatista pero con autonomía de las organizaciones sociales, que se perpetúa en la actualidad. Asimismo desde los inicios está presente la tensión en torno a los alcances y los límites de este tipo de experiencias, o sea si en definitiva no se trata de casos aislados que terminan, como efecto no buscado, reproduciendo el sistema al operar como mecanismo compensatorio del mismo.

La coyuntura internacional y las transformaciones en el modelo de acumulación del periodo de industrialización con sustitución de importaciones (1930-1955) donde se instituye como imaginario central y hegemónico el empleo y se instala el sistema de protección basado en la ciudadanía laboral con primacía del sistema 'bismarckiano' vinculado al lugar que ocupa fundamentalmente el hombre adulto en mundo del trabajo formal, junto a un modelo de bienestar 'beveriginano', referido a salud y educación (Antía, Castillo, Fuentes y Midaglia, 2013), fue cuando el crecimiento del campo de la ESS fue menor. En base a lo antedicho puede considerarse que la ilusión desarrollista no favorece su amplificación, siendo justamente en el período posterior

-entre 1950 y 1970 - acorde con los ciclos del sistema capitalista que dicho modelo entra en crisis y comienza a hacerse visible la trampa de la modernización conservadora (Filgueira, 2013) -ya que la inclusión social no logró frenar a las élites y por tanto no se modificaron las relaciones sociales de producción ni la estructura de desigualdad- cuando se ubica la primer etapa del surgimiento de las empresas recuperadas como cooperativas de producción (Martí, Thul & Cancela, 2013). Surgen principalmente cooperativas de producción y trabajo, cuyo sentido inicial se vincula mayormente con la recuperación del trabajo en un modelo hegemónico signado por la industrialización y el empleo masculino obrero-fabril. En dicho contexto geopolítico internacional, latinoamericano y nacional de agudizamiento de la crisis económica y crecimiento de la confrontación social se funda en 1962 la Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay –FCPU– y se unifica la central de trabajadores –CNT- en 1966. Entre tanto continúan los esfuerzos por legislar y promover el sector cooperativo, siendo en 1966 que se sanciona la ley 13.481 sobre Cooperativas de producción y trabajo. Son entonces, los períodos de crisis, entendida como oportunidad, los que favorecen las condiciones de posibilidad de emergencia de experiencias colectivas que vinculan con los principios y valores de la ESS.

Los debates ideológicos en relación con las tácticas y estrategias para enfrentar la realidad y transformarla así como respecto del lugar de la clase obrera que predominó durante el periodo previo a la dictadura cívico militar resignifican el sentido de la ESS. Durante el gobierno de facto el movimiento fue duramente reprimido, a la que vez que resultó fortalecido producto del compromiso asumido en la resistencia donde el movimiento cooperativo en general y la Federación Uruguaya de Cooperativa por Ayuda Mutua –FUCVAM- en particular, constituyeron en actores sociales de referencia en la lucha por la reconstrucción democrática. Si bien obviamente estos años oscuros se utilizaron todos los medios para obstaculizar y hasta eliminar los espacios de la ESS, la lucha compartida y la solidaridad construida facilitó espacios de convergencia y plataforma comunes, que llevaron a la conformación de organizaciones de tercer grado como fuera la Mesa Nacional Intercooperativa a finales de 1984.

El neoliberalismo de la década de los 90 impacta fuertemente material y simbólicamente sobre toda la sociedad. La apertura económica, la re-estructuración productiva y la desregulación del trabajo condujo a la desindustrialización masiva, dando lugar a la segunda etapa en el desarrollo de las empresas recuperadas por sus trabajadores (Martí, Thul & Cancela, 2013). En esta etapa de retraimiento del Estado la correlación de fuerzas habilita la creación de la primera Comisión Honoraria de Cooperativismo, creada por decreto del Poder Ejecutivo en 1991 que funcionaría en el ámbito de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto –OPP-. A su vez se funda en 1988 la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas –CUDECOOP-, organización de tercer grado a nivel nacional que nuclea a las cooperativas agrarias, de ahorro y crédito, producción y trabajo asociado, vivienda, consumo, comunicación y de seguros.

Simultáneamente y en el punto más álgido de la crisis en 2002, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) emite la recomendación N° 193, que refiere a la promoción del cooperativismo por parte de los Estados a través del lineamientos, marcos jurídicos y políticas fiscales específicas

apropiadas, tales como generar institucionalidad específica y dar prioridad en las compras públicas, en el entendido que desempeña un papel importante en la lucha contra la pobreza y en la generación de puestos de trabajo que facilitan el acceso a servicios sociales y comunitarios, así como también fomentan la ayuda mutua y pueden servir de puente para lograr la inclusión de personas que trabajan en el sector informal a la economía (OIT, 2002). La crisis aparece una vez más como oportunidad para el surgimiento de iniciativas vinculadas a la ESS. Junto al crecimiento cuantitativo se originan diversos y múltiples iniciativas que adquieren diferentes formatos: huertas comunitarias, merenderos, fábricas recuperadas y clubes de trueque, entre otros. Sin embargo estos espacios mayormente se fueron diluyendo en la medida que los ciclos del capitalismo fueron soslayando la crisis, polarizando la población entre integrados y excluidos y recomponiendo el mundo del trabajo de modo flexible y precario.

El neoliberalismo ha transformado simbólicamente el sentido de la ESS que pasa a considerarse primordialmente una herramienta idónea para el combate a la pobreza dirigida a la reinserción social y laboral de personas en situación de pobreza y vulnerabilidad social y en menor medida una herramienta de transformación social vinculado con el legado originario. Podemos decir que la economía social (ES) y la economía solidaria (EcSol) que conforman el actual campo de la ESS si bien se entrelazan, articulan y coordinan, también se diferencian (Guerra, 2012). Incluso emerge con el caso de las empresas recuperadas un tercer sector dentro del campo de la ESS reconocido como “los autogestionados”, mayormente asociado al anarcosindicalismo. De este modo, en el marco de las empresas de la ES encontramos al cooperativismo más clásico, y los debates se concentran sobre los modelos para su inserción efectiva en el mercado, los problemas de la internacionalización, los métodos modernos de gestión, o su capacidad para influenciar políticas públicas. Mientras que desde la EcSol, el nivel de institucionalización de las unidades productivas es menor y el debate en dicho sector ronda sobre el cambio social y la construcción de modelos alternativos.

Por su parte, en la historia reciente de los últimos quince años de gobierno progresista se promulgaron una serie de leyes que tienden a potenciar el desarrollo del sector cooperativo, que es el de mayor arraigo en nuestro país: en 2004 la Ley 17.794 da la potestad al juez para permitir el uso de las instalaciones de la empresa/fábrica a los trabajadores que se proponen la recuperación y se aprueban otros beneficios, lo cual refuerza la tendencia estatista apuntando a resolver el conflicto por vía legal (Rieiro, 2016). En 2006 la Ley 17.978 crea las Cooperativas Sociales, las que en el marco del universalismo renovado que mantiene políticas focalizadas (Midaglia, Rivero y Serna, 2010) quedan bajo la órbita del Ministerio de Desarrollo Social –MIDES-. Hitos fundamental del período fueron la ley General de Cooperativas - Ley 18.407- promulgada en 2008; la creación al año siguiente del Instituto Nacional del Cooperativismo –INACOOP-, y en 2010 la Ley 18.716 que modifica la Carta Orgánica del Banco República para crear el Fondo para el Desarrollo –FONDES-, que luego es re-dirigido en 2015 en detrimento de la autogestión. Si bien todo ese impulso fue frenado en el último período las iniciativas parlamentarias continúan, siendo recientemente, en 2017 que ingresa para su discusión en la Comisión de Hacienda del

Poder Legislativo la Ley de promoción de la ESS a través de las compras estatales, mientras en este momento se está redactando un proyecto de Ley de la Economía Social y Solidaria que se propone definirla y fomentarla, delimitando los principios orientadores, las entidades o formas de expresión, de organización y de registro.

En concordancia con la fragmentación que predomina en la actualidad los principales motivos de surgimiento son el cierre de la empresa que provoca la recuperación de la misma; colectivos de trabajadores desocupados o precarios que se nuclean a partir de un sindicato o con apoyo de organizaciones de la sociedad civil para generar una alternativa de inserción laboral; tercerizaciones producto de la reestructuración productiva y el nuevo marco de relaciones laborales; promovidas a partir de políticas sociales que así lo estipulan; creadas por impulso autónomo y motivadas por llevar adelante una nueva forma de relación social y productiva, teniendo como meta la transformación social (Weisz, 2013). Acerca de estas últimas se tiene una primera aproximación a partir del Mapeo, caracterización y desafíos de la EcSol en Uruguay. Bases conceptuales y metodológicas (Torrelli et al, 2015). Más allá de la diversidad de motivos que los origina y los formatos jurídicos que asumen, estos espacios colectivos de la ESS han demostrado ser una herramienta idónea de inserción socio-laboral donde el colectivo opera positivamente frente el aislamiento y la vulnerabilidad, pero han demostrado grandes dificultades para constituirse y consolidarse (Weisz, 2012).

En síntesis la experiencia acumulada da cuenta que los motivos de surgimiento ni el tiempo transcurrido o la etapa en la que se encuentran determinan necesariamente el alcance de las mismas. Se ven atravesadas por el contexto socio-histórico que vincula con los motivos de surgimiento y los sentidos construidos en las respectivas coyunturas histórico-políticas. Las crisis han operado como ventana de oportunidad, promoviendo e impulsando el devenir la misma, así como también la fuerte presencia estatal complejiza la tensión entre dependencia y autonomía. El debate acerca de los fines y alcances de la ESS acompaña los momentos socio-históricos interpelando el horizonte de lo pensable y lo deseable. La tendencia en las contemporáneas sociedades líquidas (Bauman, 1999) y el declive de la crítica (Boltnasky y Chiapello, 2002) han conducido a que sea mayormente considerada como herramienta de inclusión social de sectores que van siendo expulsado por el sistema y en menor medida como estrategia de transformación social.

Obstáculos y facilitadores: el perfil socio-demográfico, las trayectorias socio-laborales y la composición del colectivo

La integración al campo de la ESS, específicamente en actividades vinculadas al mundo del trabajo a través de una ocupación autogenerada y autogestionada colectivamente tiene relación

con la etapa del ciclo vital/laboral en el marco de las respectivas biografías y trayectorias socio-laborales.

La composición socio-demográfica indica que mayormente se trata en nuestro país de la población que se inscriben en la denominada nueva pobreza, entendida desde una perspectiva integral vinculada con los procesos de precariedad de la vida, vulnerabilidad y violación de derechos humanos, y no de modo reduccionista vinculada a los ingresos y las necesidades básicas insatisfechas, producto de la hegemonía neoliberal y la re-estructuración productiva que conlleva el desempleo, la flexibilización laboral, la subocupación, la informalidad y la precarización del trabajo. Si bien estamos ante bajos índices de desocupación las restricciones a la empleabilidad, las restricciones al ingreso y la re-inserción en el mundo del trabajo persiste y correlaciona principalmente con la edad, el género y el nivel educativo alcanzado.

Tanto las experiencias que devienen en fábricas recuperadas a partir del cierre de una industria, como las cooperativas de trabajo formadas con trabajadores desocupados de un mismo rubro de actividad, y en las Cooperativas Sociales –promovidas desde las políticas de inserción socio-laboral de Ministerio de Desarrollo Social (MIDES)-, ven obstaculizadas su viabilidad y sustentabilidad en la medida que la precariedad laboral y la vulnerabilidad dificultan las posibilidades de anticipar y enfrentar los riesgos y la incertidumbre que todo emprendimiento conlleva. Los tiempos de espera y las demoras en la concreción se vuelve muchas veces insostenible para quienes —tanto objetiva como subjetivamente— tienen que enfrentar la resolución diaria de la reproducción de la vida. Los emprendimientos asociativos los ha signado la espera paradójicamente en un mundo donde prevalece la lógica de la inmediatez. Abordar simultáneamente la diversidad y complejidad de problemáticas económica-financieras, de gestión, del propio proceso de trabajo, así como de logística, distribución y comercialización constituye un obstáculo para quienes vienen de la división de trabajo fabril que distancia y diferencia los que planifican de los que ejecutan; así como también para quienes vienen de la zafra y la informalidad. En ambos casos deben además enfrentar las tensiones que surgen dentro del colectivo y con el entorno.

A su vez quienes se integran al mundo del trabajo a través de formatos de la ESS enfrentan la ardua tarea de de-construir imaginarios sociales instituidos y representaciones sociales que devienen del legado socio-simbólico greco-romano y persisten hasta la actualidad (Weisz, 2014). El trabajo asociado a obligación, sacrificio y/o explotación de la herencia helénica junto a la valoración negativa romana donde opus-trabajo efectuado- y opera -actividad de trabajo- se asocian con el tripallium, con lo penoso, el sacrificio y el dolor, se suma a lo planteado por Marx en los Manuscritos económicos y filosóficos de 1844: “El trabajo produce, ciertamente, maravillas para los ricos, pero produce privaciones para el trabajador. Produce belleza, pero deformidad para el trabajador. Sustituye al trabajo por la maquinaria, pero desplaza a algunos trabajadores hacia un tipo bárbaro de trabajo y convierte a los demás en máquinas. Produce inteligencia, pero también estupidez y cretinismo para los trabajadores” (Marx, 1932/2001). La autonomía y el empoderamiento tienen que dar batalla con la interiorización de la dominación

que late (Fernández, 2006) en trabajadores cuyas trayectorias nos hablan de inserciones laborales en ocupaciones de bajo prestigio, en condiciones de trabajo precarias, zafrales, con alta rotación, informales o formales con muy limitado acceso a la seguridad social, en las que se exige escasa capacitación, se emplean habilidades operativas y concretas y donde no hay nada de identitario en lo producido (Arendt, 1995). Lo antedicho constituye un nudo crítico para las posibilidades de consolidación y sustentabilidad de la ESS en el entendido que la apropiación del proyecto es un componente fundamental para su viabilidad: la probabilidad de compromiso disminuye en la medida que el objeto al cual adherir esté asociado con dichos significantes. Cabe destacar que la capacidad de re-significación del trabajo en el sentido que propone la ESS tiene directa relación con las trayectorias previas en organizaciones sociales, políticas o sindicales, así como con los lugares dentro del colectivo, ya que asumir responsabilidades trae consigo aprendizajes significativos (Larrosa, 2007).

Simultáneamente, dicha re-significación se ve facilitada en la medida que los metarrelatos homogéneos y hegemónicos de la modernización desarrollista no son tan claros y evidentes en las generaciones laboralmente activas del siglo XXI. En el marco de las actuales sociedades de riesgo (Beck, 1998), adentrados en el capitalismo post industrial y en la era de la incertidumbre, la flexibilidad, la precariedad y la coexistencia de modalidad de inserción en el mundo del trabajo, amplía el horizonte de sentidos. Más aún, ante las restricciones a la empleabilidad integrarse al mundo del trabajo a través de ocupaciones autogeneradas y autogestionadas no constituye ya una tragedia contrapuesta al modelo tradicional de la seguridad del empleo, sino que conforma incluso una oportunidad de inserción laboral valorada por basarse en valores solidarios con distribución equitativa del trabajo y de los ingresos.

En tanto las condiciones materiales de existencia condicionan la conciencia (Marx, 1859/2000), al mismo tiempo que se transita por la experiencia se interpretan y justifican las prácticas. Cuando no se está ante un orden normativo consensuado, imaginario social o representación social común y compartido, la identidad es emergente de la intersubjetividad producida en la articulación entre el contexto macro social, el lugar que el sujeto ocupa en la dinámica grupal, su propia biografía y constitución psíquica (Weisz, 2012). A priori no suele ser una opción de inserción laboral buscada o anhelada, sino que las circunstancias y lo fenomenológico van delineando el camino. Al transitar por la experiencia se van incorporando sentidos que pueden ir desde la autogeneración de un puesto de trabajo donde la inserción laboral a través de la ESS aparece como una alternativa posible, y a veces, la única disponible; hasta la autogestión entendida como alternativa contrahegemónica de resistencia y lucha contra la explotación, la plusvalía y la alienación respecto de lo producido y de sí mismo, apuntando a que la ESS sea una herramienta colectivas que contribuya a interpelar el modo de producción capitalista.

Por lo tanto, no solo son variados los formatos y los rubros de actividad sino también los sentidos tienen un alto grado de dispersión tal como se ilustra en recurrentes expresiones tales como: “último recurso frente al desempleo”, “acceder a un puesto de trabajo”, “mejorar las condiciones de vida”, “la libertad de no tener un patrón”, “mostrar otro modo de acción alternativa frente al

capitalismo salvaje”, “germen de acción colectiva para la transformación social” entre otros. Dicha dispersión discursiva no tiene relación directa con el formato, el rubro de actividad, la edad o el género, sino que vincula con la trayectoria social de lo/as enunciantes y con el nivel de compromiso y apropiación del proyecto.

Si bien el resquebrajamiento de los sólidos y rígidos modos de ver el mundo de la modernidad pueden facilitar la emergencia de espacios dentro de la ESS, el individualismo y el descreimiento, lo obstaculizan. El relativismo y el eclecticismo que fueron ganando terreno a partir de las últimas dos décadas de siglo pasado dándole primacía al impero de lo efímero (Lipovetsky, 1998) y consolidando el pasaje de cuidando a consumidor, contribuye al desarme de la crítica (Boltansky, Chaipello, 2002), produce sujetos sujetados a la inmediatez, favorece el conformismo y la adaptación pragmática y conduce al hombre unidimensional (Marcuse, 1993) cuya subjetividad lo aleja de las posibilidades de ser sujeto de su propia historicidad para ser objeto de un sistema envolvente. Sin embargo aquellos iniciativas que cuentan con cierta identidad relacionada con un rubro de actividad que oficia de subjetividad integradora vinculada con un saber-hacer acumulado que les antecede, y que han destinado tiempo –generalmente considerado improductivo- para desentrañar los conflictos vinculares y desplegar un pensamiento estratégico con una visión más amplia y prospectiva, han demostrado mayor capacidad autogestiva.

La supremacía de lo manual respecto de lo intelectual -legado greco-romano- incide directamente sobre la gestión. Las tareas de organización interna, el vínculo con las organizaciones sociales y con el Estado suele quedar restringido a un pequeño núcleo dentro del colectivo en quienes se deposita la responsabilidad de llevar adelante el emprendimiento, sufriendo sobrecarga de funciones y sobre exigencias psicológicas y físicas que desgastan y agotan. Llevar adelante una organización autogestionada implica el desarrollo de la capacidad de autonomía a la vez que romper con la tendencia a delegar o centralizar el poder (Riero, 2010, 2016). Por su parte los integrantes con formación sindical o en organizaciones sociales son quienes están mejor capacitados para visualizar la cadena productiva en la que se encuentran, coordinar el accionar interno y gestionar con el entorno. Estos son generalmente quienes detentan cargos de responsabilidad, y son mayormente hombres que se encuentran en la última etapa del ciclo vital/laboral. Si bien son valorados por sus capacidades y dedicación, también son criticados e incomprendidos en cuanto a la cantidad y calidad de su accionar. Esto genera distancias y diferencias con el resto del colectivo obstaculizando la apropiación del proyecto con sentido autogestionario.

A su vez las dificultades económico-financieras, la incertidumbre y los tiempos de espera conllevan a que las actividades dentro de la ESS se combinan con empleos formales y/o con ocupaciones por cuenta propia autogeneradas individualmente, lo que implica extendidas jornadas laborales que abarcan entre semana y los fines de semana, horario diurno y nocturno y trabajo en domicilio. La multiocupación disminuyen las posibilidades de participación en tareas de gestión, en las asambleas o en instancias de integración que habilitan el anudamiento de subjetividades. (Weisz, 2014).

En el entendido que la viabilidad y sustentabilidad no se restringe al desenvolvimiento económico y a la eficacia de la gestión sino que fundamentalmente el centro está en la praxis de democracia interna para que lo grupal se ponga en juego (Fernández, 1989) la cantidad de integrantes que lo componen es significativa ya que va a incidir sobre la dinámica grupal. Los estudios de dinámica de grupos y las experiencias estudiadas indican que aproximadamente veinte integrantes facilita la dinámica grupal, mientras que las que poseen menos de un dígito ven reducida su potencialidad y las de mayor cantidad ven disminuidas las probabilidades de involucramiento. El hecho que frecuentemente mantengan entre sí vínculos familiares o lazos primarios, produce efectos negativos sobre el relacionamiento interno y el funcionamiento democrático, en la medida que se confunden roles y se reproducen situaciones de subordinación. A la vez es recurrente que los cooperativistas indique que esto para como facilitador al existir altos niveles de confianza y compromiso mutuo.

Por último, las iniciativas vinculadas a la ESS observan dificultades en llevar adelante los valores y principios proclamados debido a la tendencia a reproducir roles de género. Lo grupal se estructura sobre la base del interjuego de asunción y adjudicación de roles que puede tener mayor o menor grado de formalización y prescripción, como es el caso de la tendencia a reproducir la desigualdad de género, fundamentalmente en los lugares de decisión. El género masculino tener mayor protagonismo en la interna del colectivo y ser la figura visible en el relacionamiento con el exterior, ya sea que se trate de otras las redes con organizaciones sociales, de presencia en los medios de comunicación, como en las gestiones con el Estado. La preeminencia masculina se presenta fundamentalmente en el caso de las cooperativas de producción y las fábricas recuperadas mientras que en las experiencias más recientes, informales y diversas de la ESS, así como en las Cooperativas Sociales hay mayor preeminencia femenina. De todos modos y en todos los casos, las obligaciones familiares y el cuidado de los hijos o del resto del entorno familiar aparecen insistentemente como un restrictor de la participación de las mujeres.

Consideraciones finales

Siendo que las experiencias en el campo de la ESS funcionan dentro del sistema capitalista con determinadas relaciones de producción, ningún emprendimiento queda exento del conflicto inherente al desafío que implica redimensionar la relación capital-trabajo, llevar adelante una equitativa distribución de los recursos materiales y horizontalidad en los vínculos con responsabilidades compartidas, que conjuguen el respeto por los procesos y las situaciones singulares, con la profundización de la solidaridad y el compromiso ético-político.

Sostener la tensión entre los principios y valores de la ESS en el marco de la virulencia del sistema capitalista actual, de la fragilización de los vínculos, la preponderancia del utilitarismo y el individualismo constituye uno de los nudos críticos fundamentales en este tipo de emprendimientos que requieren el desarrollo de capacidades de adaptabilidad y versatilidad,

que no se corresponden con las trayectorias laborales trascurridas en el modelo dependiente asalariado estable con tareas prescritas de la modernidad; ni con las competencias asociadas a la eficacia y la resolución de problemas con manejo de la imprevisibilidad que implica conocimiento, información y reflexividad características de las sociedades manageriales, que no sólo no se ajustan a la población que proviene de la informalidad y la precariedad laboral neoliberal, sino que además se contraponen a los valores de solidaridad, de cuidado del medio ambiente, a la profundización de la democracia y de la participación hacia una ciudadanía política fundada en derechos.

Excesivas exigencias recaen al momento de evaluar estas iniciativas y proyectos a los que se les solicita ser viables, sostenibles y sustentables dentro del capitalismo globalizado, individualista, competitivo y productivista, mientras simultáneamente deben promover la participación, la democracia interna, desarrollar capacidades de autonomía y tener una mirada prospectiva con horizontes de transformación social. Ante tales dificultades, lejos de un optimismo ingenuo e irresponsable, varias incitativas han ido quedando por el camino. Asimismo la persistencia de múltiples experiencias dan cuenta de que frente al pensamiento unidimensional y determinista que nos habla de que el único e irreversible camino posible es la globalización neoliberal orientada por el “homo economicus”, surge el pensamiento complejo, la potencialidad de múltiples escenarios alternativos que nos convocan e interpelan a mantener una vigilancia crítico-reflexiva sobre los nudos críticos que obstaculizan y/o facilitan los procesos de conformación y desenvolvimiento en las experiencias pasadas y los procesos en curso.

Las fragmentadas trayectorias laborales propias del Siglo XXI junto a la ausencia de representaciones rígidas y prescritas habilita la integración a modalidades sui generis, sin embargo opera en contra el legado simbólico, la ausencia de reconocimiento y de empoderamiento de sujetos cuyas biografías nos hablan de múltiples vulnerabilidades y sistemática vulneración de derechos. La composición del colectivo por tanto es clave en el origen y desenvolvimiento en las experiencias que se llevan a cabo en dentro de la ESS. La dinámica grupal y la tendencia a reproducir roles e inequidades propias de los sistemas de dominación hegemónicos constituye uno de los nodos críticos psico-simbólicos que las atraviesan.

En estas experiencias el lugar socio-simbólico se define más por las responsabilidades que asume el sujeto dentro de la organización que por las tareas que cumple dentro del proceso productivo. Esto constituye una innovación y una ruptura respecto del legado socio-histórico de todos los modos de producción precedentes, donde las relaciones sociales han sido y son de dominación. A pesar de ello los múltiples casos nos hablan del margen que existe para la acción, para la creación, para la libertad, para la producción de historicidades, para la transformación y el cambio. El imaginario social (Castoriadis, 1989) y no es algo predeterminado e incambiable sino que se presentan como un recurso para la interpretación y nunca como un mandato o una directiva absoluta, sin que esto implique, para nada, una construcción azarosa o espontánea. La interacción con el entorno, con las organizaciones sociales y con el Estado, habilitan nuevas significaciones propias de cada nudo grupal, entrelazamientos intersubjetivos que conducen a

procesos dinámicos y en movimiento dialéctico, que se van transformando y construyendo en función de los múltiples campos de fuerzas contradictorias que las atraviesan en cada contexto.

En tanto la existencia precede a la esencia, las vivencias y los aprendizajes significativos junto a los hitos y acontecimientos van transformando los sentidos. En la alternancia de enlaces y desenlaces del conjunto numerable de personas que se reúnen en torno a un objetivo común en un tiempo y un espacio determinados (Pichon Riviere, 1999), cada proyecto se desenvuelve desde la singularidad de los sujetos que los llevan adelante, cada tránsito recorrido conlleva sus propios campos de fuerzas, su dinámica y sus identificaciones instituyendo sus mitos, ideales y utopías, que conforman cada imaginario grupal como conjunto de significaciones propias tributarias de las significaciones imaginarias institucionales y societales, donde se puede visibilizar la dimensión subjetiva en el atravesamiento de la historia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Antía, F., Castillo, M., Fuentes, G. y Midaglia, C. (2013). “La renovación del sistema de protección uruguayo: el desafío de superar la dualización”. Revista Uruguaya de Ciencia Política N° 22 (en línea) (consultado 06/08/2016) en http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1688-499X2013000200008

Araujo, A. M. (coord.) (2011): *Sociología Clínica. Una epistemología para la acción*, Montevideo, Psicolibros.

Arendt, H. (1995): *La condición humana*, Buenos Aires, Paidós

Barrán, J. P. (1989): *Historia de la sensibilidad en el Uruguay*. Tomo II, Montevideo, Banda Oriental.

Bauman, Z (1999): *Modernidad líquida*, Madrid, Fondo de Cultura Económica

Beck, U. (1998): *La Sociedad del Riesgo*, Barcelona, Paidós.

Boltansky L., Chiapello, E. (2002): *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, Akal.

Castel, R. (2002) “De la exclusión como estado a la vulnerabilidad como proceso” (en línea) Buenos Aires (consultado el 10/05/2010) [www.dwvalencia.com/claver/Documentos/exclusion\(robert_castel\).pdf](http://www.dwvalencia.com/claver/Documentos/exclusion(robert_castel).pdf)

Castoriadis, C. (1989): ***La institución imaginaria de la sociedad. Vol. II. El imaginario social y la sociedad, Barcelona***, Tusquets Editores.

De Gaulejac, V. (2014): *Neurosis de Clase: Trayectoria Social y Conflictos de Identidad*, Buenos Aires, Ediciones del Nuevo Extremo

Errandonea, A. y Supervielle, M. (1992): *Las cooperativas en el Uruguay: análisis sociológico del primer relevamiento nacional de entidades cooperativas*, Montevideo, Fondo de Cultura Universitario.

Fernández, A. (2006) “Desafíos académicos en la revuelta social”, en *Política y Subjetividad: Asambleas barriales y fábricas recuperadas*, Buenos Aires, Tinta Limón.

Fernández, A. M (1989): *El campo grupal. Notas para una genealogía*, Buenos Aires, Paidós

Guerra, P. (2012) “La legislación sobre economía social y solidaria. Casos latinoamericanos y europeos”. Documento de Trabajo N° 4. Montevideo: Facultad de Derecho, Universidad de la República

Filgueira, F. (2013) “Los Regímenes de Bienestar en el ocaso de la modernización conservadora: posibilidades y límites de la ciudadanía social en América Latina” Revista Uruguaya de Ciencia Política N° 22, (en línea) en http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1688-499X2013000200008

Larrosa, J. (2007) Sobre la experiencia. Separata N° 51. Revista sobre Pedagogía y Educación, (en línea) en <http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/revistaey/article/view/19065/16286>

Lipovetsky, G. (1998): *La era del vacío*, Barcelona, Anagrama.

Marcuse, H. (1993): *El hombre unidimensional*, Argentina, Planeta

Martí, J.P, Thul, F. y Cancela, V. (2013) “Las empresas recuperadas como cooperativas de trabajo en Uruguay: entre la crisis y la oportunidad”. Revista de Economía Pública, Social y

Cooperativa. (p. 5-28). CIRIEC. España (consultado el 5/5//2014) en <http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=d2fcaa7d-21a0-4ece-97e9-10b4bb4a784b%40sessionmgr110&hid=111>

Marx, K. (1932/2001): *Manuscritos Económicos y Filosóficos de 1844*, Buenos Aires, Espartaco.

Marx, K (1859/2000) “Prólogo a la Contribución a la Crítica de la Economía Política” (en línea) en www.biblioteca.org.ar/libros/131839.pdf

Midaglia, C., Rivero, S., y Serna. M. (2010) Red Temática Desarrollo, desigualdad y protección social en Uruguay: estado de situación y demandas de investigación. En Serna, M. (coord.) *Pobreza y (des) igualdades en Uruguay: una relación en debate*. Uruguay, CLACSO-Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Sociología.

Morin, E. (1990) *Introducción al pensamiento complejo*, Barcelona, Gedisa

OIT (2002) Recomendación sobre la promoción de las cooperativas Ginebra, 90ª reunión. (en línea) en http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:R193

Pichon-Rivière, E. (1999): *El proceso grupal*, Buenos Aires, Nueva Visión.

Rieiro, A. (2016) Gestión colectiva en producción. Relaciones sociales a partir de las empresas recuperadas por sus trabajadores en el Cono Sur. Tesis de Doctorado en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.

Rieiro, A. (2010): “Sujetos colectivos a través de la recuperación de su trabajo”. En *Gestión Obrera. Del fragmento a la acción*, Uruguay, Nordan.

Tarrow, S. (1994): *El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política*, Madrid, Alianza editorial.

Terra, J. P. (1986): *Proceso y significado del cooperativismo uruguayo*, Montevideo, Ediciones de la Banda Oriental

Tommasino, H. y Rodriguez, N. (2010) “Integralidad, tensiones y perspectivas”. En Cuadernos de Extensión - N° 1. Montevideo: Comisión Sectorial de Extensión y Actividades en el Medio (CSEAM)

Torrelli, M. (coord.), De Giacomi, B.; Doccetti, S. y Laguna, H. (2015): “*Mapeo, caracterización y desafíos de la EcSol en Uruguay. Bases conceptuales y metodológicas*” (en línea) en http://www.extension.udelar.edu.uy/wp-content/uploads/2016/12/informe_resumen_conjunto-emprendimientos_ORA_PRES.pdf

Weisz, B. (2012) Obstáculos y facilitadores psico-socio-simbólicos en las ocupaciones autogeneradas y autogestionadas colectivamente. Estudios de casos del Programa Incubadora de Emprendimientos Asociativos Populares (INCOOP-UEC-CSEAM). Tesis de Maestría (en línea) en <http://cienciassociales.edu.uy/biblioteca/listado-de-tesis-de-maestria-en-sociologia-ordenadas-por-tutor/>

Weisz, B. (2013) “Trabajo autogenerado y políticas públicas”. II Congreso Uruguayo de Sociología. Desigualdades sociales y políticas públicas en el Uruguay (en línea) en <http://www.sociologia.com.uy/2013/trabajos/038.pdf>, Montevideo.

Weisz, B. (2014) “Continuidades y rupturas psico-socio-simbólicas del sentido del trabajo”. Revista Psicología Conocimiento y Sociedad Vol 4, N° 1 (en línea) en <https://revista.psico.edu.uy/index.php/revpsicologia/article/view/190>

CAPÍTULO 5

LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA EN CLAVE FEMINISTA

The uruguayan social and solidarity economy in a feminist key

Anabel Rieiro – Gabriela Veras – Adriana Andrade

RESUMEN

Diversos enfoques sobre la Economía Social y Solidaria (ESS) y la Economía Feminista (EF) comparten fundamentos teóricos que diferencian dichas economías de la economía hegemónica. La crítica común entre ambas corrientes apunta al tipo de relaciones sociales que se producen actualmente, basadas en un sistema patriarcal y una racionalidad utilitarista que prioriza la maximización de la ganancia sobre la reproducción y sostenibilidad de la vida.

Nos proponemos en el presente artículo: 1. retomar algunos conceptos útiles para pensar la relación entre ambas corrientes; 2. presentar datos generales que nos permitan conocer la distribución por sexo en los distintos sectores de la ESS en el Uruguay contemporáneo, y 3. sistematizar incipientes debates acerca de las relaciones de género que comienzan a darse desde las organizaciones de la ESS.

Palabras claves: economía social y solidaria, economía feminista, trabajo

ABSTRACT

Diverse approaches over Social and Solidarity Economy (SSE) and Feminist Economy (FE) share theoretical foundations that differentiate them from hegemonic economy. Common critique between both economic currents aim to the kind of social relationships that are produce currently, based on a patriarchal system and an utilitarian rationality that prioritizes maximization of profit over reproduction and life sustainability.

We propose in this article: 1. take some useful concepts to think the relationship between both economic currents. 2. present general data that allow us to know distribution per gender in different sectors of SSE in contemporary Uruguay, and 3. systematize emerging debates regarding gender relationships that start taking place on SSE organisations.

Key words: social and solidarity economy, Feminist economy, work

RESUMO

Diversos enfoques da Economia Solidária (ES) e da Economia Feminista (EF) comparten fundamentos teóricos que as diferenciam da economia hegemônica. Ambas correntes criticam as relações sociais que se produzem atualmente, baseadas no sistema patriarcal e na racionalidade utilitarista que prioriza a maximização do lucro sobre a reprodução e sustentabilidade da vida.

No presente artigo propomos: 1. retomar alguns conceitos chaves para pensar a relação entre ambas correntes; 2. apresentar dados gerais sobre a distribuição por sexo nos distintos setores da ES no Uruguai contemporâneo, e 3. sistematizar debates incipientes sobre as relações de gênero realizados a partir das organizações da ES.

Palavras chaves: economia solidária, economia feminista, trabalho

¡Oh, no quiero ceñirme a las reglas del arte!

Mis pensamientos son vagabundos,

mi imaginación errante y mi alma

sólo se satisface de impresiones.

(...)

Libre es mi corazón, libre mi alma, y libre mi pensamiento,

que se alza hasta el cielo y desciende hasta la tierra,

soberbio como el Luzbel y dulce como una esperanza.

ROSALÍA DE CASTRO (1837-1885)

Introducción

Al decir de Coraggio (2017) por limitadas que sean, la eficacia de las propuestas de economía popular solidaria ha ido ganando —a paso lento— un espacio en el imaginario de lo alternativo y lo posible. La organización autogestionaria, asociativa y colectiva que supone la ESS, plantea rupturas con la organización clásica laboral basada en las relaciones de propiedad; con lo cual, parece pertinente indagar sobre los posibles cambios que podrían generarse sobre las relaciones entre hombres y mujeres. El interés es comprender las modificaciones en las relaciones de género que podrían darse, tanto en cuanto a las representaciones de poder como en la transformación del vínculo entre lo productivo y lo reproductivo.

El artículo se estructura en tres partes. En la primera, retomamos algunos conceptos y rupturas pertinentes para pensar el posible carácter antisistémico de la EF y la ESS para lo cual recurrimos a dos aportes fundamentales: por un lado, los de Silvia Federici (2004; 2018) en cuanto a la relación entre esferas productiva y reproductiva y por otro lado, los de Rita Segato (2011; 2017) que nos permiten pensar la solidaridad económica en cuanto a la decolonialidad del poder.

En el segundo apartado, analizamos la distribución por sexo que caracteriza la ESS actualmente a partir de cuatro fuentes de información producidas durante los últimos años en el contexto nacional. Así, partimos de datos generales del cooperativismo proporcionados por el Instituto Nacional del Cooperativismo (Inacoop) en 2017 y el censo cooperativo de 2009. Dichos datos son complementados para la economía solidaria desde el mapeo realizado por la Unidad de Estudios Cooperativos (UEC) en 2014-2015. Por último, retomamos para el mundo de los autodenominados como “autogestionados” el mapeo sobre las empresas recuperadas por sus trabajadores realizado en el contexto de la tesis doctoral de una de las autoras (Rieiro, 2016).

En la tercera parte del artículo sistematizamos algunas discusiones emergentes en el contexto nacional, a partir de tres talleres sobre la temática de género, organizados en: el II Encuentro Regional de la Economía de los/as trabajadores/as (PTI, Uruguay, 2016), el espacio preparatorio para el Encuentro Internacional de la Economía de los/as Trabajadores/as (Caminos, Uruguay,

2017) y en el propio encuentro internacional (Textiles Pigue, Argentina, 2017).

El artículo es producto de las primeras reflexiones del trabajo que las autoras venimos realizando hace dos años en el eje de género del Centro de Formación y Documentación en Procesos Autogestionarios (CFDPA). Dicho Centro es un espacio de articulación creado desde el 2013 con el objetivo central de potenciar aprendizajes, procesos de formación y co-investigación. Confluyen en el espacio: trabajadores/as, colectivos, organizaciones sociales (Asociación Nacional de Empresas Recuperadas por sus Trabajadores (ANERT), Espacio Autogestión del Plenario Intersindical de Trabajadores - Convención Nacional de Trabajadores (PIT-CNT), Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay (FCPU), Federación de Cooperativas de Vivienda y Ayuda Mutua (FUCVAM) y la Coordinadora de Economía Solidaria (CES) y organizaciones técnicas/académicas relacionadas a dicha temática (Instituto Cuesta Duarte y de Red temática de la Economía Social y Solidaria de la Universidad de la República (Udelar)).

1. El mundo del trabajo: reproducción del capital y reproducción de la vida

Frente a la reificación de las relaciones humanas y la crisis de reproducción actual del sistema capitalista, tanto la EF (ver Moreno, 2013; Federici, 2018; Pérez, 2014) como la ESS (Mamani, 2012; Coraggio, 2018; Singer, 2002) se proponen como economías antisistémicas por parte de algunos/as autores/as.

En primer lugar, se trata de comprender el trabajo en sentido amplio, sin reducirlo a la esfera laboral, ni al empleo formal (Fouquet, 1998; Moreno, 2013). Partimos de una concepción del trabajo integral que incluye todas las tareas que implican la reproducción social y no únicamente las que forman parte del mercado formal.

Para acercarnos al mundo del trabajo abordando la relación entre la reproducción del capital y la reproducción de la vida, recurrimos a dos aportes teóricos esenciales. En primer lugar, algunos conceptos aportados por Silvia Federici fueron revisitados para comprender cómo la separación de estas esferas en el capitalismo logra invisibilizar y subordinar lo reproductivo a lo productivo. En segundo lugar, se presentan algunos conceptos planteados por Rita Segato, los cuales nos permitieron retomar el modelo del “patriarcado salarial” desde realidades locales y relaciones coloniales que las caracterizan. Finalmente tomamos la idea de Scott (2008) sobre la categoría de género como un elemento constitutivo de las relaciones sociales desde una perspectiva sistémica, para abordar las interrogantes presentadas.

a. El mundo del trabajo -la esfera productiva y reproductiva de la vida-

El mundo del trabajo, generalmente reducido al empleo o a la actividad económicamente rentada monetariamente, se encuentra conformado por relaciones sociales jerarquizadas según criterios de propiedad y género. Existe la tendencia cultural de reproducir relaciones sociales que refuerzan las desigualdades de clase y género como dimensiones que se superponen en un mismo patrón, consolidando a su vez representaciones sociales que legitiman y normalizan las jerarquías existentes.

Platero (2015) entiende la interseccionalidad de dimensiones que estructuran las relaciones de poder y las distintas desigualdades, como una maraña. Es lo que Alonso (2014: 258) propone como “un conjunto de ejes que se entretajan y que generan situaciones y experiencias concretas”.

La “maraña” se ha analizado muy frecuentemente desde las ciencias sociales concibiendo cada eje por separado, como si fueran acumulables. Lo cierto es que el movimiento de dicho entramado sólo se explica a través del abigarramiento de sus componentes y sus ejes actuando mutuamente. Cuando pensamos sobre el eje de género, es necesario relacionar a las desigualdades de género que se producen en el mercado formal con la invisibilización del trabajo doméstico y reproductivo. Ambas desigualdades recaen en general sobre el cuerpo de las mujeres, retroalimentando las jerarquías patriarcales.

Al no concebirse como parte del “trabajo”, las tareas relacionadas al trabajo doméstico y lo reproductivo se invisibilizan estableciéndose un doble eje de dominación. La falta de salario opera para la mayoría de las mujeres como un dispositivo de no reconocimiento de su función social. Disciplinamiento que Federici (2004; 2018) nos invita a pensar como “patriarcado del salario”.

Abordar la relación entre la esfera productiva y reproductiva para analizar el trabajo femenino en la sociedad se convierte en un eje de análisis clave. Para la autora anteriormente mencionada (Federici, 2004), la separación clásica entre las dos esferas reforzó la ubicación desprivilegiada de las mujeres en la esfera productiva. De esta manera, se construyeron representaciones sociales que asocian la esfera pública y productiva a atributos *masculinos*, mientras se asocia el trabajo doméstico y la esfera privada a lo *femenino*. El ámbito de la reproducción donde se establecen relaciones de reciprocidad, cuidado y solidaridad es desvalorizado y no reconocido como trabajo y aporte a la economía. De esta manera, el campo de “lo económico” pasa a ser representado únicamente por el mercado y el intercambio competitivo que caracteriza la construcción de *homo economicus*, identificado por Jubeto y Larrañaga como un ser “siempre racional, egoísta, independiente, que ni siente ni padece, absolutamente autosuficiente, saludable, ni demasiado joven ni demasiado mayor, de piel blanca y, por supuesto, siempre activo en el mercado buscando el bienestar personal exclusivamente a través del lucro económico” (2014: 15). Tal perfil corrobora la separación histórica entre las dos esferas y la ubicación de las mujeres de forma naturalizada en el ámbito reproductivo.

Al caracterizar lo que se entiende por Economía Feminista, Amaia Pérez (2014) señala tres claves centrales: 1. Crítica al mercado como epicentro de la economía y regulador de la vida, lo que contribuye a la consolidación del *homo economicus*. Para la autora la sostenibilidad de la vida debe ocupar el rol central de la dinámica económica; 2. Cuestiona las desigualdades referentes a las relaciones de género en la economía heteropatriarcal, sobretodo en cómo se dan las divisiones entre los trabajos productivos y reproductivos mencionados anteriormente; 3. Compromiso de la teoría con la transformación social: la EF se propone comprender las relaciones socioeconómicas buscando cambiarlas, para la autora “se trata de salir de sí para no quedarse en sí, para politizar la existencia (y) salir de sí” (Pérez, 2014: 27).

Desde una perspectiva marxista se entiende que la esfera económica organiza y crea conductas sociales con finalidades que siguen determinados principios, simbolizando y corporizando ideologías presentes en la sociedad. Así, las formas de gestión del mundo del trabajo influyen los modos de subjetivación de los individuos, su forma de ser y estar en el mundo contemporáneo.

El sistema productivo sigue basado en los criterios de propiedad privada con modelos organizacionales que configuran relaciones de trabajo jerarquizadas verticalmente, subordinando a su vez el sistema reproductivo según sus propios intereses.

En este modelo, el trabajador vende a los propietarios de los medios de producción su fuerza de trabajo y recibe a cambio un salario. Las organizaciones cooperativas y las pertenecientes a la ESS se plantean una estructura organizacional que rompe con dicha dualidad y reconstruye espacios asamblearios y gestiones colectivas entre los/as trabajadores/as.

Se propone partir del reconocimiento del trabajo “oculto” en la esfera productiva como eje fundamental de la reproducción de la vida y para la organización del trabajo capitalista, ya que garantiza la reproducción de la fuerza de trabajo y toda la organización social. Federici⁴² (2004), plantea que la acumulación primitiva del capital tuvo como fuente de energía central el trabajo reproductivo, a lo que en general el pensamiento marxista no le ha otorgado la debida importancia en sus estudios.

La ESS en general y en Uruguay en particular, cuenta —como se presentará más adelante— con una presencia importante de mujeres. Nuestra pregunta se dirige al impacto del trabajo reproductivo en las relaciones establecidas en el interior de las experiencias de ESS. ¿Encontramos en la Economía Social y Solidaria el reconocimiento del trabajo reproductivo? Nos moviliza pensar el potencial deconstructivo de las fronteras entre ámbitos productivos y reproductivos que podrían desarrollarse desde las experiencias de la ESS y la búsqueda por regular la economía poniendo la vida en el centro de las preocupaciones.

b. Solidaridad económica y decolonialidad

En otro nivel de preocupaciones teóricas, nos planteamos comprender la situación regional partiendo de la construcción de relaciones de producción con características coloniales específicas. Segato (2010: 14) observa en el contexto latinoamericano, el pasaje de las luchas “contra el sistema” que caracterizaron los años sesenta y setenta a las “luchas por la inclusión en el sistema” posteriores a los años ochenta. Siguiendo con la perspectiva interseccional y decolonial (Quijano, 2000; Mignolo, 1996) las identidades actuales deben comprenderse como identidades dinámicas, precarias, siempre en construcción, dados los múltiples conflictos que las atraviesan (clase, raza, género, relación con la naturaleza, etc).

Segato (2011) plantea que la intervención colonial ultramarina y luego republicana tuvo un rol disruptivo respecto al tejido de relaciones sociales anteriores en Latinoamérica. A nivel político, la organización comunitaria y colectivista se vio enfrentada a la ciudadanía, impuesta como el único camino democrático y universal. Las transformaciones instauradas atañen directamente a las relaciones de género, en donde los contratos sociales caracterizados como un “patriarcado de baja intensidad” (Segato, 2017) son capturados y reorganizados por el nuevo orden colonial

42- En la década de los setenta Silvia Federici participó de la “Campaña Salario para el Trabajo Doméstico”, como forma de reconocer el trabajo femenino invisibilizado en la sociedad. Plantea la relación recíproca entre la dependencia económica femenina de sus parejas y las relaciones abusivas de poder ejercido desde lo económico. Algo recurrente en algunos casos de parejas donde el único ingreso económico lo aporta el hombre.

moderno y el “contrato ciudadano”.

Además, con la administración de raza blanca arriban a nuestro continente la universalización de la esfera pública (con un sistema de representación masculina) y la privatización de la esfera doméstica (fuertemente femenina). La intervención colonial ha terminado por minimizar (Segato, 2017: 91) la representación y posición de las mujeres en el pensamiento social, incluso abordándolo como si fuera un tema de minorías. El “entronque de patriarcados” (Paredes, 2010) deja al margen, y desprovisto de toda politicidad, al espacio doméstico, subordinándolo y otorgándole un valor residual a la esfera pública.

Dentro de las experiencias actuales de la ESS en la región, encontramos que en gran medida la búsqueda por construir organizaciones comunitarias y colectivistas frente a la economía hegemónica, retoma la cuestión colonial a modo de deconstruir algunos supuestos y restablecer imaginarios solidarios posibles. En el caso de Uruguay, su historia marcada por el genocidio indígena, el estadocentrismo y la construcción de un imaginario de excepcionalidad frente a la región (Barrán, 1989; 1990) constituye identidades fuertemente vinculadas e identificadas con occidente, más específicamente con sus raíces españolas e italianas.

De esta manera puede comprenderse que históricamente las experiencias de la ESS recurran a las experiencias solidarias de origen europeo como los pioneros de Rochdale y las cooperativas, más que a la organización comunitaria de poblaciones originarias.

De todas maneras, lejos de ser “un país europeo en territorio latinoamericano” las relaciones coloniales estructuran nuestra economía y nuestros imaginarios sociales, políticos y culturales. Nos preguntamos entonces si las experiencias de la ESS son procesos asociativos con capacidad para constituirse en espacios colectivos en donde se retome la esfera del trabajo en su sentido amplio, abordando de manera crítica la relación entre lo productivo y lo reproductivo, las relaciones de género y las relaciones de representación establecidas.

Como nos plantea Segato (2017: 98) “tenemos que retirar del gueto el problema de la mujer, pensarlo entrelazado como cimiento y pedagogía elemental de todas las otras formas de poder y subordinación: La racial, la imperial, la colonial, la de las relaciones centro-periferia, la del eurocentrismo con otras civilizaciones, la de las relaciones de clase”.

Las mujeres en la Economía Social y Solidaria uruguaya

A continuación intentaremos reconstruir la distribución por sexo que se encuentra en las distintas corrientes que incluimos dentro del campo de la ESS del Uruguay contemporáneo. Para Guerra (2012: 2) el fenómeno de la ESS trataría de un conjunto de experiencias económicas fundadas en valores solidarios que en los últimos años dio lugar al surgimiento de nuevos actores, quienes sumados a otros de mayor tradición (cooperativas, mutuales, asociaciones) caracterizan un sector de la economía particular.

A la diferencia estudiada e identificada por varios autores entre la Economía Social y la Economía Solidaria (véase Razeto, 1997; Laville, 2004; Schmidt, 2008), agregamos en Uruguay el sector dado en llamar de los *autogestionados*. En este sentido, nos interesa rescatar al menos tres corrientes ideológicas que atraviesan el campo de la ESS, que si bien comparten en gran medida sus bases sociales, pueden identificarse y diferenciarse dinámicamente a nivel de las agendas que

caracterizan a las organizaciones del sector.

Retomaremos entonces dentro del campo de la ESS uruguaya contemporánea: a. La economía social, asociada mayormente al largo desarrollo del cooperativismo y el proyecto basado en ideales socialistas/libertarios;

b. La autogestión obrera que retoma el discurso de clase y la alianza sindical con improntas mayormente comunistas/populistas/libertarias;

c. La economía solidaria, asociada mayormente al Foro Social Mundial y los nuevos movimientos contrasistémicos de inicios del siglo.

Reconstruir este campo de estudio para analizar la distribución sexual a la interna no es una tarea sencilla dada la actual fragmentación de datos en nuestro país. Comprender el campo de la ESS de manera inclusiva, se justifica si lo abordamos como una heterogeneidad de economías desde donde se debilita la separación entre el capital y el trabajo (Singer, 2002), separación característica del sistema de producción capitalista.

Las tres modalidades planteadas (economía social, economía solidaria y autogestión obrera) muestran novedosas formas de organización entre los que ejercen el trabajo y los medios de producción. Desde los heterogéneos territorios económicos, se declara generalizadamente que el objetivo central de las actividades es el bienestar de todos sus participantes. En este sentido, hombres y mujeres estarían en el centro de la economía y no el capital. Al igual que en la EF, este desplazamiento permitiría politizar lo económico.

Por supuesto, la cooperación, la solidaridad y la autogestión son ideas que funcionan como principios inspiradores en las diversas experiencias de la ESS, y se ponen en juego con cierta flexibilidad y adaptación a la realidad de los territorios en juego. Poner en práctica estos aspectos es un desafío que genera algunas contradicciones y conflictos en la cotidianidad de los emprendimientos, en la medida que tienen que convivir y sobrevivir bajo las reglas de la “sociedad del mercado” (Polanyi, 1989). El contexto de la cultura individualista que impera en la sociedad también opera como un factor de dificultad al momento de organizarse como colectivos, dadas las relaciones reificadas de “la razón neoliberal” (Gago, 2010). En este sentido, no es propicio encarar las experiencias de ESS como algo “puro”, sino comprenderlas desde las contradicciones que generan al construir otras formas de relacionarse en el ámbito de la producción, dentro del sistema y la cultura hegemónica.

¿Cómo se distribuyen los sexos en este campo de estudio según las tres vertientes mencionadas de la ESS?

a. Economía social

El sector de la economía social está fuertemente asociado con el desarrollo del cooperativismo en Uruguay. Sin duda, se trata del sector que posee mayor trayectoria histórica así como experiencias asociativas actualmente. Según el estudio histórico de los orígenes nacionales del cooperativismo (Terra, 1986), se identifican antecedentes ya en el año 1870, en general desde organizaciones colectivas impulsadas por oleadas de inmigrantes, y en 1920 se institucionalizan las primeras experiencias que adoptan en sus documentos fundacionales los principios cooperativos

internacionales. Según un relevamiento de Graciela Acourt (1973) habría, a principios de los años setenta, 58 cooperativas de producción. Sin embargo, salvo excepciones, las cooperativas de producción —ya fuera por las adversas condiciones de partida, las dificultades para captar capital, los problemas de inserción en la estructura global o las características del sistema mismo— eran interpretadas globalmente por Terra (1986) como un fenómeno con limitaciones de eficiencia económica y, por lo tanto, aún marginal y con escaso dinamismo dentro del cooperativismo. No por ello deja de señalar en esta modalidad cooperativa los beneficios sociales de presentar los grados de participación más intensa y con mayor contenido ideológico.

Las experiencias cooperativas desarrolladas desde finales del siglo XIX en Uruguay se caracterizan por su diversidad de formas y ritmos de crecimiento, siendo reconocida por varios autores⁴³ la oleada que se vinculó claramente al final del período de sustitución de importaciones. Así, desde el análisis del censo cooperativo de 1989, se relevaron 189 cooperativas de producción. Errandonea & Supervielle (1992: 93) interpretan, en ese entonces, que “el cooperativismo llegó a constituirse en un modo de amortiguar la desaparición del Estado batllista de bienestar, y logró crear las condiciones para negociar sus espacios con los nuevos actores emergentes”.

En estos últimos treinta años podríamos reconocer, según Isola & Martí (2015), dos nuevas etapas. La primera estaría marcada por la primavera democrática, donde el movimiento cooperativo crea en 1984 la Mesa Nacional Intercooperativa, que se concreta en 1988 con la conformación de CUDECOOP. En este período no se destacan las políticas públicas hacia el sector. La segunda etapa estaría ubicada a principios del nuevo siglo, cuando explotó la crisis socioeconómica que se produjo en el 2002. En este contexto, el movimiento cooperativo fue revalorizado en el Uruguay poscrisis. Por último, podríamos decir que a partir del 2005, con la llegada del Frente Amplio al gobierno, se abre una nueva etapa de políticas públicas dirigidas al sector, todo lo cual ha llevado a que en los últimos diez años las cooperativas se hayan triplicado, como muestra la tabla a continuación.

Cuadro No. 1- Evolución de la cantidad de cooperativas en Uruguay (1989-2017)

Cooperativas	Años			
	1989	2008/2009	2013	2017
Agrarias y sociedades de fomento rural	182	129	146	118
Ahorro y crédito	55	67	94	95
Consumo	51	33	38	44
Sociales		95	191	406
Trabajo o producción	189	227	515	760
Vivienda	366	581	1482	2061
Otras (artísticas, gremiales, médicas, seguros)		32	56	6
Total	843	1164	2522	3490

Fuente: Elaboración en base a Isola y Martí (2015) con base en Errandonea y Supervielle (1992) para 1989; INE (2010) para 2008-2009, información proporcionada por INACOOOP para 2013 y datos de INACOOOP (2017).

43- Véase: Errandonea & Supervielle (1992), Terra (1986).

En cuanto a la distribución por sexo en las cooperativas, los últimos datos existentes se remontan al Censo cooperativo (INE, 2010).

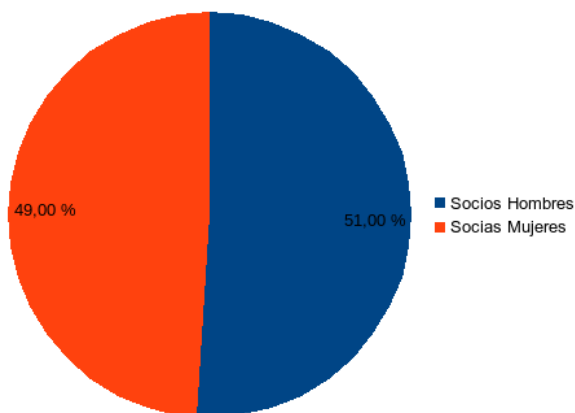
Cuadro No. 2- Socios activos por sexo y modalidad cooperativa

	Hombres		Mujeres		Total Socios
	Socios	Porcentaje	Socios	Porcentaje	
Total	466927	51	440771	49	907698
Agrarias y Sociedades de Fomento Rural	11027	81	2622	19	13649
Ahorro y Crédito	366509	50	367751	50	734260
Consumo y otras modalidades cooperativas	69597	55	57520	45	127117
Médicas	667	64	380	36	1047
Odontológicas	218	37	375	63	593
Producción y Cooperativas Sociales	6842	73	2503	27	9345
Vivienda	12067	56	9620	44	21687

Fuente: Censo Cooperativo. Cuadro 15 del Informe INE (2010: 51).

Como nos muestra la tabla anterior, según el último censo cooperativo la distribución entre los sexos es casi paritaria a nivel global (51 % hombres y 49 % mujeres), aunque encuentra diferencias por modalidad.

Gráfico No.1- Porcentaje de socios/as hombres y mujeres en el sistema cooperativo uruguayo



Elaboración propia en base a los datos del Censo Cooperativo (INE, 2010).

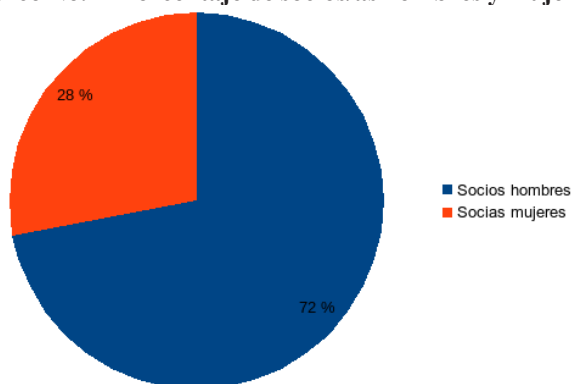
Sin embargo, es importante tener en cuenta que en general, a través de la construcción de estos datos, existe una subrepresentación de la participación real que tienen las mujeres en las cooperativas. El caso más claro quizás sea el de las cooperativas de vivienda, contexto en el que en la mayoría de las veces el titular cooperativista es el hombre, a pesar que se trate de un proyecto familiar de hombres y mujeres. En estas situaciones, algunas de las mujeres cooperativistas de vivienda están invisibilizadas.

b. Economía autogestionaria

Recientemente, se ha dado una corriente mayormente articulada en base a la autogestión obrera, que retoma la importancia sindical. Emerge a partir de la crisis del 2002, desde las empresas recuperadas por sus trabajadores/as y desde la Asociación Nacional de Empresas Recuperadas por sus trabajadores (ANERT) en donde los/as trabajadores/as se nuclean y articulan con la central única el PIT-CNT.

En este sector encontramos que en el 2016, de 41 empresas encuestadas que comprenden 2751 trabajadores/as, el 72% eran hombres y el 28% mujeres (datos de Rieiro, 2016).

Gráfico No. 2- Porcentaje de socios/as hombres y mujeres en el sector de autogestión obrera



Elaboración propia en base de datos Rieiro, 2016.

La participación femenina se encuentra mayoritariamente en los sectores de servicios más que en los sectores industriales (típicamente masculinos), y los rubros más feminizados son los de mantenimiento/limpieza, textiles y educación. Es justamente en dichos contextos donde se observan algunas innovaciones relacionadas a los cuidados domésticos y la actividad productiva. Como ejemplo de ello encontramos en una textil recuperada la transformación de una oficina, desde la cual se ejercía anteriormente el control del trabajo, en un espacio de cuidado infantil que permitiera compatibilizar los horarios fluctuantes de la producción y el cuidado de los/as hijos/as. Una trabajadora comenta: “Era lindo ver ahí a nuestros niños, porque un espacio desde el cual nos sentíamos vigiladas empezó a simbolizar un espacio de juego y un espacio a ser cuidado por nosotras” (trabajadora textil, 2014).

c. Economía solidaria

En tercer lugar, encontramos que en las últimas décadas emergieron nuevas experiencias asociativas vinculadas al campo de la Economía Solidaria, fenómeno relativamente nuevo en el país y que adquiere un importante crecimiento según los datos recabados en el Mapeo 2015 (Torrelli, 2016).

Aparecen nuevas organizaciones donde las experiencias comienzan a agruparse. Si bien varias de las experiencias de base son cooperativas, esta figura no es lo central a la hora de agruparse.

En este sector de la economía, aparecen mayormente como temáticas rectoras la sustentabilidad del medioambiente y la sostenibilidad de la vida.

Cuadro No.3- Algunas de las nuevas organizaciones del campo de la economía solidaria según el Mapeo

Organizaciones	Cantidad de experiencias asociativas
Red de Agroecología	40
Red Semillas Criollas	18
Coordinadora de Economía Solidaria (CES)	301
Asociación de Mujeres Rurales del Uruguay (AMRU)	24

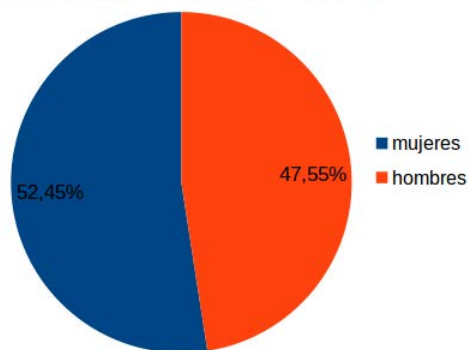
Elaboración propia con base en los datos del “Mapeo, caracterización y desafíos de la Economía Solidaria en Uruguay (2014/15)”.

A la Coordinadora de Economía Solidaria, la Asociación de Mujeres Rurales del Uruguay, la Red de agroecología y la Red de semillas criollas, se han ido sumando nuevas experiencias en los últimos años, como el Mercado Popular de Subsistencia, entre otros.

La ESS todavía se ubica como un sector incipiente, que busca su consolidación. Según los datos del Mapeo, la mayoría de las integrantes de los emprendimientos encuestados son mujeres. Este perfil feminizado de la ESS se debe, entre otras cuestiones, a actividades productivas mayormente asociadas con dicho sexo.

Gráfico No. 3- Porcentaje de socios/as hombres y mujeres en el sector de la Economía Solidaria

Integrantes de los ESS consultados en el Mapeo



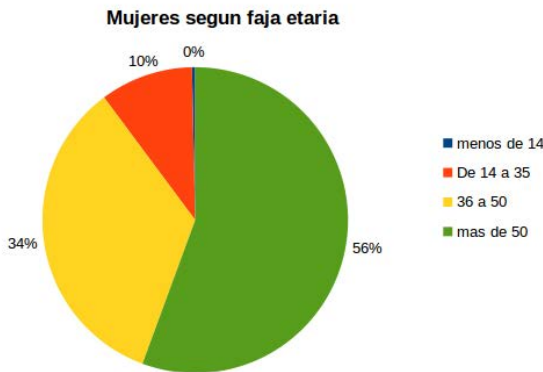
Elaboración propia con base en los datos del “Mapeo, caracterización y desafíos de la Economía Solidaria en Uruguay (2014/15)”.

Entre las personas consultadas en el Mapeo 2015, se registraron 310 mujeres y 281 hombres, lo que indica una mayoría de mujeres que dinamizan la cotidianidad de las experiencias de ESS. Sin embargo, notamos que el sector de autogestionados —como se mostró anteriormente, fuertemente masculinizado— se incluye como parte de la ES. Si, como proponemos en el

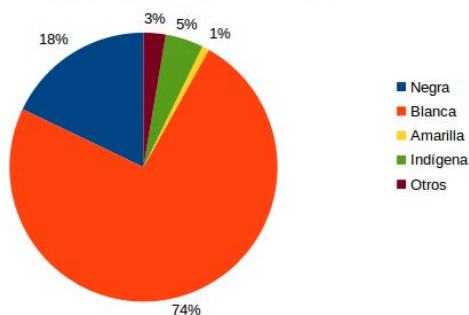
presente trabajo, dejamos aparte dicho sector, encontramos que el campo de la ES encuentra aún mayor tendencia a caracterizarse por una mayoritaria participación femenina.

La creación en 2008 de la Coordinadora Nacional de Economía Solidaria (CNES) tiene por objetivo fortalecer el sector y generar un espacio de articulación entre las expresiones existentes. Está integrada por diversos colectivos y organizaciones y funciona como una plataforma que las coordina. Posee la finalidad de promover y divulgar las nociones, conceptos y principios de la ES; construir agendas comunes; generar espacios de comercialización, apoyo a ferias y otras actividades de comercialización comunitarias; organizar acciones educativas sobre el comercio justo, el consumo responsable y las finanzas éticas; favorecer experiencias de autogestión colectivas y asociativas (Romero, M.; Méndez, V., 2011: 46). Desde la creación de la Coordinadora, la ES ganó más espacio en el ámbito público y se organizaron diversas instancias de comercialización colectiva, debates y encuentros, pero todavía posee dificultades a la hora de desarrollar sus objetivos y divulgar su propia existencia. Según los datos del mapeo, podemos trazar un breve perfil de las mujeres que forman parte de los emprendimientos integrantes de la Coordinadora. Los gráficos abajo ilustran que la mayoría de las mujeres son blancas, mayores de cincuenta años y cursaron o están cursando la secundaria. Se trata de un perfil muy recurrente entre las integrantes de emprendimientos de ES de otros países de Latinoamérica, donde el emprendimiento se torna una alternativa laboral para mujeres mayores y de baja escolaridad.

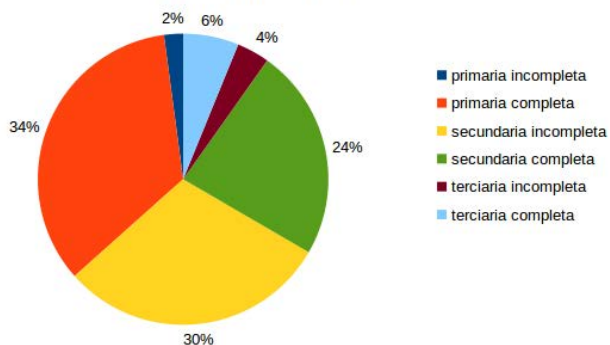
Gráfico No. 4- Perfil de mujeres en el sector de la Economía Solidaria según franja etaria, ascendencia étnica y nivel educativo



Mujeres segun ascendencia etnica



Mujeres segun nivel educativo



Elaboración propia con base en los datos del “Mapeo, caracterización y desafíos de la Economía Solidaria en Uruguay (2014/15)”.

Ante este contexto, nos volvemos a preguntar si tiene la ESS un especial potencial para generar distintas relaciones sociales desde la perspectiva de género. Nos interesa percibir si realmente se construyen otras formas de relacionarse y si se transitan procesos que rompan con las representaciones de poder cristalizadas.

La participación de las mujeres en la ESS está relacionada con el rehacer de las formas de vida, el reconstruir comunidad y la construcción de economías arraigadas a las redes y tramas locales, lo cual se opone al desarraigo y la desposesión que caracteriza la economía guiada únicamente por el capital. Desde las experiencias actuales de la ESS, ¿puede reinventar la politicidad de lo doméstico propia de la vida comunal o sigue reproduciéndose la separación y subordinación de la esfera reproductiva a la esfera productiva?

3. La Economía Social y Solidaria en perspectiva feminista. Sistematización de algunos debates emergentes

Con el objetivo de mantener un diálogo con los y las integrantes de la ESS de Uruguay y

Argentina, se retoman algunos talleres organizados en un encuentro nacional, un encuentro regional y uno internacional en la órbita del Encuentro de la Economía de los/as Trabajadores/as llevados a cabo entre el año 2016 y 2017, en donde participaron cerca de cien personas en total pertenecientes a diversas experiencias del campo de la ESS. A continuación sistematizamos algunas discusiones que se dieron entre los presentes en base a tres preguntas que funcionaron como estímulos transversales al debate de los distintos talleres.

- ***¿Se transforman las relaciones de género en los espacios de la ESS? ¿De qué manera?***
Ante la pregunta de si se transforman las relaciones de género en los espacios de ESS, existe entre las/los participantes de los talleres un primer acuerdo en que de forma generalizada “se reproducen” las relaciones de género de la economía imperante.

En el taller del Encuentro Internacional (2017), dos trabajadores uruguayos plantean: “En nuestras cooperativas no existe discriminación; sin embargo son las propias compañeras las que no quieren participar en los órganos de dirección”. Ciertamente se observa que de 41 casos encuestados (Rieiro, 2016), únicamente en 4 hay mujeres en las direcciones de las empresas recuperadas en Uruguay.

El comentario fue estructurador del debate y fuertemente cuestionado por varios participantes de distintas experiencias regionales, quienes plantearon numerosas anécdotas que ejemplificaban los “desestímulos” operantes, muchas veces invisibilizadas, a la hora de ejercer tareas de representación y decisión por parte de las mujeres. Luego del largo diálogo se llegó a un cierto consenso para trasladar al plenario: “Más allá de la propia organización, la violencia de género es un asunto sistémico que si los emprendimientos económicos solidarios no se plantean revertir abordando y deconstruyendo las relaciones de género explícitamente, éstas tenderán a reproducirse”.

La consigna trasladada al plenario reconoce la existencia de leyes u ordenamientos según conexiones invisibles que son parte del gobierno cotidiano en los contextos de la ESS, pero a su vez plantea la posibilidad de retomar y revertir dichas relaciones desde el trabajo colectivo.

A lo largo del debate encontramos cómo en el “imaginario social” (Castoriadis, 1983) planteado inicialmente por los dos trabajadores, se encuentra una “dimensión efectiva” (Fernández, 1993) que tiende a reproducir significaciones anudadas al poder y una “dimensión radical” (Fernández, 1993) que habilita nuevas significaciones posibles.

En los tres contextos observados se percibe, a lo largo de los talleres, un desplazamiento. La constatación de que no se modifican las relaciones de género luego se relativiza, y se plantea que hay potencialidad, que existen las condiciones para que se transformen dadas las características y principios que los rigen: “el impulso a mayor participación”, “democracia” y “solidaridad”. El tema de género es retomado, entonces, para trazar el camino de la ESS hacia el bienestar de las personas, de la garantía de la protección de la vida y la promoción de la autonomía individual y colectiva. Si el patriarcado naturalizado en nuestras sociedades no es trabajado por las organizaciones de la ESS, éstas tenderán a reproducirlo. No hay nada de “espontáneo” en abordar y deconstruir organizacionalmente las relaciones de poder, dado que estas se establecen

bajo un sistema de violencia simbólica específico (Bourdieu, 2005).

Es muy común que algunas mujeres y hombres integrantes de distintos espacios de la ESS no visualicen las formas de violencia sutiles en las que están inmersos hasta que se problematizan sus relaciones sociales desde espacios colectivos. En general, estos procesos de desplazamiento y deconstrucción de lo instituido no se observan de forma generalizada en la actual ESS y cuando suceden se desencadenan a partir de la acción de las mujeres que integran las organizaciones, desde espacios informales o comisiones de trabajo. Aun así, se ve que las mujeres siguen siendo minoría en los órganos de decisión, con lo cual se explica el lento proceso de deconstrucción observado en los contextos de la ESS.

Amaia Pérez (2014: 165) plantea que si lo deseable es la colectivización de la responsabilidad de sostener la vida, es necesario aprehender las expresiones colectivas existentes sin idealizarlas y “atendiendo a las desigualdades que puedan estarse re-produciendo”.

Las experiencias solidarias recorren trayectorias no lineales, encuentran transformaciones que se derivan de las propias contradicciones y se vivencian simultáneamente atravesadas por rupturas y continuidades. Por ejemplo, en el taller nacional (2017) algunas participantes plantean la reproducción en el Movimiento Cooperativo de Vivienda por Ayuda Mutua (FUCVAM) a la hora de constatar que las mujeres ocupan generalizadamente los espacios de “la casa” y los hombres participan mayormente de “las asambleas”. La práctica se relaciona fuertemente con la estructura patriarcal que confiere al hombre los espacios relativos a la esfera productiva/pública y a la mujer la reproductiva/privada.

Sin embargo, las mismas participantes que detectan relaciones de reproducción retoman algunas acciones transformadoras vivenciadas en la misma FUCVAM con la *Guía contra la violencia sobre la mujer*⁴⁴, que elaboró la Comisión de género. Las representantes de la federación plantearon que la Guía fue una intervención ante la constatación de casos de violencia en algunos hogares. De esta manera la federación “colectiviza” el problema que antes se manejaba como “doméstico” e intenta actuar como colectivo ante él. La elaboración de la Guía y su posterior presentación en distintas cooperativas desencadena numerosas consultas que permiten retomar el tema de la violencia desde los propios colectivos. Desde entonces apoyan y dan seguimiento a las compañeras que se contactan. En la Guía se trabaja la concepción de género desde una perspectiva antipatriarcal. Se problematiza la construcción de los roles de género para contextualizar y explicar las distintas formas de violencia. Se presentan orientaciones para diagnosticar y actuar ante una situación de violencia vivida y el marco jurídico y las instituciones que amparan a las mujeres en estos casos.

En definitiva, en una misma organización de la ESS como es la FUCVAM podemos encontrar prácticas que reproducen los roles de género —como la tendencia a que sea la mujer la que se encargue de los cuidados mientras el hombre participa de las asambleas— pero otras que innovan en la relación entre lo colectivo y lo privado a la hora de establecer acciones contra la

44- La *Guía contra la violencia sobre la mujer* está disponible en el link: http://www.fucvam.org.uy/wp-content/uploads/2017/04/Gu%C3%ADa-contra-la-violencia-sobre-la-mujer-web_Abril-2017.pdf (accesado en 15 de septiembre de 2017)

violencia doméstica.

En un contexto nacional caracterizado por el “Ni una menos”⁴⁵ el tratamiento de la violencia doméstica desde los colectivos —más allá de las políticas públicas contra el feminicidio— abre una esfera con particular potencial para trabajar la consigna “lo personal es político” o, en todo caso, “lo personal es colectivo”. En el debate sobre “los comunes” (ver Caffentzis y Federici, 2015) se plantea la tensión entre lo público y lo común, donde lo público es presentado como algo que se estructuró a lo largo de la historia como privado de la gente, de forma ajena a las poblaciones reales, aunque abstractamente pertenezca a todos. Por otro lado se entiende lo común como prácticas construidas de forma horizontal y que en cierta medida suelen ganar carácter público. Federici ubica las prácticas de lo común como una estrategia recurrente del movimiento feminista de ayuda mutua.

¿Cómo operan o podrían operar estas estrategias en el campo de la ESS?

2. ¿Cómo se relaciona la esfera productiva con la reproductiva en la Economía Social y Solidaria?

Si, como nos plantea Federici (2013), los sistemas de género se han organizado a partir del “patriarcado del salario” y las tareas mayormente invisibilizadas son las atribuidas a las mujeres, ¿se constituyen nuevas relaciones de género entre las esferas productiva-reproductiva desde las economías no salariales? Como primer diagnóstico, los participantes de los tres talleres llegan a un rápido acuerdo en que actualmente —al igual que en el sistema capitalista— la esfera reproductiva se subordina a la productiva en la ESS. Sin embargo, se advierte una potencial ruptura en el hecho de que en la ESS lo productivo priorice la vida y no el capital.

Los “cuidados” emergen como un fuerte eje de debate para pensar lo productivo en relación a lo reproductivo. En cuatro puntos se pueden sintetizar las cuestiones más relevantes emergentes sobre todo en el Encuentro nacional y regional (2017, 2016): a. La demanda de cuidados y la organización colectiva; b. La oferta de cuidados y la ESS; c. Las políticas públicas actuales que abordan la esfera de los cuidados, d. Los cuidados dentro de la esfera productiva.

Como síntesis podríamos destacar, en cuanto a la demanda de cuidados, que las organizaciones de la ESS han colectivizado poco el problema, y en general es tomado como un problema familiar/individual que cada participante debe solucionar en base a su situación particular. Una cooperativista de vivienda plantea la necesidad de cuidados como generalizada en las cooperativas de vivienda. Observa que las cooperativas “históricas” presentan necesidades de características de población en general envejecida, mientras que en las cooperativas jóvenes la necesidad de cuidados es mayormente para la primera infancia. De todas maneras, concluye que pocas veces se colectivizan las necesidades para encontrar soluciones en conjunto.

En cuanto a la oferta de cuidados, varias participantes de la cooperativa uruguaya Caminos

45- “Ni una menos” es la consigna de una campaña que el movimiento feminista lleva a cabo en varios países con el objetivo de denunciar los casos de feminicidio. Ante cada feminicidio identificado se organiza un acto urbano en que se publicita lo ocurrido. Se entiende por feminicidio el asesinato de una mujer por el hecho de ser una mujer.

plantean en el encuentro regional (2016) la importancia de retomar los cuidados como derechos. “Cuando nosotras ofrecemos cuidados, tratamos de pensarlos como un derecho de las personas y no como una mercancía, aunque sepamos las fuertes restricciones que tienen aquellos que hoy no los pueden pagar (...) ahí se necesitan políticas públicas que los garanticen”. También se plantea desde este colectivo la dificultad para que los varones se involucren más en la esfera de los cuidados. “En la casa ni que hablar, pero aún de manera tercerizada, los cuidados siguen estando en manos de las mujeres... nos cuesta mucho contar con trabajadores hombres en esta cooperativa”.

En relación a los cuidados y las políticas públicas se debate el impacto que podría tener la “salarización” del trabajo doméstico. La mayoría de las participantes toman dicha política como una herramienta potente para la visibilización y re-jerarquización del trabajo reproductivo que en general recae sobre las mujeres. Sin embargo, algunas plantean la compleja y contradictoria situación sobre estar buscando la no salarización de la esfera productiva a través de la ESS y tener que salarizar la esfera donde se concentran la mayor parte de las tareas reproductivas.

Por último, en cuanto a los cuidados en la propia esfera productiva, los participantes del taller acuerdan que la dimensión afectiva y reproductiva dentro de los emprendimientos recae en gran medida sobre las mujeres. A nivel organizativo se percibe una relación más estrecha para las mujeres entre lo productivo, lo político y lo doméstico. Una cooperativista de trabajo plantea: “Por ejemplo, para nosotras es normal preguntarle al compa cómo sigue su hijo o algún familiar que esté enfermo... a ellos los sorprende... para ellos no es tan evidente que se hable en el trabajo de lo que sucede en el hogar”. Sin esencializar ni absolutizar, la distribución diferencial del tiempo dedicado a dichas esferas podría explicar por qué existen tantas experiencias y prácticas cotidianas en la ESS en donde las mujeres son visualizadas con un rol fundamental en el fomento de una cultura vincular, menos competitiva y más solidaria.

3. ¿Cuáles podrían ser las luchas en común entre el feminismo y la Economía Social y Solidaria?

Las marchas masivas de los últimos 8 de marzo así como la popularizada consigna de “ni una menos”, dan cuenta de un desborde social particular a nivel nacional, regional y mundial. Demuestran la importancia del feminismo y su creciente incorporación en la agenda pública, cuestionando también su significación en las organizaciones sociopolíticas y su incidencia en las distintas esferas colectivas.

En este marco se visualiza en los participantes de los talleres la compatibilidad entre varias prácticas o consignas del movimiento feminista y de los espacios de ESS, pero de forma paradójica se observa cómo aún estos espacios caminan en paralelo. Se evalúa que a pesar de percibirse como luchas que comparten formas de vivir y principios, en la práctica no suelen desarrollarse en conjunto. De todas maneras, las organizaciones detectan un cambio de contexto social que facilita retomar la temática de género, y las distintas experiencias empiezan a tomar parte en la Marcha del 8 de marzo y en otras redes de mujeres. La mayoría de los integrantes del taller relataron que habían participado de alguna actividad vinculada a las temáticas de género

aunque en algunos casos no se autodenominaran como feministas.

Como forma de sistematizar la discusión, fueron identificados y debatidos distintos ejes de confluencia entre la ESS y el feminismo:

- Paridad de la participación: la paridad en los espacios de decisión es una práctica compartida en los dos ámbitos. Los espacios de decisión son esferas trabajadas desde lo colectivo y muy valorados, tanto por el movimiento feminista como en los espacios de ESS. En el caso de la ESS se presentan como una centralidad en la organización colectiva propuesta. El tema de la paridad está presente y en la mayoría de los casos es reivindicado por las mujeres. En el movimiento feminista, los espacios internos suelen ser organizados por una mayoría de mujeres, así que el tema de la paridad no es una cuestión en sí misma, sin embargo lo es para los espacios públicos, y se torna una bandera clásica de la lucha feminista.

- Ayuda mutua: las prácticas de ayuda mutua son un principio fundante de la economía solidaria y una práctica estratégica para el movimiento feminista. Como ejemplo podemos nombrar algunos casos de cooperativas que reglamentaron a la interna del emprendimiento la prohibición de acceder a cargos de representación, a personas que ejerzan violencia de género. Esta práctica de cuidado mutuo suele ser utilizada como herramienta de autorregulación y es una consigna de colectivos feministas que busca publicitar y denunciar la violencia de género sufrida por las mujeres, y al sujeto que la ejerce.

- Crítica a la coyuntura: A partir de los talleres, se plantea que las dos corrientes (Feminismo y ESS) poseen una lectura del mundo que comparte la necesidad de luchar contra las formas de dominación en las relaciones sociales. Desde la ESS es una consigna que atraviesa la forma de organizar los espacios de producción, circulación o comercialización de la mercancía. Y en el movimiento feminista la lucha contra las formas de dominación de género es una consigna central para la construcción de otras formas de relacionarse. “Lo personal es político” y “Lo doméstico se colectiviza”, son afirmaciones donde se politiza la dimensión personal y doméstica, tornándolas parte de un problema social.

- Lo personal es político, lo doméstico es político: Romper con la dicotomía entre lo productivo y lo reproductivo es una idea que tiene potencia analítica ya que aclara cómo en la EES y en el movimiento feminista están presentes los procesos de politización de los dilemas privados. Los problemas personales son redimensionados y enmarcados en la estructura del sistema capitalista, las problemáticas vividas desde lo personal también son parte de cómo se estructura la sociedad. En este sentido podemos percibir, tanto a la ESS como al movimiento feminista, como frutos de prácticas de resistencia al sistema capitalista.

Reflexiones finales

Las experiencias de “la otra economía” en Uruguay se configuran como espacios posibles para repensar la sociedad y sus relaciones de explotación/dominación constitutivas, desde el mundo del trabajo. El objetivo del artículo fue retomar dichos espacios como contextos específicos desde los cuales emergen procesos colectivos de deconstrucción de las relaciones de género hegemónicas.

La primera dificultad para comprender la distribución por sexo encontrada en el campo de la ESS uruguaya es la falta de información global. Los datos aparecen fragmentados, lo cual dificulta comprender las distintas realidades sectoriales. A pesar de ello, hemos intentado acercarnos desde distintas fuentes de datos existentes y podemos concluir que algunos sectores encuentran proporcionalmente mayor participación femenina que otros. Por ejemplo, la Economía Solidaria se caracteriza por contar con un mayor número de participantes mujeres, especialmente si se contrasta con el sector mayormente masculinizado de los autogestionados. En cuanto a la Economía Social encontramos un porcentaje de hombres y mujeres equitativo a nivel global, pero muy heterogéneo en sus diferentes modalidades. Como casos emblemáticos dentro del sector, se pueden señalar las cooperativas agrarias y sociedades de fomento como las experiencias mayormente protagonizadas por los hombres y las cooperativas odontológicas como las mayormente protagonizadas por las mujeres. Un desafío que emerge del análisis de las estadísticas existentes hoy, es la reconstrucción global de la ESS, dado que los datos se encuentran fragmentados y superpuestos. Por otro lado, se hace necesaria la construcción de indicadores que logren captar con profundidad la existencia e importancia de las mujeres en la ESS.

Más allá de los datos cuantitativos, el análisis cualitativo desprendido de los debates entre distintos participantes de las experiencias de ESS muestra por un lado, la tendencia práctica a la reproducción de las relaciones sociales dominantes, y por otro lado, la emergencia de experiencias en donde comienzan a trastocarse ciertas tendencias relacionales. En este sentido, las unidades de la ESS no son solo económicamente productivas, sino que se constituyen como expresiones colectivas y culturales con capacidad de producir prácticas e imaginarios sociales alternativos a las promovidas por la razón neoliberal. En todo caso, las transformaciones no son automáticas y sin duda develan la necesidad de crear planes de formación. Así planteado, se vuelve fundamental la visibilización y la sistematización de experiencias existentes que hayan logrado desencadenar procesos grupales reflexivos y performativos de nuevas relaciones sociales.

Para la construcción de nuevas relaciones entre las esferas de lo productivo y lo reproductivo, la visibilización del trabajo doméstico y de los cuidados en general emerge como un asunto central. Es necesario repensar el vínculo para dar cuenta del conjunto de procesos que sostienen al sistema actual. La expansión de las fronteras de lo que se considera económico, ampliando las nociones del trabajo sin restringirlas al trabajo remunerado económicamente, abre nuevos ejes de discusión para abordar el bienestar de la población. El trabajo reproductivo organizado colectivamente proporciona aprendizajes específicos. Las experiencias pueden también aportar pistas a tener en cuenta en el diseño de las políticas públicas que se despliegan actualmente en Uruguay mediante el Sistema Nacional de Cuidados.

La sustentabilidad de la vida como apuesta política de la ESS y la EF no apunta, por supuesto, a asociarlas a economías de sobrevivencia y pobreza, sino todo lo contrario; permite abordar la economía desde el punto de vista de la calidad de vida respondiendo a las necesidades materiales y afectivas de las personas. Desde esta perspectiva las personas están ubicadas como epicentro de la economía, es decir, los cuidados para la reproducción y manutención de la vida conforman

el motor que dinamiza la propia economía. Así, todos los trabajos vinculados al ámbito de los cuidados, que sostienen la esfera reproductiva, son valorados como ejes esenciales de la economía y considerados importantes trabajos que garantizan nuestra vida. De esta forma se amplía también la noción entendida por la categoría “trabajo” y se critica y resignifica el *homo economicus*.

Tanto la ESS como la EF buscan politizar la economía restableciendo relaciones sociales más solidarias. Se trata de planteos que poseen un compromiso con la transformación social, buscando politizar la propia existencia. En un clima nacional, regional y mundial caracterizado por la emergencia de nuevas organizaciones y luchas feministas, abrir las puertas de la ESS a las ideas de la EF parece revitalizante. Lo que está en juego no es simplemente lograr la participación igualitaria de las mujeres en la ESS, sino transformar las relaciones sociales existentes, teniendo a la equidad como principio articulador. Se trata entonces de despatriarcalizar la organización laboral para desplazar el centro del análisis económico de los mercados hacia las personas, priorizando la reproducción y la vida humana, más allá del capital.

Bibliografía

- Acourt, Graciela (1973) *El movimiento cooperativista en el Uruguay*. Monografía No 1017 de la Facultad de Ciencias Económicas. Montevideo: Udelar.
- Alonso Álvarez, Alba (2014) Platero, Raquel (Lucas) (ed.) *Intersecciones: cuerpos y sexualidades en la encrucijada*, Bellaterra, Barcelona, 327 pags., ISBN: 978-84-7290-603-7, En: Política y Sociedad 2014, 51:1, pp. 257-260.
- Barrán, José Pedro (1989) *Historia de la sensibilidad en el Uruguay* tomo 1, La cultura bárbara (1800-1860) Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental
- Barrán, José Pedro (1990) *Historia de la sensibilidad en el Uruguay*, tomo 2, *El disciplinamiento (1860-1920)* Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.
- Bourdieu, Pierre (2005) *Una invitación a la sociología reflexiva*, Buenos Aires: Siglo XXI Ed.
- Caffentzis y Federici (2015) “Comunes contra y más allá del capitalismo” en Revista *Apantle*. Revista de Estudios Comunitarios n.1, Puebla, México.
- Coraggio, José Luis (Comp) (2017) *Miradas sobre la economía social y solidaria (ESS) en América Latina* Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Errandonea, Alfredo y Supervielle, Marcos (1992) *Las cooperativas en el Uruguay*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.
- Federici, Silvia (2018) *El patriarcado del salario*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Federici, Silvia (2004) *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Fernández, Ana María; López, Mercedes; Borakievich, Sandra; Ojám, Enrique (2011). *De los imaginarios y prácticas sociales a las lógicas colectivas. 15 años de investigaciones de la Cátedra I de Teoría y Técnica de Grupos, Facultad de Psicología, UBA*. Anu. investig. vol.18 Ciudad Autónoma de Buenos Aires dic. 2011.
- Fouquet, Annie (1998) "Travail, emploi ou activité?" en Jacot et Kergoat *Travail* Paris: Ed. Association RESSY.
- FUCVAM (2017) “Guía Contra la Violencia Sobre la Mujer” Área Género Aprobada en la 68 Asamblea Nacional 27 y 28 de Mayo. Montevideo: CEFIC/FUCVAM.
- Guerra, Pablo (2012) *Las legislaciones sobre economía social y solidaria. Asos latinoamericanos y europeos*. Documento de trabajo No 4. Montevideo: Carrera de Relaciones Laborales/ Facultad de Derecho, Udelar.
- INE (2010) *Censo Nacional de Cooperativas y Sociedades de Fomento Rural 2008-2009* Montevideo: Informe INE/Inacoop.
- Jubeto, Yolanda; Larrañaga, Mertxe (2014) “La economía será solidaria si es feminista. Aportaciones de la Economía Feminista a la construcción de una Economía Solidaria”, In:

- Sostenibilidad de la vida. Aportaciones desde la economía solidaria, feminista y Ecológica* Euskadi: Reas.
- Laville, Jean-Louis (2004) *Economía social y solidaria. Una visión europea*. Colección lecturas sobre Economía social. Buenos Aires: UNGS/Ed Altamira/Fundación OSDE.
- Mattahei, Julia (2010): “Más allá del hombre económico: crisis económica, economía feminista y la economía solidaria”. *Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social*, vol. 10, núm. 19, enero-junio, 2010, pp. 65-80, Universidad de los Andes, Venezuela.
- Mamani Ramírez, Pablo (2012) “Economía Otras. Ni capitalista ni socialista” en Maraño, Boris (Comp) *Solidaridad económica y potencialidades de transformación en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Mignolo, Walter (1996) “Herencias coloniales y teorías poscoloniales” en Gonzáles Stephan, Beatriz *Cultura y Tercer Mundo*. Caracas: Nueva sociedad.
- Moreno, Renata (2013) “Economía feminista: una visión antisistémica” en Nobre, Miriam; Faria, Nalu; Moreno, Renata (Org) *En busca de la igualdad* San Pablo: SOF. 33-57.
- Paredes, Julieta (2010) *Hilando fino desde el feminismo comunitario*. La Paz: CEDEC y Mujeres Creando Comunidad.
- Pérez Orozco, Amaia (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Platero, Raquel (Lucas) (2015). Capítulo 4 ¿Es el análisis interseccional una metodología feminista y queer? En: Mendia Azkue, I., Luxán, M., Legarreta, M., Guzmán, G., Zirion, I., Azpiazu Carballo, J. (eds.), *Otras formas de (re)conocer. Reflexiones, herramientas y aplicaciones desde la investigación feminista*. Donostia-San Sebastian: Hegoa. Recuperado de: http://publicaciones.hegoa.ehu.es/assets/pdfs/329/Otras_formas_de_reconocer.pdf?1429005444
- Polanyi, Karl (1989) *La gran transformación*, Madrid: La Piqueta.
- Quijano, Aníbal (2000) *Colonialidad del poder y clasificación social*. Buenos Aires: CLACSO.
- Quiroga Díaz, Natalia (2009) “Economía feminista, social y solidaria. Respuestas hete-rodoxas a la crisis de reproducción en América Latina” en *Iconos*. Revista de Ciencias Sociales. Num. 33, Quito, enero, Pág. 77-89.
- Razeto, Luis (1997) *Los caminos de la economía de solidaridad*. Buenos Aires: Lumen-Hvmanitas.
- Rieiro, Anabel (2016) *Gestión colectiva en producción. Relaciones sociales a partir de las empresas recuperadas por sus trabajadores en el Cono Sur* Tesis de doctorado. Departamento de Sociología, FCS, Udelar.
- Romero, Melina; Mendez, Victoria (2011) “Estudio sobre Economía Social y Solidaria”. Montevideo: Asociación Pro-Fundación para las Ciencias Sociales, Dirección Nacional de Política Social, Ministerio de Desarrollo Social.

Schmidt, Carl (2008) *A economia solidária: panacéia do capitalismo postmoderno ou um caminho para o socialismo* Porto Alegre: UFRGS.

Segato, Rita (2017) “La guerra contra las mujeres” *Traficantes de Sueños*: Buenos Aires.

Segato, Rita (2011) “Género y colonialidad: en busca de claves de lectura y de un vocabulario estratégico descolonial” en Bidaseca, Karina y Vázquez, Laba (Comp) *Feminismos y poscolonialidad. Descolonizando el feminismo desde y en América Latina*. Buenos Aires: Ed. Godos.

Segato, Rita (2010) “Los cauces profundos de la raza latinoamericana: una relectura del mestizaje” en *Crítica y Emancipación*. Vol 3 Pág. 11-44.

Singer, Paul (2002) “A recente ressurreição da economia solidária no Brasil”. In: Boaventura de Sousa Santos (org.) *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

Scott, Joan Wallach (2008) “El Género: Una categoría útil para el análisis Histórico” in *Género e Historia*. Universidad Autónoma de la Ciudad de México, México.

Terra, Juan Pablo (1986) *Proceso y significado del Cooperativismo uruguayo* Montevideo: CEPAL y Arca.

Torrelli, Milton (2016) *Mapeo, caracterización y desafíos de la Economía Solidaria en Uruguay*. Montevideo: Informe Académico CSIC.

CAPÍTULO 6

MAPEO, CARACTERIZACIÓN Y DESAFÍOS DE LOS EMPRESARIOS DE ECONOMÍA SOLIDARIA EN URUGUAY (2014-2015)

Mapping, characterization and challenges of entrepreneurship of
Solidarity Economy in Uruguay (2014/15)

Milton Torrelli y Brisa De Giacomi

RESUMEN

El “Mapeo, caracterización y desafíos de la Economía Solidaria en Uruguay (2014/15)”, fue realizado por la Unidad de Estudios Cooperativos (UEC, SCEAM, UdelaR). El proceso de trabajo buscó construir estrategias de co-investigación, vía un estrecho diálogo con las organizaciones de articulación de los emprendimientos de Economía Solidaria (EcSol), que conllevó importantes efectos en la propuesta y metodología inicial.

El objetivo fue identificar (mapear) y caracterizar (procurando observar sus desafíos) a los emprendimientos económicos de la EcSol -o más en general de la Economía Social y Solidaria (ESS)- no relevados de forma sistemática previamente; y ello bajo una perspectiva conceptual amplia, priorizando los comportamientos democráticos y equitativos, así como los vinculados entre los emprendimientos considerados parte de este campo.

Palabras claves: mapeo, Economía Solidaria, redes-intercooperación

ABSTRACT

The “Mapping, characterization and challenges of entrepreneurship of Solidarity Economy in Uruguay (2014/15)”, was made by the Unidad de Estudios Cooperativos (Division for Cooperative Studies) (UEC, SCEAM, UdelaR). The work process tried to build strategies of co-investigation, through a close dialogue with the organizations of Solidarity Economy, that took on important effects on the proposition and initial methodology.

The objective was to identify (map out) and characterize (trying to observe its challenges) the economic entrepreneurship of the Solidarity Economy – of the Social and Solidarity Economy (SSE) in general- not collected previously in a systematic way; with an ample conceptual perspective, prioritizing the equitable and democratic behaviours as well as the associated behaviours between the entrepreneurship considered part of this economy.

Keywords: mapping, Solidarity Economy, networks-intercooperation

RESUMO

O “Mapeamento, caracterização e desafios da Economia Solidária no Uruguai (2014/15)”, foi realizado pela Unidade de Estudos Cooperativos (UEC, SCEAM, UdelaR). Neste processo de trabalho se buscou construir estratégias de co-investigação, por meio de um constante diálogo com as organizações de articulação dos empreendimentos de Economia Solidária (EcSol), o que gerou importantes resultados na proposta e metodologia inicial.

Palavras chaves: mapeamento, Economia Solidária, redes-intercooperação

I. OBJETIVOS DEL MAPEO

El mapeo procuró relevar la Economía Solidaria (EcSol), o bien más en general la Economía Social y Solidaria (ESS), no relevada de forma sistemática previamente en el país, con perspectiva amplia, priorizando los comportamientos democráticos y equitativos, así como los vinculares entre los emprendimientos que se consideró forman parte de este campo de actividad.

Su objetivo general fue identificar y caracterizar -procurando observar sus desafíos- los principales aspectos de los distintos actores vinculados a la EcSol: emprendimientos, organizaciones/redes de articulación de los mismos, y entidades vinculadas al apoyo-fomento de la EcSol tanto públicas como privadas, para comprender su diversidad, particularidades y desempeño y las condiciones que favorecen u obstaculizan su desarrollo, de cara a fortalecer sus organizaciones representativas y/o de articulación así como el diseño y desarrollo de políticas públicas específicas y consistentes.⁴⁶

Ningún relevamiento es neutro y siempre se tienen objetivos implícitos, en este mapeo nos guiaron dos grandes preguntas generales:

- ¿Cuáles son las entidades que pueden ser parte de un ‘movimiento’ de EcSol (mapeo), que a su vez complementen y desafíen en un buen sentido al cooperativismo fuertemente arraigado en el país como sector?
- ¿Qué características tienen, qué similitudes y diferencias (caracterización) y cuáles son sus principales desafíos, en clave fundamentalmente de intercooperación, articulación y de ‘construcción de movimiento’?

La iniciativa original surgió del diálogo con la Coordinadora de Economía Solidaria Uruguay (CES). El proceso de trabajo buscó construir estrategias de co-investigación, lo que implicó un estrecho diálogo con las redes de los emprendimientos de EcSol, que implicó una importante ampliación de la propuesta original del mapeo y significativos efectos en su metodología.

El intercambio inicial con la CES, fue dando lugar a nuevos diálogos con colectivos y redes de articulación de experiencias ampliando enormemente la cobertura inicial del mapeo. Se buscó entonces conjugar la demanda del sector de mayor información sobre su realidad con la preocupación de docentes de la universidad por aumentar los escasos sistemas de información

46- Vale señalar los dos últimos objetivos específicos del proyecto, en tanto aún pendientes. Por un lado, poner en perspectiva los resultados con la situación de la EcSol en otros países y respecto al conjunto del cooperativismo en Uruguay, es una materia pendiente. Por otro lado, si bien se sistematizó y problematizó la metodología utilizada de cara a que el mapeo de la EcSol constituyera la base de un sistema periódico de información público-privado, ello no caló en ninguna de las entidades vinculadas a la EcSol en el país. No obstante, el trabajo realizado viene siendo motivo de consulta por parte de actores de países de la región que procuran llevar a cabo proyectos similares. Para profundizar en las definiciones y metodología general del mapeo, ver Informe Metodológico del mismo en: mapeoecsol.blogspot.com.uy/

sobre la ESS. A ello luego se sumó la necesidad del Instituto Nacional del Cooperativismo (INACOOP), cofinanciador junto a la Universidad de la República del proyecto, de estudiar otras formas de ESS más allá del sector cooperativo como tal.

El proceso fue largo y complejo. Ello porque resulta natural a relevamientos de amplio alcance como este mapeo, pero también porque se debieron tomar numerosas decisiones, precisar/operacionalizar definiciones y acordar con diversos actores. El proyecto fue ambicioso en varios sentidos:

- En lo conceptual, donde al tratarse de un concepto en formación y disputa, se dialogó con un amplio espectro de teorías sobre la EcSol, indagando sobre las concepciones y definición de sus actores, sobre qué se considera económico y qué solidario, etc.; sistematizándose otros relevamientos similares en la región y el mundo.
- En lo metodológico, en la construcción del “universo a mapear” -donde jugaron un rol fundamental las organizaciones/redes de representación y/o articulación (ORA) de emprendimientos- y en la elaboración de herramientas varias de recolección de datos de un universo tan amplio.
- En cuanto al trabajo de campo y su amplitud, que incluyó entrevistas a actores calificados y encuestas telefónicas o presenciales en todo el país, incluidos lugares rurales de difícil acceso.

En este artículo se exponen a continuación las principales decisiones teórico-metodológicas del mapeo, luego un resumen del conjunto de actores mapeados, concentrándose desde entonces, en la caracterización de los emprendimientos relevados de la EcSol.⁴⁷ Finalmente, se destacan ciertos resultados y reflexiones finales respecto a los desafíos de la EcSol en el país.

II. DELIMITACIÓN CONCEPTUAL Y OPERATIVA DE ACTORES A MAPEAR

A los efectos de la delimitación del universo a ser relevado se tomó como punto de partida la definición de EcSol de la Coordinadora de Economía Solidaria Uruguay (CES): “*una construcción colectiva, dinámica y transformadora que implica incorporar los valores solidarios en la teoría y en la práctica de la economía. Sitúa en el centro a las personas y actúa en las diversas fases de la actividad económica: producción, consumo, distribución y finanzas*”.⁴⁸

Teniendo por principales características:

➔ *Cooperación*: intereses y objetivos comunes, unión de los esfuerzos y capacidades, propiedad colectiva parcial o total de los bienes, distribución de los resultados y responsabilidad

47- El Informe General del Mapeo, Caracterización y Desafíos de la EcSol Uruguay (2014-2015) -siendo este artículo un extracto del mismo-, una Presentación General ampliada del mismo y Cartillas de Difusión sobre sus capítulos, están disponibles en: mapeoecsol.blogspot.com.uy/

48- economiasolidaria.org.uy/coordinadora-nacional/quienes-somos/

solidaria.

➔ *Autogestión*: los participantes de las organizaciones ejercitan las prácticas de autogestión de los procesos de trabajo, de las definiciones estratégicas y cotidianas de los emprendimientos, de dirección y coordinación de las acciones en sus diferentes grados e intereses, etc.

➔ *Solidaridad*: expresada en la justa distribución de los resultados, en las oportunidades que llevan a la mejora de las condiciones de vida de los participantes, en el compromiso con un medio ambiente sustentable, en la participación en los procesos de desarrollo territorial o local, en las relaciones con movimientos sociales y populares independientes, en el bienestar los trabajadores y consumidores.

El mapeo realizado incluye a los distintos actores vinculados a la EcSol. En este sentido, y más allá de las discusiones teóricas de si la EcSol es un ámbito de confluencia entre los subsistemas público, empresarial privado y popular como plantea José Luis Coraggio, un modo de producción alternativo que por tanto tendrá parte de estructura y parte de superestructura siguiendo a Paul Singer o bien como sostiene Pablo Guerra que de lo que se trata es de captar ese sector/movimiento de la economía que se movería a partir de una racionalidad distinta, fundamentando su accionar en la solidaridad; a partir de las interrelaciones que se generan entre distintos actores vinculados a la EcSol, es que se entiende a la misma, siguiendo de algún modo al mapeo de Brasil, como un campo amplio de actores. En Uruguay mucho menos articulado y conceptualizado que en dicho país.

La propuesta fue mapear en primera instancia a las experiencias autoidentificadas con la EcSol organizada a partir de la CES en el país, y en una segunda a los actores que por sus características son de EcSol, si bien no necesariamente se autoidentifican.

Una primera aclaración/recorte, surge a partir de que el mapeo buscó ser lo más amplio posible en relevar todo lo “asociativo solidario” en el país que no cuenta con relevamientos previos. Esto es importante en particular porque excluye el relevamiento como un todo de las cooperativas jurídicamente establecidas, dado que las mismas cuentan con un censo en 2008/09, así como con otras encuestas para algunas de sus modalidades, al tiempo que su elevado número (en 2013 en torno a 2.500) hacían inviable su relevamiento total con los recursos disponibles para el proyecto. Pero sin dudas son un actor clave en la EcSol o más en general en la ESS nacional, por ello su tratamiento es doble: por un lado, se las encuesta en caso de participar en las organizaciones/redes cuyos emprendimientos fueron mapeados, y por otro, constituyen una referencia para habilitar posibles estudios agregados o bien comparaciones con los datos ya existentes en sus mencionados relevamientos disponibles. Asimismo, si se encuestó a sus ORA y PPES vinculadas.

Un segundo recorte implicó el partir de las redes de EcSol para llegar luego a sus emprendimientos, lo que pudo dejar por fuera a emprendimientos de EcSol que no estuvieran vinculados a ninguna

red, pero en contrapartida se sabe efectivamente que fue lo mapeado. Este constituye un punto clave de nuestra propuesta, no tanto por lo novedoso sino por la centralidad metodológica y operativa que adquieren las redes u organizaciones de articulación en la definición del ‘universo’ de emprendimientos a encuestar.

Vale destacar la potencialidad de las redes para delimitar el ‘universo’, no solo porque la participación en ellas es necesaria -como se verá enseguida- en el caso de emprendimientos individuales y familiares para ser considerados de EcSol, sino porque son una forma metodológicamente clara y operativamente viable de llegar al conjunto de emprendimientos de EcSol, al menos en el caso nacional. Dichas redes fueron identificadas ya sea por tener algún tipo de vínculo con la CES, por estudios previos o experiencias de participación en la EcSol en otros países, o bien por la consulta a actores calificados.

En ese marco, el énfasis fue relevar los emprendimientos, en particular los colectivos/asociativos y los de naturaleza (primordialmente) económica.⁴⁹

Dicho foco en lo económico, se orienta a considerar entonces a aquellas entidades y emprendimientos con objetivos vinculados a la reproducción de las condiciones materiales de existencia. Que realizan actividades de producción, finanzas, distribución e intercambio, y/o consumo solidario. Pudiendo producir bienes o servicios para el intercambio, ya sea en el mercado o de forma recíproca con otros emprendimientos (con fines comerciales o de otro tipo), o bien para el uso o consumo de sus integrantes.

Otro punto relevante, es que, del intercambio con la CES, se incluyeron en el mapeo los emprendimientos individuales y familiares. Estos conforman buena parte de los emprendimientos vinculados a dicha red de articulación y también a otras redes similares en el país, y siendo que caracterizar a las mismas es un objetivo explícito del proyecto, resultaba difícil obviarlos; al tiempo que nuevamente, existen aquí distintas posturas, y dependiendo de las concepciones teóricas, algunas los incluyen y otras no.

Para muchos integrantes de la CES, aparte de las razones objetivas, existe una razón teórica: lo que es o se procura que sea solidario es el circuito económico, situándose en el centro a las personas y actuando necesariamente junto a otros en alguna de las fases de la actividad económica (producción, consumo, distribución y finanzas). Según el lema de la EcSol, se trataría de que *“se puede ser pequeño, pero nunca aislado”*, quedando de manifiesto allí la centralidad de las ‘redes’ en la EcSol.⁵⁰

49- Conscientes de la limitación que ello implica si de lo que se trata no es solo de construir ‘otra economía’, sino ‘otra sociedad’.

50- Fue la modalidad flexible del trabajo de investigación, y la co-construcción con los actores, lo que permitió articular las teorías de EcSol con las prácticas concretas sobre las cuales centramos la mirada,

En resumen, lo asociativo y solidario no sólo se percibe a la interna del emprendimiento sino en su vinculación con redes/organizaciones de EcSol. Es asumiendo la dimensión política (en términos de proyecto colectivo) que se toma a los emprendimientos familiares e individuales sólo en el caso de estar vinculados a éstas.

Otros dos requerimientos para los emprendimientos que vale señalar por sus impactos delimitativos son: la adhesión/acción voluntaria de sus integrantes y el carácter permanente. El primer criterio excluye a las comunidades étnicas o similares, donde se coopera y comporten lo producido por costumbre de alguna forma, al tiempo que el segundo, conjuntamente con el sesgo económico del relevamiento, deja fuera distintas actividades o acciones de tipo comunitaria o vecinal de ayuda mutua, pero que no se sostienen en el tiempo, dando una solución puntual a un problema concreto.

Por último, el tener una perspectiva en el relevamiento impacta no solo en la definición de los emprendimientos, sino también en la de los demás actores. Así, bajo una perspectiva laxa (que, no obstante, no incluye entidades de apoyo o políticas públicas hacia personas, sino hacia emprendimientos o sus redes) se incluyen no solo aquellas entidades de apoyo privadas o políticas públicas completamente dirigidas a la EcSol, como suele hacerse, sino que la idea es visualizar tanto aquellas que sean de apoyo directo o especializado como otras de orientación parcial o indirecta hacia la EcSol.

A los efectos de construir el mapeo se abordaron entonces, con énfasis en los emprendimientos económicos colectivos/asociativos:

1. Actores auto-identificados y organizados como de EcSol (Coordinadora de EcSol Uruguay y sus Redes departamentales).
2. Actores de EcSol pero que no necesariamente se autoidentifican y que no tengan relevamientos previos.
3. Campo amplio de actores vinculados.

Así, desde una perspectiva amplia de inclusión/cobertura, el mapeo incluyó:

Actores de EcSol

- Emprendimientos Económicos Colectivos/Asociativos (EES)
- Emprendimientos Económicos Familiares vinculados a redes (EEFV)
- Emprendimientos Económicos Individuales vinculados a redes (EEIV)
- Organizaciones/redes de representación y/o articulación (ORA)

reconfigurando la manera en que la solidaridad y cooperación, categorías guías del proyecto, son percibidas. Vemos así que ambas categorías, pensadas por nosotros desde el accionar de cada emprendimiento hacia su interior, son percibidas por los actores de la EcSol en términos vinculares más amplios.

Actores vinculados a la EcSol

- Políticas Públicas tanto las de apoyo directo o especializado para la EcSol, como las de vinculación parcial o indirecta (PPES).
- Entidades de apoyo/fomento privadas (EAF).⁵¹

Quedan así seguramente fuera emprendimientos informales o no vinculados a redes que no llegamos a identificar, y sobre todo, el ámbito de las Asociaciones civiles, que es un gran debe, dado que son numerosas en el país, si bien es muy difícil precisar si tienen actividad económica, al tiempo que es muy complicado acceder a ellas: por ser muchas, por estar dispersas, sin entidades de representación/articulación claras, por muy poco vinculadas históricamente en el país a otras redes de EcSol e incluso a la propia idea de ESS.

Por último, mencionar que la generación de los listados del resto de los actores que no son emprendimientos (organizaciones de representación/articulación, entidades de apoyo y políticas públicas) han surgido de cuatro fuentes de información: 1) estudios previos, 2) entrevistas e intercambios con actores calificados, 3) búsqueda de materiales en sitios web de ORA y organismos públicos, y 4) encuesta a los responsables de las políticas, y a partir de ello la visualización de otras políticas vía mecanismo de ‘bola de nieve’.

- **Definición de cada actor relevado**

Las **ORA** son definidas aquí como organizaciones de segundo o tercer grado que reúne a emprendimientos económicos solidario y/o entidades (de productores, consumidores, mujeres, entidades de apoyo, etc.) que a través de la asociatividad desarrollan acciones con un fin común. Su origen puede reconocerse en la necesidad de organización, articulación o centralización por afinidad de identidad territorial, sectorial, política; con fines de apoyo/fomento a sus miembros, fortalecimiento institucional, reivindicativo y/o gremial. Son espacios de encuentro y articulación de las experiencias económicas y las entidades de promoción constituyéndose en una fuerza en sí misma a través de una organización e identidad propia.⁵²

Se partió de una definición de **políticas públicas hacia la ESS (PPES)** que incluye a los proyectos, programas o planes de acción que son desarrollados por órganos de administración de los distintos niveles estatales con el objetivo de apoyo y/o fomento directo o indirecto a

51- Por razones de prioridad y recursos, lamentablemente no fue posible relevar las entidades de apoyo y/o fomento (EAF) privadas, las que solo fueron identificadas preliminarmente.

52- Es así que las ORA: i) Aglutinan diversos actores sociales en un movimiento orgánico con posible potencial transformador, ii) Atienden demandas inmediatas y estratégicas de los actores que aglutina, iii) Desarrollan su actividad en base a la autodeterminación de los fines y autogestión de los medios para alcanzarlos, en el marco de un espíritu de cooperación y colaboración, iv) La gestión de una red solidaria debe ser necesariamente democrática y de libre participación, y v) Estructuran su accionar en base a la solidaridad...

ESS. Las directas son las especializadas en la ESS, creadas para ella, las indirectas aquellas que incluyen a la ESS entre sus objetivos o herramientas, conjuntamente con otros agentes u objetivos involucrados en la política.⁵³

Por su parte, y siguiendo a la CES, se entiende como **emprendimientos económicos de EcSol**: “*Un emprendimiento de economía solidaria es un organismo de carácter colectivo que a través de redes promueve como centro a las personas y desarrolla los valores de la solidaridad en las distintas fases de su actividad económica: producción, distribución, consumo y finanzas*”.⁵⁴

Este planteo inicial sobre los emprendimientos a mapear, aunque partía de las definiciones que orientaban el accionar de la propia CES, dejaba por fuera a los emprendimientos familiares e individuales que -en conjunto con los colectivos/asociativos que son el centro original del mapeo- conformaban la EcSol nacional; lo cual se evidenció como un problema a la hora de discutir nuestras definiciones con los actores de la EcSol.⁵⁵

Incluir a estos emprendimientos, si bien conllevó dificultades logísticas y discusiones teóricas, también tiene importancia estratégica. Ello porque permite observar no solo el peso de los mismos en la EcSol, caracterizando así a la misma, sino -y quizás más importante- visibilizar el grado de participación e intensidad de sus vínculos con la EcSol, los porqué de la misma y pensar formas diferenciadas de involucrarlos más, pensar como aumentar la parte de su actividad que transcurre o se realiza a partir de su vinculación a redes de EcSol, y conocer porqué no se han constituido bajo un emprendimiento colectivo y en qué condiciones y porqué lo harían.

Los Emprendimientos Económicos de EcSol (EES) definidos previamente, se caracterizan para este mapeo de la siguiente manera:

- Estructuran su accionar en base a la *cooperación*: intereses y objetivos comunes, unión de los esfuerzos y capacidades, propiedad colectiva parcial o total de bienes, distribución de los resultados y responsabilidad solidaria.
- Son *autogestionarios*: los participantes ejercitan las prácticas de autogestión de los procesos de trabajo, de las definiciones estratégicas y cotidianas de los emprendimientos, de dirección y coordinación de las acciones en sus diferentes grados e intereses, etc.
- Estructuran su accionar en base a la *solidaridad*: expresada en la justa distribución de

53- Luego de realizada la encuesta, dicha clasificación devino en tres categorías, según el apoyo a emprendimientos asociativos o de ESS en general o a sus organizaciones/redes de articulación sea: a. el fundamento central de la política (alto nivel de vínculo en el apoyo a la ESS), b. una herramienta priorizada para el logro de los objetivos de la política (media vinculación), y c. un ámbito más de la política como un todo (baja vinculación).

54- economiasolidaria.org.uy/coordinadora-nacional/quienes-somos/

55- La co-producción como estrategia de investigación implicó la discusión de los objetivos del mapeo, los sujetos de la investigación y las dimensiones a trabajar en la misma con la CES como organismo de representación de la EcSol en el país. También en materia de dimensiones de la producción agropecuaria con CNFR e INC.

los resultados, en las oportunidades que llevan a la mejora de las condiciones de vida de los participantes, en el compromiso con un medio ambiente sustentable, en la participación en los procesos de desarrollo territorial o local, en las relaciones con movimientos sociales y populares independientes, en el bienestar los trabajadores y consumidores.

- Tienen *actividad económica*: agregación de esfuerzos, recursos y conocimientos para viabilizar las iniciativas colectivas de producción, servicios, crédito, comercialización y consumo.

En cuanto a los emprendimientos familiares e individuales, en vistas de las aclaraciones realizadas anteriormente, en el mapeo se ha exigido que los mismos se vinculen voluntariamente a una organización/red de EcSol; asumiendo que lo asociativo y solidario no sólo se percibe a la interna del emprendimiento sino en su vinculación con redes/organizaciones de EcSol.

Se define entonces a los Emprendimientos económicos familiares vinculados (EEFV) como un organismo de carácter económico, en el cual la actividad se desarrolla dentro del seno de un mismo núcleo familiar, y que a través de redes de EcSol promueve como centro a las personas y desarrolla los valores de la solidaridad en las distintas fases de su actividad económica: producción, distribución, consumo y finanzas. Portando las siguientes características:

- Unido voluntariamente a una red de EcSol.
- Formados y dirigidos por sus integrantes, con hasta 20% de asalariados.
- De naturaleza económica.
- Permanentes o estables.
- Disponiendo o no de formalización.

Los Emprendimientos individuales económicos vinculados (EEIV), son para este mapeo aquellos que a través de redes de EcSol promueve como centro a las personas y desarrolla los valores de la solidaridad en las distintas fases de su actividad económica: producción, distribución, consumo y finanzas:

- Unido voluntariamente a una red de EcSol.
- No existiendo contratación de mano de obra asalariada.
- De naturaleza económica.
- Permanentes o estables.
- Disponiendo o no de formalización

III. ACTORES MAPEADOS, COBERTURA Y BREVE CARACTERIZACIÓN

Se encuestaron a 33 ORA (Cuadro 1 y 4), identificándose cerca de 1.300 emprendimientos, de los que se logró contactar casi a 1.000 y relevar por distintas vías a 804 (80%) (Cuadro 2). A ello se suma la encuesta a 23 políticas públicas vinculadas al fomento/apoyo de la ESS (PPES) (Cuadro 3 y 4).

Cuadro 1: Organizaciones/redes de representación y/o articulación (ORA)

ORA	Descripción y relevancia de las ORA consideradas	ORA mapeadas	N° de emprendimientos a priori
Coordinadora de Economía Solidaria Uruguay (CES)	Es la única entidad representativa o de articulación que se autodefine expresamente como de EcSol, si bien no incluye la mayoría de las experiencias existentes en el país al respecto. Fuertemente concentrada en emprendimientos individuales y familiares. Impulsora de este mapeo. Importancia de la CES como promotora del debate sobre la EcSol, su debilidad y su principal desafío hacia una plataforma de unificación...	Red de Tacuarembó Red de Montevideo Consejo Canario Red de Maldonado Red de Paysandú Red Durazno CES NACIONAL	648 (compartiendo casos con otras ORA)
Asociación Nacional de Empresas Recuperadas por sus Trabajadores (ANERT)	Es la entidad que nuclea a las empresas autogestionadas por sus trabajadores con independencia de su forma jurídica, si bien es el total el uso del formato cooperativo. Dicha entidad surgió en el movimiento sindical, guarda estrechas relaciones con el mismo. Entidad vinculada a la CES. La centralidad de la autogestión para la construcción de la EcSol y las posibilidades de desarrollar cadenas de colaboración solidaria entre diferentes fases y escalas de procesos productivos...	ANERT	29
Asociación Uruguaya de Artesanos (AUDA)	Conocida especialmente por gestionar el "Mercado de los Artesanos" de Montevideo, con diferentes espacios colectivos de gestión y ventas, es una red económica de emprendimientos (un emprendimiento de emprendimientos), y si bien la mayor parte de los mismos son individuales o familiares, su dirección nos indicó que para ellos era muy importante tener un mapeo de los mismos y realizar ciertas preguntas, por lo cual se encuestó parcialmente vía telefónica a una muy alta proporción de los emprendimientos miembros. Entidad vinculada con la CES.	AUDA	Mercado de los Artesanos (274 emprendimientos, aproximadamente 10 colectivos)
Red de Agroecología	Se estructura en sub-redes territoriales, integrándose por entidades, productores, experiencias asociativas y técnicos y docentes universitarios. Se pasó por un proceso largo donde cada regional en sus asambleas decidió apoyar/acompañar el mapeo. Tiene algunos vínculos con la CES. Asumir los desafíos hacia otra racionalidad, que combine de forma diferente conocimiento, poder y propiedad en busca de sistemas alternativos de hacer economía. Asumir con profundidad dimensión ambiental de la EcSol...	Red Agroecología Sur-Sur Red Agroecología Minas Red Agroecología Toronjil Red Agroecología santoral Red Agroecología Oeste RED NACIONAL DE AGROECOLOGÍA	53
Asociación de Mujeres Rurales del Uruguay (AMRU)	Se trata de una asociación que se orienta a mejorar y promover el desarrollo de la mujer rural, sus condiciones de vida y de trabajo. Se constituye como una institución con 20 años de historia, que cuenta actualmente con aproximadamente 200 mujeres que se conforman en grupos / emprendimientos. Entidad vinculada a la CES. El reconocimiento de la condición de mujeres rurales, y su aporte al desarrollo local. Permite profundizar el debate de género y generaciones...	AMRU	38
Comisión Nacional de Fomento Rural (CNFR)	La Comisión fue fundada en 1915 y aglutina a las Sociedades de Fomento Rural (SFR), por la necesidad de anar esfuerzos para mejorar la calidad de vida del medio rural. En la actualidad nuclea a entidades de primer grado -Sociedades de Fomento Rural, Cooperativas Agrarias y otras formas organizativas de base-, las que a su vez agrupan e irradian su acción sobre múltiples productores familiares de todo el Uruguay, dedicados a los más diversos rubros agropecuarios. En algunos temas, eventos y territorios están vinculadas a la CES. Su dinamización y apuesta a lo colectivo en diferentes prácticas y localidades; la importancia de su defensa de la producción familiar. Permite profundizar la inserción territorial de otros modos de hacer economía.	CNFR	106
Instituto Nacional de Colonización (INC)	No se trata de una red u organización de representación y/o articulación, sino de una institución pública que apoyó el mapeo y proveyó los datos de los emprendimientos. Su inclusión en el relevamiento se justifica en tanto permite un acercamiento a los emprendimientos colectivos de acceso a tierra que se fueron generando. Su importancia radica en que vía la política pública se ha apelado a la conformación o fortalecimiento de procesos colectivos en el medio rural, tanto de productores como de asalariados rurales, esto ha impulsado un gran crecimiento de los mismos en últimos años. La emergencia de prácticas colectivas de acceso a la tierra y gestión compartida de bienes comunes. Buscar superar la organización para la demanda y el acceso, el desafío del trabajo conjunto en el campo...	NO TIENE ORA Se encuestó a los colectivos que accedieron a tierra	143 (compartiendo 31 casos con CNFR)
Red Nacional de Semillas	Se trata de una red fundamentalmente vinculada a la conservación y trueque de semillas criollas para la conservación y producción. Se estructura a partir de una entidad de apoyo (la ONG Redes Amigos de la Tierra), docentes de la Facultad de Agronomía de la UdelaR y productores, agrupados en grupos territoriales. En este caso, también se acordó apoyar el mapeo. El aporte a la recuperación y gestión compartida, nuevos modos de hacer y gestionar un patrimonio común, la potencia del trabajo en red como aporte organizativo para la EcSol...	RED NACIONAL DE SEMILLAS	22
Permacultura Urbana	Se trata de una red relativamente nueva en el país, dentro de la cual se identificaron -con actores de la red- alrededor de 15 emprendimientos económicos, siendo colectivos solo una pequeña parte de ellos. Igualmente, no pudimos acceder a información de contacto de dichos emprendimientos, por lo cual se mapeó únicamente a Permacultura Urbana Montevideo (PUM) como organización de representación y/o articulación. En similar sentido que la agroecología, más allá de lo rural, sus vínculos con otras cosmovisiones como el Buen Vivir...	PERMACULTURA URBANA MONTEVIDEO	No se pudo acceder a listado de emprendimientos
Entidades Cooperativas		Cooperativas Agrarias Federadas Cámara Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Capitalización Cenfiar Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay Federación de Cooperativas de Vivienda Federación Uruguaya de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua Federación Uruguaya de Cooperativas de Consumo Federación de cooperativas de ahorro y crédito Mesas cooperativas: Mesa intercooperativa de Salto Mesa intercooperativa de Paysandú Mesa intercooperativa de Río Negro Mesa intercooperativa de Florida Mesa intercooperativa de Canelones Mesa intercooperativa de Treinta y Tres Mesa intercooperativa de Cerro Largo Mesa intercooperativa de Maldonado CONFEDERACIÓN URUGUAYA DE ENTIDADES COOPERATIVAS	Las cooperativas como sector no fueron entrevistadas ya que debido a su número no se contaba con recursos para realizarlo y se priorizó relevar aquello que no había sido relevado anteriormente. Si fueron relevadas sus ORA y PPEs vinculadas a su apoyo/fomento.

Nota: No hay ninguna ORA en: Artigas, Rivera, Rocha, San José, Soriano y Tacuarembó.

Cuadro 2: Cobertura de Emprendimientos de EcSol

	ENCUESTA COMPLETA	Encuesta Parcial *		Sin actividad económica o colectiva	RECHAZO	PERDIDOS	TOTAL
		Asociativos	Individuales y Familiares				
AMRU	7	3	14	3		11	38
	18%	8%	37%	8%		29%	100%
ANERT	15	2		10	1	1	29
	52%	7%		34%	3%	3%	100%
CES **	67	15	219	120	13	214	648
	10%	2%	34%	19%	2%	33%	100%
CNFR	81	11		8	1	5	106
	76%	10%		8%	1%	5%	100%
INC ***	78	21		8	1	4	112
	70%	19%		7%	1%	4%	100%
AGROECOLOGIA	11	2	27	4	1	8	53
	21%	4%	51%	8%	2%	15%	100%
SEMILLAS	14	4		3		1	22
	64%	18%		14%		5%	100%
AUDA		8	205	1	19	41	274
		3%	75%	0%	7%	15%	100%
TOTAL	273	66	465	157	36	285	1282
	21%	5%	36%	12%	3%	22%	100%

* La encuesta parcial corresponde a los casos de emprendimientos individuales o familiares y a aquellos colectivos que no se pudo llegar a encuestar a raíz de problemas del proceso ajenos al proyecto

** Existen 19 emprendimientos que figuran entre la información proporcionada por la CES, que se ubicaron en su organización de base.

*** De sus 141 casos totales, 29 de ellos se superponen con la CNFR, siendo presentados en esta última por ser su organización de base.

Dado que el resto del artículo se concentra en los emprendimientos relevados, aquí se realizan unas breves referencias sobre las ORA y PPES mapeadas. Se visualiza claramente la diversidad de las ORA, no solo en el número de emprendimientos, que va desde redes pequeñas como la de Semillas, AMRU o ANERT, hasta redes que las quintuplican o más; sino también en cuanto al peso de los casos colectivos en ellas, pudiéndose pensar en dos tipos de ORA:

- aquellas donde lo colectivo/asociativo es esencia misma, siendo 100% de sus emprendimientos: ANERT, CNFR, INC y Red de Semillas, y
- aquellas donde la mayoría de los emprendimientos vinculados son individuales y familiares: AMRU, CES y Red de Agroecología.⁵⁶

Asimismo, se las puede diferenciar entre ORA tradicionales (fines del S. XIX hasta mediados 90') y emergentes (mediados 90' hasta la actualidad):

- **Tradicionales:** CUDECOOP y el conjunto de federaciones cooperativas, así como la CNFR, AMRU y AUDA.
- **Emergentes:** Coordinadora de EcSol (CES) y las redes territoriales de EcSol, Mesas departamentales de cooperativas, Red de Agroecología y sus regionales, Red de Semillas Criollas, ANERT y PUM.

Las emergentes se autoperceben fundamentalmente como redes y en segundo lugar como asociaciones, mientras que las tradicionales lo hacen más bien como organizaciones (federaciones) y en segundo lugar como asociaciones.

56- Como puede verse, esto no tiene que ver con la actividad rural o urbana, aparte -como se verá luego- todas las ORA tienen solo emprendimientos con actividad en uno u otro ámbito.

Profundizar la capacidad gremial entre las ORA tradicionales y aumentar el grado de convicción en los valores de quienes integran la entidad entre las emergentes, son las principales necesidades que identifican las ORA.

Respecto a sus vínculos externos, dos características comunes a todas ellas:

- Por un lado, la baja articulación (horizontal) con redes/organizaciones fuera del sector o que trasciendan su organización/red de pertenencia,
- Por otro, la alta y densa articulación (vertical) con organismos del Estado en general, vinculación que en la mayoría es considerada significativa para la ORA y que impacta en muchos casos en su financiamiento.

Respecto a las PPES mapeadas (Cuadro 3), 75% surgidas luego de 2005, se registraron 17 (35% de los casos) de apoyo directo a la EcSol y 15 de apoyo indirecto (65%). Las primeras tienen dicho apoyo como el fundamento central de la política (alto nivel de vínculo en el apoyo a la ESS), mientras que entre las segundas, 40% (9 casos) lo tienen como una herramienta priorizada para el logro de los objetivos de la política (media vinculación), y en los 6 casos (25%) el mismo es un ámbito más de la política como un todo (baja vinculación).

En cuanto a lo que buscan estas políticas, dentro de las directas: 4 (la mitad) prioriza como área objetivo el Trabajo y empleo y 2 la Educación/capacitación, al tiempo que las otras dos trabajan específicamente en torno al Desarrollo agropecuario y la Vivienda. Por su parte, entre las indirectas se reparten entre el Desarrollo económico local y el trabajo y empleo como área objetivo, y un par priorizan el Bienestar social en general.

Cuadro 3: Políticas públicas de apoyo/fomento a la EcSol (PPES)

	ENTIDAD	PROGRAMA
MINISTERIOS	MIDES	Uruguay clasifica
	MIDES	Apoyo a emprendimientos
	MIDES	Marca social (sub programa PROVAS - productos con valor agregado social)
	MIDES	Programa de fortalecimiento de emprendimientos productivos
	MIDES	Estrategia de ruralidad
	MIDES	Cooperativas sociales
	MIEM	Desarrollo local
	MIEM	Promoción de desarrollo de artesanías
	MIEM	Fortalecimiento e implementación de políticas de especialización productiva
	MEGAP	Fortalecimiento institucional organizacional - Montevideo rural
	MEGAP	Programa de microcrédito rural
	MEGAP	Fondo rotatorio
	MTSS	Programa de inversión productiva
MVOTMA	Cooperativas de vivienda	
EJECUTIVO	Poder Ejecutivo	Fondes (unidad técnica)
	Poder Ejecutivo - OPP	Uruguay más cerca (desarrollo económico local)
INTENDENCIAS	Intendencia de Montevideo	Proyecto de desarrollo local
	Intendencia de Montevideo	Estructura de producción familiar
	Intendencia de Canelones	Apoyo a la Economía Social
	Intendencia de Canelones	Mipymes
OTROS	Intendencia de Artigas	Paeyc - programa artigas emprendedor y cooperativo
	INC	Adjudicación asociativa de tierras
	INACOOP	INACOOP

Respecto a la principal búsqueda (fines) de las políticas, las prioridades son:

- 48% de los casos, la inclusión socio-laboral
- 35% el aumento de la competitividad de los emprendimientos
- 9% cada una de las otras dos opciones de promoción de la ESS como tal: porque se la considera una forma de hacer economía que también necesita apoyos o por lo deseable de sus valores y características.⁵⁷

Consultadas sobre desde cuál de distintas perspectivas teóricas asociables o asociadas al ‘campo’ de la EcSol o la ESS en general se paran principalmente para trabajar, la mayoría destacan el asociativismo (9) y el cooperativismo (4), 2 eligen la ESS y una la idea de emprendimientos sociales/comunitarios, y en 3 casos se plantean explícitamente perspectivas específicas: integración social y productiva, desarrollo territorial y cohesión social y MIPYMES. En ninguno de los casos, se paran desde la concepción del tercer sector o desde la EcSol.

Finalmente, el 52% de las PPES dice articular mucho con otras políticas en general, y otro 30% articular ‘relativamente’, mientras que las restantes lo hacen poco, nadie menciona no articular. Ahora bien, la articulación cae de 82% a 70% cuando se trata de hacerlo con otras PPES (43,5% lo hacen mucho con otras PPES, 26% relativamente y 30,5% poco o incluso nada).⁵⁸

Cuadro 4: Cobertura de ORA y PPES⁵⁹

	Encuesta Completa	Encuesta Parcial	Sin actividad	Rechazo	Perdidos	TOTAL
ORA	32	1	2	0	0	35
	91.4 %	2.8 %	5.7 %	0	0	100%
PPES	23	0	0	0	0	23
	100%	0%	0%	0%	0%	100%

IV. CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE ECSOL RELEVADOS Y DE SUS VÍNCULOS EXTERNOS

En esta sección se muestra la composición y principales características del conjunto de emprendimientos relevados, más allá de su condición de colectivos o no. No se consideran los casos del Mercado de los Artesanos de Montevideo, dado que el mismo, más que una red de articulación, es un emprendimiento de emprendimientos y por tanto amerita un tratamiento específico.

57- Incluso para casi todos los organismos específicos para la ESS, su búsqueda principal radica en la competitividad o bien la inclusión.

58- En cuanto a los mecanismos de articulación, éstos son en general poco potentes y a veces incluso no refieren específicamente a ámbitos de apoyo directo a la ESS.

59- Como puede verse la cobertura de ORA y PPES identificadas fue elevado, lo que resulta un mérito del mapeo nacional respecto a similares esfuerzos en otros países.

El listado de emprendimientos de las siete redes consideradas en este artículo, una vez excluidos los casos repetidos o que no correspondían al mapeo por ser emprendimientos no económicos o entidades de apoyo y descontados los casos de AUDA (Mercado de los Artesanos), fueron 1.008 (Cuadro 2).

Se hicieron 273 encuestas completas a emprendimientos colectivos y 58 encuestas telefónicas parciales (331 casos en total, un tercio del total de casos). A ello se suman 260 emprendimientos individuales y familiares también relevados vía encuesta parcial (591 casos, 60% de total: 1.008 casos).⁶⁰

Los emprendimientos contactados fueron más (764, 76% del total), incluyendo aquellos que se encontraban en ese momento sin actividad económica o que rechazaron el relevamiento. Finalmente, no se pudo localizar a 244 casos de entre los identificados. Estos casos perdidos se concentran en ciertas redes con muy baja calidad de información y listados (sobre todo CES, en menor medida también AMRU y Red de Agroecología),⁶¹ en las demás, dónde también hay problemas importantes de las estadísticas, pero algo menores, los casos perdidos son menores a 5% (ANERT, CNFR, INC y Red de Semillas).⁶²

IV.1. Caracterización general de los emprendimientos relevados

- **Inicio de actividades**

Si bien es natural la mayor presencia de emprendimientos más recientes, por una cuestión de sobrevivencia de los mismos, se observa una aceleración en el comienzo y fin de los noventa cuando comienza a presentarse la recesión económica, y a comienzos del siglo XXI cuando estalla la crisis. Asimismo, en el marco de los gobiernos del Frente Amplio el nivel de nacimientos es elevado y permanente año a año, incluso se acelera en 2009-2013, cuando se generan el 60% de los casos. En 2014 ya se registran menos emprendimientos dado que es el año donde se elaboran los listados (Gráfico 1).

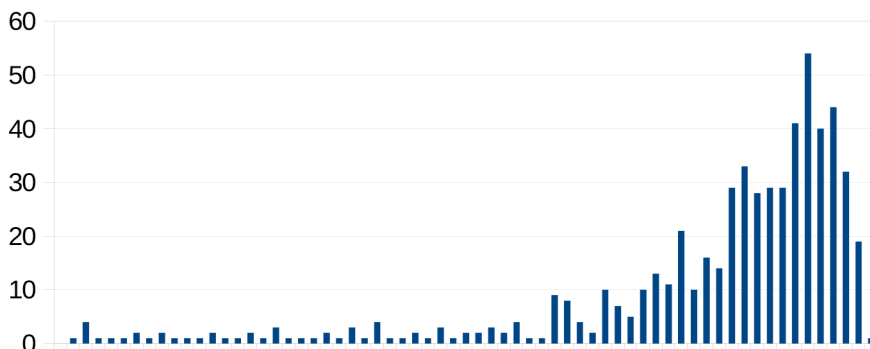
Ahora bien, no es homogéneo según redes/organizaciones. Hasta entrada la década de los ochenta, los emprendimientos son fundamentalmente SFR, casos de acceso a tierras de INC por parte sobre todo de entidades como SFR u otras asociaciones de productores rurales, y casos vinculados a la CES. Luego, ochentas y noventas, ya la situación presentará mayor diversidad.

60- A ello hay que agregar 220 fichas telefónicas realizadas a emprendimientos del Mercado de los Artesanos, que como se mencionó, no serán parte de este artículo.

61- Ello conllevó no solo un elevado nivel de emprendimientos inactivos o sin forma de contacto, sino que como se verá luego, a considerar muchos de baja vinculación efectiva y/o reciente en el tiempo, condición necesaria en caso de emprendimientos individuales y familiares.

62- Destaca el alto número de empresas recuperadas sin actividad económica al momento del relevamiento, fruto de la difícil situación por la que pasan muchos de esos colectivos en los últimos años. También son varios los casos sin actividad en la Red de Semillas.

Gráfico 1: Número de emprendimientos por año de constitución



En la última década crecen de forma relevante todas las redes/organizaciones. En estos años se generan más del 50% de los casos relevados de cada una de ellas, y en algunas como la ANERT y la Red de Semillas más del 75%. Retornan con fuerza CNFR e INC en el marco de políticas públicas que fomentan sus emprendimientos, si bien por una cuestión de número mayor de casos, la CES explica el 50% de los nuevos nacimientos en dicha década.⁶³

- **Ubicación en territorio**

En el Mapa 1 se observa como en todos los departamentos del país hay alguna presencia de emprendimientos relevados. Si bien dicha distribución dista mucho de ser homogénea.

La mayor presencia de redes de carácter rural entre las 7 aquí consideradas (en contrario a lo que ocurre por ejemplo en el cooperativismo en el país) lleva a una fuerte presencia de casos en el Interior (75%), donde destaca claramente Canelones (24%, similar a Montevideo), y bastante más atrás Paysandú.⁶⁴

Así, por regiones, lidera Centro Sur (27% de los casos) a partir de la fuerte y diversificada presencia de las redes de EcSol en Canelones. Luego, Montevideo (25%) a partir de la CES y Red de Agroecología que concentra allí 40% de sus emprendimientos y explican más del 90% de los casos (Cuadro 5).

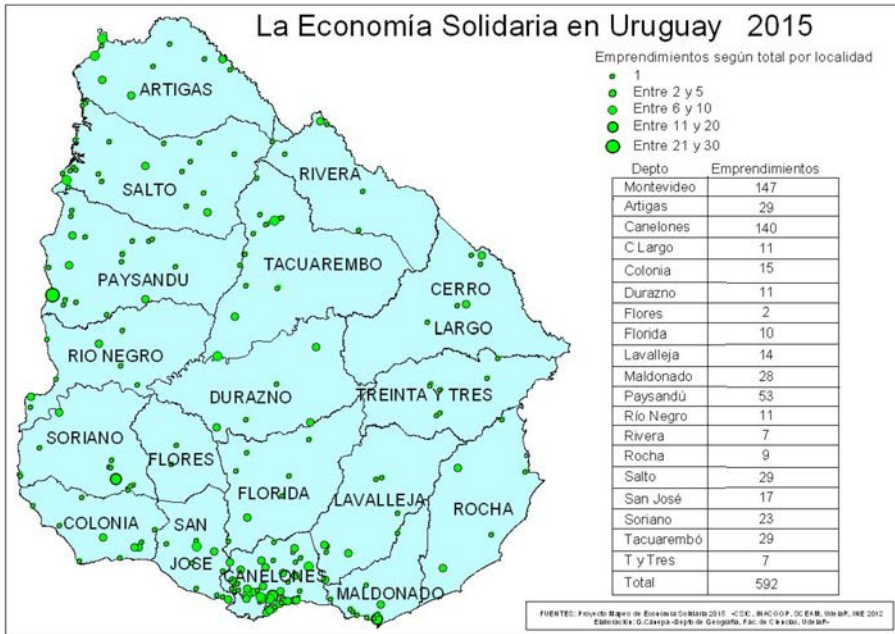
El Litoral Oeste aparece en tercer lugar (21%), explicado fundamentalmente por el fuerte

63- La creciente participación de CES, AMRU y Agroecología, se da por el crecimiento de emprendimientos individuales y familiares, mientras que los colectivos/asociativos volverán a crecer en la década reciente con el nuevo impulso de CNFR e INC y de las recuperadas.

64- Luego existen departamentos de mediana intensidad (entre 20 y 50 casos relevados): Artigas, Salto, Maldonado, Tacuarembó y Soriano. Otros de baja intensidad (entre 10 y 20 casos): San José, Río Negro, Lavalleja, Durazno, Colonia, Cerro Largo y Florida. Y finalmente, con muy baja presencia (menos de 10 casos): Flores, Rivera, Rocha y Treinta y Tres.

crecimiento en la última década de casos de INC en la región (40% de sus casos),⁶⁵ una alta presencia de la CNFR que concentra allí 33% de sus casos y una buena presencia de la CES en Paysandú. Las restantes 3 regiones presentan un peso similar (alrededor de 10% del total de casos cada una), donde en el Litoral Sur y el Noroeste pesan sobre todo la CNFR e INC, mientras que en el Este se observa una importante diversificación según redes.

Mapa 1: Emprendimientos agrupados por localidades del Interior



Observando el número de socios (Cuadro 5), se tiene que: Montevideo pierde participación dado que allí priman emprendimientos inWdividuales y familiares,⁶⁶ a partir del predominio de CES y Agroecología.⁶⁷

- Centro Sur gana peso, donde la presencia diversificada de emprendimientos logra que SFR o casos de INC contrarresten el bajo número de socios de otras formas asociativas en la región.
- Litoral Norte pierde participación seguramente asociado a emprendimientos no muy grandes de INC, dado que en general predominan largamente los emprendimientos colectivos en la zona y hay un alto número de SFR.

65- Fundamentalmente los vinculados a la caña de azúcar en Bella Unión, Artigas.

66- Y podría ser peor si no existiera un caso de 1.500 socios activos, el mayor de los relevados, vinculado a una gran asociación de productores que cuenta con un campo de colonización.

67- En particular, se observa que no es mucha la cantidad de emprendimientos en su zona rural, en general asociados a la agroecología. Tampoco en la zona al sur de Avenida Italia, zona de mayor poder adquisitivo. Se nota concentración en el centro, quizás también por el tipo de actividad comercial que allí se da, siendo que como se verá luego la CES se concentra en tareas de producción artesanal de alimentos, prendas y bijutería y su comercialización.

- Litoral Sur, por el contrario, de baja presencia de casos, gana presencia en materia de socios a partir de la existencia de grandes SFR en la región.
- Finalmente, Noroeste y Este, mantienen en general su reducido peso, con peor desempeño del Este, de mayor peso de emprendimientos individuales.

Por redes, se observa que la CNFR, el INC y la CES son las de presencia más extendida, estando presentes en casi todos los departamentos. La CNFR con mayor presencia en Litoral Oeste y en el sur, y sin presencia en el centro del país. INC bien extendido, sin presencia en el sudeste del país. La CES por su parte, se concentra allí donde tiene sus redes departamentales, es decir, en Montevideo, Canelones, Maldonado, Durazno y Paysandú, y en Tacuarembó donde existió una red territorial que no se encontró en funcionamiento. No obstante, tiene participación en otros departamentos por supuesto, perdiendo peso hacia el norte y Noroeste, y hacia el Litoral Sur.

También es interesante la presencia extendida de AMRU pese al bajo número de casos, aunque pierde presencia al movernos para el norte y Noroeste. ANERT concentra ampliamente su presencia en Montevideo y Canelones. La Red de Agroecología se concentrada en sus cinco redes territoriales a lo largo de los departamentos del sur del país, mientras que la Red de Semillas tiene presencia en el norte y el Este, aparte de Montevideo y Canelones.

Cuadro 5: Emprendimientos y sus socios por regiones del país

	Montevideo	Litoral Norte*	Litoral Sur**	Centro Sur***	Noroeste****	Este*****
Peso del número de casos						
AMRU	4%	16%	60%	8%	4%	8%
ANERT	47%	24%	6%	18%	6%	0%
CES	40%	13%	3%	31%	4%	9%
CNFR	1%	33%	14%	28%	11%	13%
INC	10%	41%	10%	17%	20%	10%
Red Agroecología	38%	5%	15%	33%	0%	10%
Red Semillas	6%	28%	0%	28%	11%	28%
Total	25%	21%	9%	27%	8%	10%
Peso del número de socios activos						
	16%	16%	19%	32%	9%	8%
Peso por tipo de emprendimientos						
Individuales	50%	16%	33%	34%	6%	40%
Familiares	22%	5%	7%	12%	4%	5%
Colectivos	27%	79%	59%	55%	89%	55%
* Artigas, Paysandú, Río Negro y Salto ** Colonia, San José y Soriano *** Canelones, Durazno, Flores y Florida **** Carro Largo, Rivera y Tacuarembó ***** Lavalleja, Maldonado, Rocha y Treinta y Tres						

Previsiblemente, los emprendimientos individuales y familiares se concentran allí donde hay redes de CES, Agroecología o actividad de AMRU, básicamente: Montevideo y Canelones, resto del sur del país y Paysandú (Cuadro 5).

• Rama de actividad económico-productiva

76 casos dicen no tener actividad económica, siendo todos ellos colectivos. Ello responde a

que a la gran mayoría de las SFR y organizaciones de productores rurales similares les cuesta visualizar sus actividades económico-productivas, incluso cuando son responsables de campos de colonización. El resto de casos pertenece a los grupos de la Red de Semilla que entienden no tener actividad económica por su actividad de trueque de las mismas. En dos casos consideran tener actividad porque tienen además alguna plantación conjunta.⁶⁸

En el resto de los casos, predominan las actividades rurales, manufacturas y comercio, y bastante más atrás otras actividades de servicios, que de sumarse al comercio, llevan a que primen los servicios en general. Luego alcanzan el 1% casos de artes y entretenimiento. Pese a que sería deseable una presencia difundida de la EcSol en todas las actividades productivas, el resto de sectores lamentablemente muestra un muy bajo número de casos (3 como máximo). En este sentido, vale remarcar dos grandes sectores con ausencia de casos (si bien existen cooperativas en el país): construcción y actividad financiera.

Ahora bien, dentro de las actividades rurales, predominan claramente las agropecuarias, y dentro de las industriales (si bien en general bajo una forma de producción artesanal), elaboración de alimentos, producción de prendas de vestir y fabricación de joyas, bijutería y artículos conexos. En materia de comercio, este es sobre todo al por menor, en muchos casos para vender los artículos antes mencionados; el comercio al por mayor es exclusivamente en el caso de entidades vinculadas al ámbito rural. Y finalmente, las otras actividades de servicio son las SFR y algunas otras asociaciones de productores rurales, que declaran no tener actividad económica.

Cuadro 6: Distribución de emprendimientos por actividad según CIU

	AMRU	ANERT	CES	CNFR	INC	Agroec.	Semillas	Total	% / total
Producción agropecuaria, forestación y pesca	2	0	16	31	98	31	18	196	33,0%
Industrias Manufactureras	12	14	163	2	0	3	0	194	33,0%
Comercio al por mayor y al por menor	9	0	102	11	1	6	0	129	22,0%
Otras actividades de servicio	0	0	1	47	0	0	0	48	8,0%
Artes, entretenimiento y recreación	0	0	8	0	0	0	0	8	1,0%
Agua; alcantarillado, desechos y saneamiento	0	0	1	0	0	0	0	1	0,2%
Transporte y almacenamiento	0	0	1	0	0	0	0	1	0,2%
Alojamiento y servicios de comida	0	2	1	0	0	0	0	3	0,5%
Información y comunicación	1	1	0	0	0	0	0	2	0,3%
Actividades inmobiliarias	0	0	0	1	0	0	0	1	2,5%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	0	0	1	0	0	0	0	1	0,2%
Actividades administrativas y servicios de apoyo	0	0	2	0	0	0	0	2	0,3%
Enseñanza	0	0	3	0	0	0	0	3	0,5%
Servicios sociales y relacionados con la salud	0	0	1	0	0	0	0	1	0,2%
Total	24	17	300	92	99	40	18	590	100,0%

Por red se observa, una especialización en lo rural de 100% en los casos de INC y Red de

68- Vale señalar aquí que en la segunda situación entendemos que hay actividad económica, por eso las relevamos, más allá de que no pudimos relevar dicha actividad. En el primer caso, era muy difícil a priori diferenciar aquellas SFR o asociaciones de productores rurales que tuvieran o no actividad comercial o productiva, decidiéndose desde el comienzo encuestar a todas aquellas vinculadas a la CNFR o que tuvieran campo de colonización. No se quiso dejar fuera a esta importante asociatividad en el ámbito rural nacional, que incluso no teniendo o bien no declarando que tienen actividad económica, cumplen un rol socio-económico relevante.

Semillas, y en buena parte de los casos de CNFR (entre sus entidades con actividad económica) y de la Red de Agroecología dentro de los que no se dedican al comercio. Esta última actividad se da ya sea vía servicios a los productores (fundamentalmente por parte de las SFR) o bien a través de la venta de productos al consumidor final (sea vía supermercados o similar en las SFR, o bien con formatos más flexibles y vinculados al consumo responsable en los casos de agroecología).

La ANERT tiene sus casos vinculados mayoritariamente a la industria (si bien aparecen unos casos de actividades más bien de servicios) y dentro de ella en sectores maduros. Finalmente, los casos vinculados a AMRU y CES son algunos de producción rural, pero sobre todo se dedican a la industria artesanal de alimentos, prendas y bijutería, y en buena medida a su comercialización.⁶⁹

El agro representa 40% de los casos del Interior y solo 12% en Montevideo, en la industria se invierte la situación (25% frente a 56%), y en el comercio hay un peso similar (25% y 21%).

Según tipo de emprendimiento, en el agro los colectivos/asociativos son 83% de los casos, en la industria lo contrario (27%), mientras que en comercio al por mayor son 90% y solo 40% al por menor.

- **Socios y puestos de trabajo**

Los socios del conjunto de emprendimientos vinculados a estas siete redes que se vienen trabajando alcanzan a casi 25.000 personas (Cuadro 7). Dado el amplio peso en esta variable de las SFR y otras asociaciones de productores rurales, que en general tienen nóminas de socios mucho mayores que los que efectivamente participan, se prefiere considerar el número de los socios activos (con al menos una participación en el último año), que se reduce a alrededor de 15.000 (aproximadamente 0,6% de la población en edad de trabajar del país y 0,7% de la mayor de 18 años, si bien en muchos casos los socios son familias). En las SFR baja en 50% el número de socios así medidos, en INC un 20% y en Red de Semillas un 15%, en las demás redes la diferencia no es significativa.

Cuadro 7: Socios, trabajadores, asalariados y honorarios

	Socios	% Mujeres	Activos	% Mujeres	Socios trab.	% Mujeres	Asalariados	% Mujeres	Honorarios	% Mujeres
AMRU	195	91%	191	93%	125	95%	2	100%	7	43%
ANERT	993	28%	953	27%	941	26%	212	31%	7	0%
CES	1497	63%	1427	59%	1190	65%	106	51%	44	55%
CNFR	17227		8526		588	21%	499	29%	38	34%
INC	4535		3542		727	20%	203	51%	37	16%
Agroec.	224		209		145	40%	9	67%		
Semillas	230		195		35	57%	11	55%		
Total	24901		15043		3751		1042	37%		
			60%		25%		28%			

69- La CES es la red más diversa en cuanto a presencia de algún caso en distintos sectores, destacando sus casos vinculados por ejemplo a la enseñanza y al arte (sobre todo a la pintura).

Los socios trabajadores son solo el 25% de los socios, explicado por su bajo número en los emprendimientos vinculadas a CNFR e INC, donde existe poco trabajo directo en el emprendimiento. También ocurre algo parecido en Red de Semillas por su modalidad de funcionamiento.

Poco más de 4.000 puestos de trabajo no asalariado, considerando problemas de registro y casos faltantes, y tomando en cuenta que algo similar -si bien con menor intensidad- ocurre en materia de asalariados, serían alrededor de 5.500 puestos de trabajo directo en total. No obstante, son datos que solo funcionan como un piso, pensando en la EcSol efectivamente existente en el país.⁷⁰

Igual la cifra es baja. Solo las aproximadamente 470 cooperativas sociales (y más allá de problemas de posibles cooperativas que no estén funcionando), bajo el fomento directo y tutela por parte del Estado, alcanza una cifra similar, teniendo a su vez más cantidad de trabajo asalariado (3.000 trabajadores contratados puntualmente, según declaraciones de autoridades del gobierno en abril de 2016); aspecto que en parte puede explicarse por la preeminencia de emprendimientos individuales y familiares en algunas de las redes relevadas.

Resta mencionar que, en el conjunto, el tema del personal contratado no parece ser un problema que afecte la autogestión en el caso de AMRU, ANERT, CES y Red de Agroecología. En el resto de los casos, por las modalidades de las SFR y demás asociaciones de productores rurales, así como de los grupos de la Red de Semillas, sí se supera el umbral comúnmente aceptado del 20% de contratados en relación a los socios trabajadores.

Los socios en muchos de los emprendimientos son familias, por que sumado al gran número de socios en muchos casos, hace imposible calcular la presencia de mujeres entre los socios en varias redes. Allí donde ello es posible, se tiene que en AMRU, como es lógico, predominan ampliamente las mujeres, lo contrario en la ANERT. La CES, siguiendo la hipótesis siempre manejada de una EcSol autodefinida como feminizada, presenta un 60% de mujeres.⁷¹

En el caso de la CNFR, INC y Agroecología, se percibe que en materia de producción agropecuaria priman los hombres en cuanto a socios trabajadores, creciendo la participación de las mujeres entre sus asalariados (habrá que desagregar luego si ello se debe a la incorporación de las mismas a actividades agropecuarias o a la realización de tareas administrativas). Finalmente, destaca el caso de Red de Semilla con mayor presencia de mujeres entre sus socios trabajadores

70- Por ejemplo, aquí no se incluyen los 274 emprendimientos (algunos pequeños colectivos) del Mercado de Artesanos. A la vez que estos datos, como en el resto de las cifras aquí manejadas, deberán sumarse a cifras del cooperativismo tradicional cuando estén disponibles, dado que su censo de 2008/09 en esta materia ya no tiene ninguna representatividad.

71- Cifras que no se modifican mucho para socios trabajadores o asalariados en estas 3 redes.

y asalariados, superando en ambas categorías el 50%.

- **Formalización**

Están constituido jurídicamente 60% de los emprendimientos (358 casos).

Dentro de los formalizados con información (331), 60% son asociativos, con similar nivel de formalización que los familiares (que son muchos menos casos por supuesto), en torno al 65%, siendo esa cifra de 50% entre los individuales.

Casi 75% obtuvo la forma jurídica desde 2005 -lo cual coincide con cuando comienzan sus actividades como se vio antes-, de los cuales casi la mitad lo hicieron vía monotributo, sea común o social (Cuadro 8).

Cuadro 8: Emprendimientos según figura jurídica y año de constitución

	Asociación	Cooperativa	Empresa convencional	Monotributo	SFR	Sin dato	Total	% sobre total de casos
Hasta 1950	4	1	1	0	22	0	28	8%
1951-1980	2	6	0	0	7	0	15	5%
1981-1990	3	0	2	0	4	1	10	3%
1991-2000	3	9	1	2	4	1	20	6%
2001-2004	0	6	5	2	0	1	14	4%
2005-2010	13	20	9	49	19	0	110	33%
Luego de 2010	17	26	17	65	9	0	134	40%
Total	42	68	35	118	65	3	331	100%
% sobre total de casos	13%	21%	11%	36%	20%	1%	100%	

Según redes, hay 4 situaciones según el nivel de formalización de sus casos:

- En ANERT y CNFR casi todos sus emprendimientos formalizados. Las recuperadas están todas las relevadas bajo formato cooperativo. La CNFR tiene asociadas fundamentalmente SFR pero también cooperativas agrarias y asociaciones civiles del ámbito rural.
- En CES e INC algo más de la mitad. La CES es prácticamente quien monopoliza los casos de monotributo común o social,⁷² lo cual era de esperarse por su preeminencia de emprendimientos individuales y familiares.⁷³ En el caso del INC, prima el formato cooperativo, que es promovido por el INC, si bien se visualizó como desafío que muchos colectivos -crecientemente- prefieren constituirse bajo otras figuras, en particular la asociación agraria, que no presenta menos requisitos.

72- Esa primacía del monotributo en la CES parece estar asociada a que Montevideo tenga menor nivel relativo de informalismo: 28% frente a 48% en el Interior.

73- Estas figuras del monotributo, sobre todo el social, demandadas durante mucho tiempo por los emprendimientos, fueron desarrolladas desde el MIDES en los gobiernos del Frente Amplio, siendo que en muchos casos el propio MIDES va haciendo participar a emprendimientos vinculados a sus programas de apoyo en eventos y ferias organizados por la CES, lo que acumularía en la explicación de la predominancia registrada de estas figuras jurídicas.

- iii. En AMRU y Red de Agroecología algo menos de la mitad. En Agroecología se da la mayor variedad de figuras jurídicas, sin predominio de ninguna. Algo parecido pasa en AMRU.
- iv. En la Red de semillas solo un caso formalizado.

IV.2. Vínculo con la EcSol, con la CES y con sus ORA de referencia

- **Conocimiento y sentido de pertenencia a la idea de EcSol**

En el conjunto de casos 70% dice conocer o haber escuchado sobre la EcSol. En CNFR e INC ello es muy bajo. Pero incluso en la propia CES no todos dicen conocerla (Cuadro 9).⁷⁴ Igualmente, es destacable el porcentaje de casos que expresan tener al menos algún conocimiento sobre la EcSol como idea.

Cuadro 9: ¿Se conoce o a oído hablar de la EcSol? Según red

	Si	% sobre total de la red	No	Sin dato	Total
AMRU	17	71%	7	0	24
ANERT	12	71%	2	3	17
CES	276	92%	23	2	301
CNFR	35	38%	57	0	92
INC	23	23%	75	1	99
Red de Agroecología	35	88%	5	0	40
Red de Semillas	14	78%	4	0	18
Total	412	70%	173	6	591

El bajo conocimiento en las entidades más antiguas del ámbito rural queda claro también al visualizar esta variable por período de constitución.⁷⁵ Se observa un bajo conocimiento de los casos previos a los noventa, y luego una caída en la década reciente, lo que constituye un desafío para su difusión entre los nuevos emprendimientos, y principalmente en el ámbito rural. En línea con ello, por tipo de emprendimientos, al ser la CES la red con mayor cantidad de emprendimientos individuales y familiares vinculados, el conocimiento sobre la EcSol es mayor entre ese tipo de emprendimientos que entre los colectivos, que apenas algo más de la mitad la conocen (Cuadro 10).

Cuadro 10: ¿Se conoce o a oído hablar de la EcSol? Según tipo de emprendimiento

	Si	% sobre total del tipo de emprendimientos	No	Sin dato	Total
Individuales	179	93%	13	1	193
Familiares	55	82%	12	0	67
Colectivos	178	54%	148	5	331
Total	412	70%	173	6	591

74- Esto quizás vinculado a emprendimientos que recién llegan a sus eventos y ferias, como los provenientes del MIDES ya mencionados, y aún dicen no conocer bien de que trata la EcSol.

75- Debe considerarse aquí, no obstante, que en algunas instituciones, el referente encuestado conocía la EcSol, pero al contestar por el conjunto creía que no era un concepto que manejan todos o la mayoría, y por tanto prefería decir no.

Finalmente, por zona geográfica se tiene que en Montevideo como resulta lógico por estar más presentes emprendimientos vinculados a la CES, se conoce más el concepto que en el Interior (87% frente a 64%). Hay algunos departamentos donde se conoce realmente muy poco (con mínimos de 21% en Lavalleja, 29% en Rivera o 32% en Soriano), otros destacan en este punto, como Maldonado (96% donde también hay preeminencia de casos vinculados a la CES), pero también en el departamento más diverso, Canelones (83%).

Ahora bien, consultados esos 412 casos que dicen conocer o haber oído de la EcSol, si se sienten parte de ella, un nuevo 70% contesta afirmativamente. Y nuevamente, si bien discutible, resulta importante la potencialidad como espacio ideológico que nuclea diferentes actores el que sea considerable el porcentaje de emprendimientos que se sienten parte de la EcSol.

El conjunto de comentarios hechos más arriba se mantienen en líneas generales para esta nueva consulta, sea por redes (destacándose como un gran desafío para la CES donde solo 71% de sus casos vinculados que dicen conocer el concepto se sienten parte, Cuadro 11), por período (dónde ya no es tan marcada la diferencia de los más antiguos), o por departamento (donde ya no es tanto más alto el porcentaje de Montevideo y tampoco el de Canelones).

Cuadro 11: ¿Su emprendimiento se siente parte de la EcSol? Según red

	Si	% sobre total de red	No	Ns/Nc	Total
AMRU	12	71%	4	1	17
ANERT	10	83%	1	1	12
CES	197	71%	68	11	276
CNFR	17	49%	15	3	35
INC	18	78%	4	1	23
Agroeco.	25	71%	6	4	35
Semillas	10	71%	4	0	14
Total	289	70%	102	21	412

Donde sí existe un cambio notorio, invirtiéndose la situación, es en las opiniones de los distintos tipos de emprendimientos, siendo los individuales los que menos se sienten parte (Cuadro 12).

Cuadro 12: ¿Su emprendimiento se siente parte de la EcSol? Según tipo de emprendimiento

	Si	% sobre total de tipo de emprendimiento	No	Ns/Nc	Total
Individuales	121	68%	45	13	179
Familiares	38	69%	16	1	55
Colectivos	130	73%	41	7	178
Total	289	70%	102	21	412

Quizás la gran explicación de esto es que, en su gran mayoría, los 95 casos (de los 102 que no se sienten parte) que contestaron a su vez por qué no se sentían parte, confunden la EcSol como idea o concepto con la actividad de la CES en particular y tienen alguna objeción (diversas) con

su funcionamiento.⁷⁶ Ello parece plantear la necesidad de la CES de reforzar la noción de EcSol entre sus emprendimientos vinculados, ya que posiblemente no estarían pudiendo diferenciar la organización como tal de la EcSol como proyecto.

- **Participación en la CES y en su red de referencia**

Al consultar al conjunto de emprendimientos si participó de actividades de la CES, menos de la mitad dice haberlo hecho (Cuadro 13). Apenas 31 casos no vinculados a la CES como tal, y solo 80% de los casos a ella vinculados -según sus propias fuentes-, dicen haber participado.

Cuadro 13: ¿El emprendimiento participó alguna vez en reuniones o en algún evento relacionado con la CES? Según red

	Si	% sobre total de la red	No	Sin dato	Total
AMRU	9	38%	15	0	24
ANERT	10	59%	4	3	17
CES	240	80%	52	9	301
CNFR	3	3%	87	2	92
INC	2	2%	90	7	99
Agroeco.	7	18%	32	1	40
Semillas	0	0%	18	0	18
Total	271	46%	298	22	591

Para el resto de las comparaciones, se cumplen todos los comentarios hechos para la consulta sobre conocimiento de la EcSol, ahora con porcentajes más bajos claro. Destacándose solo una muy baja participación de emprendimientos colectivos como era de esperar (solo en 27% de los casos ha participado, es decir 89 emprendimientos, no muchos más que los 82 a ella vinculados). También era esperable la baja o nula participación que se registra en todos los departamentos donde la CES no tiene redes territoriales. Se profundiza, a su vez, la curva en forma de campana por períodos de constitución de los emprendimientos, que tiene su máximo entre los surgidos entre 2000 y 2004.

Vale en general remarcar la baja participación en la CES de emprendimientos de ciertas redes, en general las vinculadas al ámbito rural, incluso nula en el caso de la Red de Semillas que no produce mercancías directamente, dado que su actividad central es el trueque, quedando por fuera de la principal actividad ‘nucleadora’ de la CES: las ferias.

Entre los que habían participado, salvo para emprendimientos de la CNFR, en su gran mayoría lo han hecho en más de una ocasión, mayoritariamente en las ferias que organiza la CES y las charlas allí brindadas, luego -muy atrás- en reuniones de sus redes territoriales y, finalmente, en reuniones o charlas en general. La percepción es que dicha participación fue ‘muy buena’ o en la

76- El listado de la CES fue el más difícil de confección por lo precario y difuso de sus fuentes, muy poco actualizadas, existiendo por tanto muchos emprendimientos que ya no participan en ella, muchos por estar en desacuerdo con algunas de sus prácticas o funcionamientos.

mayor cantidad de veces ‘buena’, siendo que en todos los casos donde se la evalúa ‘más o menos’ o ‘mal’, refieren a casos vinculados a la propia CES.

Finalmente, de entre los 271 que participaron, 64% lo habían hecho en 2013-14, superándose el 50% en todas las redes. En el caso de emprendimientos vinculados a la propia CES, solo 63% lo había hecho en ese período. Y dentro de los que no lo hicieron, 66% plantea que lo piensa hacer en el futuro, y solo 63% de emprendimientos vinculados a la CES repetiría su vinculación con ella.

Por último, interesa mostrar aquí que de un porcentaje importante de los emprendimientos totales de cada red que respondieron, se observa un alto nivel de participación en cada una de ellas en 2013/14. En efecto, salvo en la CES -dados los comentarios previos-, en el resto la participación (más allá de su intensidad, un tema más complejo) es igual o supera el 85% (Cuadro 14).

Cuadro 14: ¿El emprendimiento participó en su red de referencia en 2013/14?

	Casos totales relevados de la red	Total de consultas	% de consultas sobre total de casos de la red	Participó en 2013-14 en la red	% de participación sobre consultas
AMRU	24	19	79%	19	100%
ANERT	17	12	71%	10	83%
CES	301	301	100%	150	50%
CNFR	92	86	93%	68	79%
Agroeco	40	37	93%	33	89%
Semillas	18	16	89%	15	94%
Total	492	381	96%	295	77%

Ello posiblemente abre la puerta a profundizar dicha participación, y desde allí poder articular con otras redes, procurando un sector ampliado y dinámico.

Y para tener en cuenta en esa línea, vale destacar que en aquellas redes que implican emprendimientos individuales y familiares, son este tipo de casos la principal explicación de la falta de participación, de vital importancia en la CES.

IV.3. Aproximación al desempeño económico y a las necesidades de los emprendimientos⁷⁷

Dejando de lado los casos de falta de participación o sentido de pertenencia (2 casos de AMRU, 3 de Red de Agroecología y 129 de CES),⁷⁸ que era parte de la exigencia teórico-operativa para mapear los emprendimientos individuales y familiares, desde aquí el análisis se concentra solo en los emprendimientos colectivos y aquellos individuales y familiares activos en sus redes, priorizando la comparación entre ellos. Para tal comparación existe cierta limitación en el número de respuestas, pero vale señalar algunos comportamientos generales.

77- Estos temas y otros vinculados son tratados más en extenso para los emprendimientos colectivos en la Presentación General ampliada del Mapeo, ver: mapeoecsol.blogspot.com.uy/

78- Son 134 casos que quedan fuera, reduciéndose de 591 a 457 el total de casos.

- **Evolución reciente de actividades/ventas y resultado en último año**

Consultados sobre la evolución de actividades y/o ventas en los últimos tres años, entre los emprendimientos que tienen actividad económica se observa, para las respuestas efectivas con que se dispone (333 casos de 457, 73%), que 51% de ellos las aumentó, 36% las mantuvo y 14% tuvo retraimiento.

Si bien existen importantes diferencias en los niveles de no respuesta, se destacan los casos de ANERT y Agroecología por estar mejor que la media, y moderadamente por debajo los de CNFR.

Más allá de ciertas diferencias en los niveles de no respuesta: no se registran grandes diferencias por tipo de emprendimiento o por estar formalizados o no, al tiempo que se registra un mejor desempeño de los emprendimientos posteriores al año 2000 y del comercio y el agro que en los casos de la industria, habiendo un leve mejor desempeño fuera de la capital

Consultados por el cierre del último año, 62% de las respuestas efectivas (380 de 457 casos, 83%) plantean que hubo ganancia y solo 11% que perdió.

Llama la atención como son los emprendimientos de las redes más flexibles y con mayor presencia de producción artesanal quienes plantean mayormente una situación de ganancia (AMRU y en menor medida CES). Por su parte, en ANERT se observaría que pese a que evolucionan bien las ventas en los últimos tres años aún les constaba a muchas cerrar el ejercicio con ganancia.⁷⁹

- **Relevancia de los ingresos del emprendimiento para los socios**

Si bien esta consulta no se les aplicó a todos los emprendimientos, otros no pudieron contestarla y para algunos no corresponde en cuanto el emprendimiento no genera ingresos (los dos grupos de consumo relevados por ejemplo),⁸⁰ funciona como aproximación a una temática más que relevante.

A su vez, es una consulta con escaso sentido para la mayoría de las entidades de la CNFR (también existen entidades similares con campo de INC, por eso su relativamente bajo coeficiente de respuesta) y de la Red de Semillas.

79- Vale señalar que, en esta pregunta, se registran mayor cantidad de respuestas de las SFR y entidades similares respecto a la consulta previa sobre evolución de ventas, dado que, aunque muchas de ellas no desarrollen actividad económica, sí manejan naturalmente un presupuesto, mostrando el mayor peso del 'empate', quizás vinculado a que en muchos casos sus objetivos no se vinculan a generar excedentes para la institución sino servicios para sus socios.

80- Además, hay producción para el autoconsumo que no se releva aquí.

De lo presentado en el Cuadro 15, se destaca como los ingresos por el emprendimiento son en su totalidad para complementar recursos en el hogar en los casos de AMRU, y en importante número de recursos provenientes de jubilaciones y pensiones. Lo contrario ocurre en el caso de ANERT, donde para el 75% de sus empresas recuperadas, los ingresos recibidos son el principal ingreso, y no solo del socio, sino también de su hogar en 38% de esos casos.

En la CES (y también en la Red de Agroecología) se dividen algo más los casos entre principal ingreso del socio y complemento de recursos, mayoritariamente de recursos provenientes de otras actividades económicas (incluso en 30% de los casos donde es el principal ingreso del socio, se complementa con estas otras actividades), apareciendo en algunos casos la situación de complemento de recursos de programas sociales, así como la reinversión total de lo recaudado en el propio emprendimiento.

Para los casos vinculados a INC con respuesta, se visualiza un menor peso de aquellos donde son el principal ingreso del socio (un tercio de los casos), siendo mayoritaria la complementación de otras actividades económicas fuera del emprendimiento vinculado al campo de colonización.

Para el conjunto, en alrededor de 40% de los casos los ingresos por el emprendimiento son el principal ingreso del socio, siendo en casi 25% también del hogar, pero en la mayoría de los casos se complementa recursos de otras actividades económicas (56%).

Cuadro 15: Relevancia para el socio de los ingresos generados según red

	AMRU	ANERT	CES	INC	Red Agroeco.	Total
- Principal del socio		12 75%	48 46%	18 32%	13 41%	91 40%
- Principal del hogar		6 38%	22 21%	13 23%	10 31%	51 23%
- También complementa recursos		2	16	4	2	24
- Sólo complementa recursos de:	17 100%	4 25%	55 52%	33 59%	18 56%	127 56%
de otras actividades económicas	12	4	55	33	16	120
de jubilaciones o pensiones	10		25	3	6	44
de donaciones o programas			7			7
- Otro			2 2%	3 5%	1 3%	6 3%
- No hay predominancia				2 4%		2 1%
N° respuestas	17	16	105	56	32	226
% de total red y total casos	77%	94%	61%	57%	86%	65%

Nota: se excluye los de CNFR y Red de Semillas, siendo así 347 los casos de referencia.

Según tipos de emprendimiento, no se observa (más allá de distintos niveles de falta de respuesta) mayores diferencias, salvo una leve mayor importancia de los ingresos por el emprendimiento en el caso de los familiares.

Finalmente, es interesante una aproximación a lo que pasa en algunos casos no contenidos en los cuadros precedentes. Si bien no fueron muchas las SFR y entidades similares -incluyendo dos de los grupos de Red de Semillas que tienen plantaciones en conjunto-, las que manifestaron

tener actividad productiva (29 casos), vale señalar que al ser consultadas sobre qué trascendencia entienden que tienen las mismas para sus socios, señalan en su mayoría que es determinante o muy determinante (60%) y solo un tercio que son poco determinantes (7% dice no haber predominancia). Y cuando la pregunta refiere a cuán rentables son las actividades desarrolladas, las respuestas se dividen mayoritariamente entre poco rentables y rentables (46% y 38% respectivamente), dando cuenta de situaciones diversas en materia de resultados, pero también de los objetivos diversos que manejan estas entidades, entre el negocio o la simple disponibilidad de servicios a sus socios.

- **Necesidad principal**

Obligados a priorizar entre múltiples necesidades del emprendimiento, y teniéndose respuestas de 90% de los 457 casos considerados, 95% de ellos pudo efectivamente priorizar (95%) y solo 1% dijo no tener necesidades.⁸¹

Claramente las dos principales necesidades son vinculadas a la infraestructura (en su gran mayoría del propio emprendimiento), y generar mayores ingresos o que sean más estables. Entre ambas suman 40% del total de respuestas.

Salvo en Red de Semillas, en todas las demás redes esas opciones son las más seleccionadas -con alguna pequeña excepción-, siendo en todos los casos más de un tercio de las respuestas de cada red y superando el 40% en AMRU, CNFR e INC (en muchos casos vinculado a obtener más tierras para producir).

Cuadro 16: Principal necesidad del emprendimiento según red

	AMRU	ANERT	CES	CNFR	INC	Agroeco.	Semillas	Total	% / Total
Tener sede propia o mejorar infraestructura y equipos	7	3	27	24	27	5	1	94	23%
Generar mayor ingreso (o más estable)	2	3	25	11	19	9		69	17%
Mejorar la comercialización		1	27	3	7			38	9%
Formalización y/o tener acceso a seguridad social	1	3	13		10	1		28	7%
Financiamiento		1	1	12	6	4	2	26	6%
Capacitación o asistencia técnica	1		3	5	7	3	3	22	5%
Mayor dedicación o compromiso de los miembros	1		6	9	2	1	3	22	5%
Políticas públicas de apoyo	2		10	1	3	3		19	5%
No puede priorizar o sin dato	1	3	4	3	5	1	2	19	5%
Promover la articulación con otros emprendimientos y la EcSol	2		11	1		3		17	4%
Otra/s		1	2	9		3	2	17	4%
Mejorar la calidad de productos/servicios o su variedad	3	2	1	3	3	2		14	3%
Mayor eficiencia en la producción y/o organización del trabajo			3	1	5	1	1	11	3%
Comprometerse más con la sociedad y/o el ambiente			5	2	2		1	10	2%
No existen necesidades	1		3			1		5	1%
Total	21	17	141	84	96	37	15	411	100%

La proporción de emprendimientos individuales y familiares que priorizan estas opciones es algo mayor (casi 45% frente a 38% de los colectivos).

81- Corresponden todos a las redes flexibles que incorporan en su accionar emprendimientos individuales y familiares, y 4 de los 5 casos son emprendimientos informales.

A su vez, destacan en materia de más infraestructura los sectores del agro, la industria y las actividad de asociaciones, mientras que en cuanto a mayores ingresos o más estables destacan los emprendimientos vinculados al comercio.

En un segundo escalón aparecen: mejorar comercialización, la formalización o el acceso a beneficios de la seguridad social, y el financiamiento. Pero estas opciones no son priorizadas en todas las redes, siendo casos de CES e INC los determinantes. Ello salvo que el financiamiento también aparece en proporción relevante en CNFR y Agroecología, al tiempo que en ANERT aún los beneficios sociales son una necesidad prioritaria para algunas de sus empresas.⁸²

Solo en cuanto a mejorar la comercialización los emprendimientos individuales y familiares priorizan estas opciones en mayor proporción que los colectivos.

Por sector de actividad, en mejorar comercialización abrumadoramente la mayoría de casos es de industria y comercio, lo contrario ocurre en financiamiento, donde es muy mayoritario el peso de casos del agro y actividad de asociaciones, y en formalización o acceso a beneficios de la seguridad social se reparte de forma bastante proporcional, liderando industria.

Luego, la capacitación o asistencia técnica es una necesidad clave sobre todo para emprendimientos rurales; no registrándose diferencias en el nivel de priorización según emprendimientos individuales, familiares o colectivos. Por su parte, la mayor dedicación y compromiso de los miembros, es una demanda típica de asociaciones de productores rurales, donde los mismos tiene una relación en general de usuarios con el emprendimiento.⁸³

La Red de Semillas es muy particular, sus grupos asociados no priorizan mayormente ninguna necesidad principal. Vale destacar que las dos más mencionadas son mayor dedicación o compromiso de los miembros, y muy relacionado con ello, mayor capacitación o asistencia técnica; que si bien seguramente tenga también que ver con lo productivo, se vincula mucho a cierta dependencia que tienen estos grupos en su accionar respecto a la presencia y profundidad del trabajo del técnico de la red que atiende su zona. Hay casos donde se juntan y trocan casi exclusivamente cuando va el técnico.

Políticas públicas de apoyo y promover la articulación con otros emprendimientos de la EcSol son opciones priorizadas sobre todo en la CES. Si bien también son relevantes en proporción con su número de casos, en las otras dos redes flexibles que incluyen emprendimientos individuales

82- El resto que priorizó esta última opción son emprendimientos informales que explican el 65%, pero lo visualizan como principal necesidad solo 12% de dichos casos.

83- Así, predominan en estas necesidades el agro, actividad de asociaciones y el comercio para la segunda (recuérdese que muchas entidades de productores rurales funcionan en ese rubro).

y familiares: AMRU y Red de Agroecología.⁸⁴

Ello se vincula con que son proporcionalmente más elegidas por emprendimientos individuales y familiares y por los informales, y con ello montevideanos, sobre todo en cuanto a promover la intercooperación (26% de los individuales y familiares, que explican esta opción en un 60%), lo que resulta un dato alentador para promover mayor grado de asociatividad.

Así, destaca en los individuales/familiares la necesidad de políticas de apoyo, siendo un desafío de la EcSol el esfuerzo para lograr una mayor articulación e intercambio y aprovechar de forma más eficiente y efectiva, las políticas que hoy puedan existir para el sector; esto vale también para la gestión de espacios de comercialización permanentes y búsqueda de mercados.

En el caso de 'otra/s', básicamente se trata de fortalecimiento institucional y aumentar socios en CNFR, y a éste último se suma en la Red de Agroecología y en la de Semillas, algún caso de difusión de lo que se hace y concientizar de la producción sana, ya que están rodeados de productores convencionales.

Llama la atención la muy baja proporción de casos que priorizan la mejora de la calidad/variedad de productos y una mayor eficiencia de producción u organización del trabajo, con las salvedades en alguna medida de ANERT y AMRU. En particular, dado que por ejemplo en la CES, mejorar la calidad de los productos en muchos de sus productores artesanales resultaría a priori ser una importante necesidad de base.

Finalmente, más compromiso con sociedad o ambiente es lo menos priorizado.

IV.4. Breve acercamiento a los vínculos externos de los emprendimientos

- **Intercooperación político-gremial**

Consultados en 80% o más de los casos de cada red, sobre si el emprendimiento está asociado o participa en algún otro tipo de asociación gremial, zonal o similar, más allá de diferencias respecto a los actores con que se vinculan mayoritariamente en cada red, lo que se observa es que:

- en promedio solo poco más de la mitad de los casos se vinculan a otras redes más allá de la que aquí denominamos 'de referencia o pertenencia'.
- los emprendimientos individuales y familiares lo hacen en menor medida.

84- En políticas públicas predominan los emprendimientos del agro y comercio, en intercooperación los de la industria y en menor medida comercio.

- los vínculos se asocian mayormente a la actividad productiva desarrollada.
- salvo en el caso de las SFR y las redes de agroecología y de semillas por sus afinidades naturales, no hay mucho vínculo entre las redes mapeadas.
- los vínculos en general no son muy extendidos (más allá de su intensidad que no fue objeto de medición), siendo raros los casos que mencionan más de una asociación de participación por fuera de su red de referencia.

- **Intercooperación económica**

Consultados respecto a si el emprendimiento realizó alguna acción de intercooperación económica con otra entidad en el último año, para los casos con respuestas disponibles,⁸⁵ 37% dice haberlas realizado (Cuadro 17).⁸⁶

Cuadro 17: Acción de intercooperación en el último año según red

	Si	No	Total de respuestas	TOTAL de casos	Ns/Nc o sin dato
AMRU	3	4	7	7	0
% dentro de red	43%	57%	100%		
ANERT	10	4	14	15	1
% dentro de red	71%	29%	100%		
CES	61	74	135	141	6
% dentro de red	45%	55%	100%		
CNFR	20	61	81	81	0
% dentro de red	25%	75%	100%		
INC	25	51	76	78	2
% dentro de red	33%	67%	100%		
Agroeco.	5	6	11	11	0
% dentro de red	45%	55%	100%		
Semillas	2	11	13	14	1
% dentro de red	15%	85%	100%		
Total	126	211	337	347	10
% sobre total	37%	63%	100%		

Destaca el dato por red en el caso de ANERT, así como el bajo nivel en CNFR e INC, esperable en el CNFR por el tipo de entidades que mayoritariamente lo conforman, donde como se ha visto en muchas no hay actividad económica.

Por tipo de emprendimiento, y recordando que solo hay emprendimientos individuales y familiares de CES, se visualiza un llamativo alto nivel en este tipo de casos (50% entre ambos, impulsado sobre todo por los familiares), al tiempo que una bajo nivel los entre colectivos, más allá del efecto de entidades sin actividades económicas que puede estar tirando hacia abajo el número.

85- Lamentablemente aquí solo se cuenta con datos para un menor número de emprendimientos colectivos y solo para los individuales y familiares de CES.

86- Cuántas, con quiénes y para qué, son aspectos que se analizan para los emprendimientos colectivos en la Presentación General del Mapeo. Ver: mapeoecsol.blogspot.com.uy/.

En línea con ello, la intercooperación es mayor en comercio (46%) e industria (42%) que en el agro (33%) y claramente que en actividades de asociaciones (14%). En Montevideo el nivel es muy superior a la media (57%), destacándose en el Interior el bajo nivel en Canelones (27%), el departamento con mayor cantidad y diversidad de casos entre los consultados. Al tiempo que es mayor la proporción en los formalizados que entre los informales (40% frente a 32%).

V. RESULTADOS DESTACADOS Y REFLEXIONES FINALES RESPECTO A LOS DESAFÍOS DE LA ECSOL EN EL PAÍS

➤ Del mapeo en general y sus resultados globales

El mapeo -realizado vía estrategias de co-investigación- fue ambicioso, en lo conceptual -incluyendo aspectos y actores no incluidos en otros relevamientos similares-, en generar una metodología propia -con centro en las redes de emprendimientos-, y en el número y dificultad de acceso a los casos relevados.

Se trató en buena medida de una investigación de base, que procuró aportar información al sector para conocerse y hacerse conocer, promoviendo mejores acciones de fomento e investigaciones futuras; todas tareas imprescindibles.

Así, el primer resultado fue la propia identificación sistemática de emprendimientos de EcSol y demás actores. Ello generó una base que no existía, contribuyendo a contrarrestar su invisibilidad externa y permitiendo la autopercepción conjunta de actores que comparten importantes fundamentos de accionar que los acerca pese a que ello no siempre es visualizado, lo que resta fuerza a su proyección como un “polo de utilidad social en movimiento”.

Un segundo resultado destacable es la metodología implementada. Partiendo de otros mapeos y propuestas en la región y el mundo, se implementó una metodología propia, acorde a la realidad nacional y a los recursos del proyecto. Se cree que con ella, si bien existirán emprendimientos asociativos que no lograron identificarse, se obtuvo una aproximación significativa al conjunto de emprendimientos económicos y redes de lo que puede denominarse EcSol en el país; más allá claro del más estructurado sector cooperativo.

En tercer lugar, la propuesta de co-construcción del mapeo, más allá de la importancia intrínseca de esta forma de trabajo, generó mayor apropiación por parte de los actores y garantizó menores niveles de no respuesta.

En cuarto lugar, la difícil construcción del universo de emprendimientos vinculados a redes, confirmó la hipótesis previa de mala calidad de registros y estadísticas en general vinculadas a

la ESS en el país.⁸⁷

➤ **De los aspectos generales de los emprendimientos por red relevada**

Las redes de las siete trabajadas en este artículo presentan distinto tamaño y pueden dividirse en dos tipos: unas donde lo colectivo es esencia misma de sus emprendimientos (ANERT, CNFR, INC y Red de Semillas) y otras donde también participan individuales y familiares (AMRU, CES y Agroecología).

- De los casi 600 casos aquí trabajados, 50% son vinculados a la CES, con alto peso de emprendimientos individuales, siendo menos de 30% los de carácter colectivo. Ello se refleja en su menor peso relativo en la generación de puestos de trabajo, que representan algo menos del 30% del total relevado. La mayoría (70%) se concentran en actividades vinculadas a la artesanía, producción de prendas y joyería, y su comercialización. El porcentaje se eleva de incluir producción de alimentos artesanales.
- AMRU está en reestructuración luego de un período de escasa actividad, con aproximadamente 25 emprendimientos, menos de la mitad colectivos.
- La ANERT muestra la compleja actualidad de las empresas recuperadas, con solo poco más de la mitad de las mismas en actividad (17 casos).
- En el ámbito rural se observa un crecimiento significativo en los últimos años de las SRF en actividad y uno exponencial de los casos de acceso colectivo a tierras del INC, en ambos casos con fuerte impulso desde las políticas públicas. Se trata de aproximadamente 100 casos en cada red.⁸⁸
- Por su parte, la Red de Agroecología y la de Semillas son experiencias de tiempos recientes, desafiantes en cuanto al modelo productivo en el agro y con propuestas de canales cortos de comercialización, pero aún con escaso peso (40 y 20 emprendimientos aproximadamente, entre los cuales varios son productores agroecológicos individuales o familiares).

➤ **De las características de los emprendimientos relevados y algunos desafíos resultantes como sector socio-económico**

Se trata de un sector aún reducido: cerca de 600 emprendimientos relevados en todo el país (56% colectivos), de unos 1.000 identificados previamente (sin considerar el Mercado de los Artesanos de Montevideo), generando alrededor de 5.500 puestos de trabajo (menos de 0,5% de la PEA), si bien los socios son bastante más (15.000, incluyendo dentro de ellos muchos que son familias).

- Si bien es natural la mayor presencia de emprendimientos más recientes, desde 2005 se

87- Y ello no solo en las redes más flexibles y menos institucionalizadas como la CES, AMRU o Red de Agroecología, sino también en redes o entidades no solo de articulación o fomento, sino de control, como CNFR e INC, que si bien algo mejores, también presentaron dificultades.

88- Sin duplicar los 29 casos se superponen.

genera el 60% de los casos. Siendo esto, como en la mayoría de las variables, no homogéneo por redes.

- Ninguna de las redes tiene emprendimientos en todo el país, siendo la CNFR, el INC y la CES las de presencia más extendida, pero hay presencia de la EcSol en todos los departamentos del país. El Litoral-Sur, Noroeste y Este son las de menor presencia de la EcSol relevada.
- De los formales (61%), el 74% adquirieron su forma jurídica desde 2005 (20% del total de casos bajo el formato cooperativo), alrededor de 35% si se excluyen los emprendimientos individuales y familiares.
- La distribución sectorial se concentra solo en tres sectores: rural (32%), industria (38%) y comercio (25%), no habiendo casos, por ejemplo, en otras actividades, como construcción o intermediación financiera (pese a ser clave el desarrollo de las finanzas éticas para la EcSol).
- En la EcSol autoidentificada, vinculada a la CES o naturalmente a AMRU, priman las mujeres (60% y 93% de sus socios activos).
- El trabajo honorario es marginal (3%) y el asalariado alrededor de 20% del total, pero concentrado en ciertas redes particulares, no pareciendo ser un gran problema que desvirtúe el carácter autogestionario.
- Entre los emprendimientos con actividad económica, y dentro de los emprendimientos colectivos y los individuales y familiares con vinculación efectiva y reciente (457 casos), solo alrededor de 11% de los casos en que se tiene respuesta, indica que la actividad/ventas en los últimos tres años cayó y, dentro de éstos, 3% que cayó mucho.
- Ello parece corresponderse con que tan solo para 11% en el último año de referencia los resultados dieron pérdida (61% responde que dieron ganancias y casi 28% que hubo equilibrio). Destacan aquí las empresas recuperadas, donde casi 30% dijo perder.⁸⁹
- Para 65% de los emprendimientos de AMRU, ANERT, CES, INC y Agroecología (es decir, sin considerar CNFR y Red de Semillas) para los que se tiene respuesta, en el 40% los ingresos por el emprendimiento son el principal ingreso de los socios y en casi 25% el de su familia.
- Finalmente, las principales dos necesidades priorizadas, más infraestructura y mayores ingresos o más estables, posiblemente se correspondan con dos situaciones distintas, una de precariedad donde no se tiene los elementos e ingresos básicos y otra donde de lo que se trata es de crecer rompiendo con limitantes estructurales para ello. Este es un tema donde hay mucho por profundizar.

89- Vale señalar aquí, que si bien muchas SFR no autoperceben que realizan actividades económicas pese a tenerlas, en general de servicios a sus socios, las que sí declaran tenerlas, entienden en un 60% que son determinantes o muy determinantes para sus socios, siendo percibidas como rentables en menos de 40%, objetivo no siempre buscado por tales entidades.

➤ **De la penetración del concepto EcSol y los desafíos como movimiento**

Si bien el mapeo se focalizó en la condición de sector socio-económico de la EcSol (junto a otras experiencias de la Economía Social), el debate sobre su condición de movimiento no es menor, en tanto la tendencia de la EcSol de dinamizar redes de interacción participativas otorga un contenido político a la inserción local de sus iniciativas. Ampliadas hacia su entorno, las prácticas solidarias y de autogestión podrían promover sistemas más amplios de reciprocidad, en los cuales las vivencias concretas de gestión del bien común otorgan un nuevo valor a las nociones de justicia e interés público.

En este marco, si bien la utilización del concepto EcSol para denominar a este mapeo no es casual ni neutral en el marco de un ‘campo conceptual’ en construcción y disputa,⁹⁰ dicho concepto no tiene una penetración total (70%) y solo una aceptación parcial (50%) entre el conjunto de emprendimientos relevados;⁹¹ siendo algo mayor entre el total de redes identificadas (85%) y casi nula su presencia entre las políticas existentes en el país. A su vez, la idea en muchos casos se asocia a la CES como organización concreta, perdiendo capacidad identitaria genérica. Lo que provoca todo un desafío comunicacional y en perspectiva estratégica para su incorporación efectiva y su desarrollo.

A su vez, la participación de emprendimientos en la CES es realmente baja, incluso casi nula en aquellos pertenecientes a algunas de las otras redes relevadas. Ello es un gran desafío para una Coordinadora que se propone como general, pero queda atrapada mayormente en una realidad vinculada a la actividad artesanal y a las ferias para su comercialización.

Esto confirma la hipótesis extendida sobre que efectivamente en Uruguay la CES al asumir el nombre y la bandera de alguna forma de la EcSol, dificulta el pensar el concepto más allá de ella, y por tanto debe hablarse necesariamente de ESS como el concepto mayor que permita pensar el sector asociativo y solidario en general en el país como un ‘campo social en movimiento’ y que se proyecte procurando salir de su marginalidad actual (incluso sumando al cooperativismo como un todo, esa marginalidad sigue siendo significativa).

➤ **De la articulación registrada entre los actores de la EcSol**

En promedio solo poco más de la mitad de los emprendimientos se vinculan a otras gremiales o redes y no de forma extendida, lo hacen muy poco con otras redes de EcSol, siendo que

90- Por una discusión al respecto ver Informe General y Metodológico del mapeo.

91- Incluso con problemas de incorporación dentro de los emprendimientos vinculados a la propia CES. Y a ello debe sumarse, que aquí no se considera el total de cooperativas, siendo que buena parte del cooperativismo no parece sentirse integrante de un sector junto a otras expresiones sea bajo la EcSol o bajo la más tradicional concepción de Economía Social, lo que también ocurre en otros países por cierto.

mayoritariamente los vínculos externos están asociados a la actividad productiva desarrollada.

En cuanto a actividades de intercooperación económica, solo 37% de los casos consultados dice haber realizado alguna en el último año y aún algo menos (34%) entre los colectivos (cifra que se eleva a poco más de 70% en ANERT).

No obstante, es de destacar el abanico y diversidad de redes, de emprendimientos y de prácticas vinculadas a EcSol que se visualizan en el país. Lo que, si bien la actual interacción entre emprendimientos con otras redes y entre las redes es muy baja -interactuando en mayor medida con las políticas públicas, las que tampoco articulan mucho entre sí-, abre posibilidades de mayor intercooperación económica y político-estratégica, no siempre tenidas en cuentas o lo suficientemente valoradas por los actores tanto propiamente de EcSol como de las entidades y políticas de apoyo.

Por último, vale señalar que se observa un importante porcentaje de emprendimientos que participaron en sus redes de referencia en 2013/14 (en general 80% o más, a excepción de la CES, 55%). Entendemos que ello puede abrir la puerta a profundizar dicha participación, y desde allí poder articular con otras redes y actores, procurando un sector ampliado y dinámico.

➤ **De ciertos desafíos de la EcSol en clave de reflexión final**

El mapeo de la EcSol realizado por la UEC junto a las propias organizaciones, abordó el problema que significa para los emprendimientos no conocerse entre ellos, siendo que la intercooperación no solo es un elemento constituyente de la EcSol, sino que también es clave para la propia sostenibilidad y desarrollo de sus emprendimientos. Se pudo acceder a saber cuántos y qué tipos de emprendimientos y redes integran la EcSol y cuál es su base social real, su dinámica socioeconómica y socioproductiva y su red de vinculaciones y articulaciones externas. Estos aspectos que evidencian una heterogeneidad de situaciones y una fragmentación en cuanto a las organizaciones y horizonte de expectativas sociales, permite visualizar potencialidades y dificultades e invita a pensar estrategias de comercialización, posibles redes productivas, sectores y territorios a potenciar, entre otras cuestiones, así como qué tipo de apoyos de regulación y/o promoción requeriría la EcSol para su mayor desarrollo.

La articulación puede ser algo que por momentos se vacíe de contenido, pero que al observar el campo de la EcSol adquiere real sentido: pensar en ampliar las conexiones y articulaciones que posibiliten y fortalezcan la vida de los emprendimientos se constituye en un imperativo tanto técnico, como político y económico, y habilita a preguntarse, más que sí son viables o no, en qué condiciones y con qué acciones es posible desarrollar estas experiencias.⁹²

92- Poniéndose así en tensión la idea de que cada organización debe ser viable por sí misma en las actuales condiciones de mercado y que por agregación de éstas se logrará la transformación social a la que apuntan estas experiencias.

Una mirada de conjunto a los resultados, permite identificar como una característica central las importantes dificultades para desarrollar una efectiva articulación entre los diversos participantes del campo de la EcSol y entre los distintos niveles de acción en que operan (niveles micro-meso-macro).

Todo ello implica desafíos para el conjunto de los actores involucrados.

Los desafíos a la interna (nivel micro) que enfrentan los emprendimientos de EcSol son muchos y variados, con particularidades según las distintas redes, siendo imposible su tratamiento aquí. Pero observándolos en su conjunto como sector socio-económico, valdría destacar la necesidad de superar el carácter subsidiario de complementariedad de ingresos, para incorporar la EcSol como forma global de reproducción económica ampliada. Asimismo, deben ampliarse las áreas económicas de influencia de la EcSol, tanto en materia de amplitud de actividades (trascendiendo el nivel productivo y alcanzar articulación con la distribución, comercialización, consumo, financiamiento solidario), como respecto a una mayor presencia relevante en el conjunto del territorio nacional. Finalmente, para los emprendimientos individuales y familiares en particular, sería deseable alcanzar mayores niveles de cooperación y solidaridad hacia afuera que profundicen al tiempo que busquen trascender la articulación con la red, impulsando estrategias económicas de gestión colectivas.

Los emprendimientos deben procurar y valorar la construcción de vínculos con otros, ello no es pérdida de tiempo, se juega su propia sustentabilidad y también la chance de ampliar el sector (nivel meso). Participar más en sus redes para desde allí proyectarse conjuntamente (al nivel macro).

Las ORA deben fortalecerse a la interna -institucionalmente, en la participación y motivación de sus miembros, llegando a todo el país y desarrollando más instrumentos de fomentando a sus emprendimientos y al desarrollo de nuevos en actividades hoy ausentes- (nivel micro), para consolidarse como una verdadera bisagra en la construcción de sustentabilidad de los emprendimientos -que es más complejo que la simple y necesaria viabilidad económica-, y sobre todo articular más pensando en construir movimiento amplio y dinámico (nivel meso). Impulsando espacios de encuentro para identificar objetivos, motivaciones y estrategias de acción comunes; así como un relacionamiento con el Estado que les permita ampliar su esfera de acción desde un espacio de autonomía e impulsar más y mejores PPES de ESS, tanto específicas y transversales. Ser estratégicas pensando en qué efectivamente se puede articular, y solidarias y abiertas para negociar con las menos fuertes, sean tradicionales o emergentes. Quizás un foro de ESS nacional sería una buena herramienta a construir. Y todo ello sin olvidarse la necesidad de una articulación social potente extra murallas: la ESS de cara a la comunidad (nivel macro). El cooperativismo o la EcSol autocontenidos y aislados no serán agentes de cambio significativo, continuando con una marginalidad manifiesta.

Respecto a las PPES, si bien han crecido en la última década, se necesitan más políticas específicas (en particular en intendencias y algunos ministerios), y que sean menos marginales y subsidiarias -en su gran mayoría- las existentes: más cantidad y más densidad. Se debe procurar más transversalidad en la políticas como un todo, avanzando hacia una deseable política de Estado en la materia.⁹³ Pero en particular, es necesario procurar romper con la fragmentación vía una mayor articulación interinstitucional. Quizás deba generarse una Coordinadora de PPES como primer medida; jugando el INACOOOP un rol más relevante que el desarrollado hasta el momento. Ahora bien, la evaluación de para qué las políticas públicas fomentan la ESS, y en particular en la última década donde éstas han crecido, siempre es una pregunta pertinente y sigue siendo un debate abierto. Trascender el nivel paliativo de inclusión sociolaboral (micro) e impulsar dinámicas de articulación meso (como políticas de generación de cadenas productivas, compras públicas, etc.) y hasta sistémicas al impulsar PPES más efectivamente participativas y horizontales, resulta todo un desafío.

Finalmente, no escapa a los desafíos la propia universidad, un actor también involucrado cuando se piensa en la EcSol en Uruguay y el mundo. El análisis de la realidad y viabilidad de la propuesta “otra racionalidad” detrás de la ESS, procurando trascender la descripción y pasar a la explicación de los fenómenos para poder aportar a transformarlos, debería ser su vocación. Ser un actor relevante para pensar las alternativas y desarrollar las tecnologías sociales necesarias para profundizar el movimiento, fomentando la innovación en un campo donde el centro son las personas y sus necesidades, pero también y no menos importante sus capacidades y creatividad. En general, se trata de comprometerse con el desarrollo de las formas democráticas y participativas de hacer economía y sociedad.

93- Es necesario ‘democratizar el Estado’ y reducir la ‘tiranía del mercado’, contar con un sector democrático y solidario de la sociedad fuerte, debería ser una búsqueda política clave.

CAPÍTULO 7

ESTADO, MERCADO Y COOPERATIVAS. LOS ORÍGENES DE LA LEGISLACIÓN COOPERATIVA EN URUGUAY A TRAVÉS DEL DEBATE PARLAMENTARIO (1935-1946)

State, market, and cooperatives. The origins of the cooperative legislation in Uruguay through the parliamentary debate (1935-1946)

Juan Pablo Martí

RESUMEN

El origen de la legislación cooperativa en Uruguay es producto de una transacción entre diferentes posturas políticas e ideológicas que concebían de distinta manera el papel del Estado, el mercado y las cooperativas. El debate sobre las cooperativas forma parte de la disputa entre las dos grandes familias ideológicas que se enfrentaron en Uruguay a comienzos del siglo XX: *republicanos solidaristas* y *liberales individualistas*. Para comprender este origen y explicar su evolución, nos planteamos como objetivo general la identificación y caracterización de la red conceptual compuesta por la tríada de conceptos: cooperativa, mercado y Estado que emerge del debate parlamentario generado en ocasión de la aprobación de las primeras leyes cooperativas en el país.

Palabras claves: cooperativismo, legislación cooperativa, Estado, mercado

ABSTRACT

The firsts coop laws in Uruguay are a consequence of an agreement among different political and ideological positions that had different beliefs regarding the role of the State, the market, and the cooperatives. The discussion about cooperatives is part of the dispute between the two great ideological families that were confronted in Uruguay at the beginning of the 20th century: *solidarist republicans* and *individualist liberals*. In order to understand this origin and explain its evolution, we set out as our general objective the identification and characterization of the conceptual network consisting of a triad of concepts: cooperative, market and State; this triad emerges from the parliamentary debate that took place during the process of passing the first cooperative laws at the country.

Key words: cooperativism, cooperative legislation, State, market

RESUMO

As primeiras leis cooperativas no Uruguai são o produto de um compromisso entre diferentes posições políticas e ideológicas que conceberam de diferentes maneiras o papel do Estado, do mercado e das cooperativas. O debate sobre cooperativas faz parte da disputa entre as duas

grandes famílias ideológicas que se reuniram no Uruguai no início do século XX: os *republicanos solidários* e os *liberais individualistas*. Para entender a origem e explicar a sua evolução, considera-se como objetivo geral a identificação e caracterização da rede conceitual composto da tríade de conceitos: cooperativa, mercado e Estado emergentes do debate parlamentar gerado por ocasião da aprovação das primeiras leis cooperativas no país.

Palavras-chave: cooperativismo, legislação cooperativa, Estado, mercado

I. Introducción

El presente trabajo se enmarca en una línea de investigación llevada adelante en la Universidad de la República que indaga sobre la incidencia de las políticas públicas en el surgimiento de las cooperativas. Para ello aparece como pertinente la reconstrucción de los discursos parlamentarios al aprobarse las primeras leyes cooperativas y el análisis de la tríada conceptual: cooperativas, mercado y Estado. Particularmente se analizó el debate parlamentario intentando ubicar el concepto de cooperativa y su ubicación respecto de los conceptos de mercado y de Estado.

Los conceptos propuestos para el análisis van a estar referidos de diferentes maneras. En el debate parlamentario se hace mención a la voz cooperativa o sociedades cooperativas y cooperativismo como movimiento cooperativo. El concepto de mercado como opuesto al Estado, pero también se habla de capitalismo, libre empresa o iniciativa privada. El concepto de Estado, está referido fundamentalmente al intervencionismo estatal o el de monopolio. Reconstruir la configuración de significados que a esta tríada otorgaban los agentes políticos participantes del debate parlamentario será el objeto de nuestro análisis.

En cuanto a la *metodología*, se intentará seguir, en la medida de lo posible, la propuesta de la *Historia Conceptual*. Particularmente se tomarán cuatro aspectos para aplicar al debate parlamentario analizado: a) Trazar un esquema de los conceptos más próximos, afines y opuestos, b) Especificar si el concepto en cuestión parece insertarse sobre todo en una modalidad de lenguaje o tradición de discurso, c) Precisar el color normativo dominante del concepto (positivo, negativo o neutro) y d) Esquematizar las líneas de fractura fundamentales de los debates, sintetizando los principales significados que se le atribuyen y los ejes de la disputa ([Fernández Sebastián, s/f](#)).

Analizamos las discusiones en el pleno de la Cámara de Representantes y de la Cámara de Senadores en ocasión de aprobarse las tres primeras leyes cooperativas: la Ley N° 9.526 de creación de la Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE) de 1935, la Ley N° 10.008 de cooperativas agropecuarias del 1941 y la Ley N° 10.761 de sociedades cooperativas de 1946.⁹⁴ Para ello recorreremos el siguiente camino: en primer lugar plantearemos el debate parlamentario originado en ocasión de la aprobación de las tres primeras leyes cooperativas, tratando de dar cuenta de las principales líneas de fractura de los debates y los ejes de disputa; y finalmente, a modo de conclusión presentaremos unas síntesis del posicionamiento de la legislación en función de los conceptos analizados.

II. La pugna entre el *republicanismo solidarista* y el *liberalismo individualista*

En el Uruguay de fines del s. XIX y principios del s. XX se presentará una fuerte pugna

94- Se ha optado por el debate en las cámaras puesto que el parlamento aparece como caja de resonancia del debate político. En ese período para [Gerardo Caetano \(2011\)](#) “...el Parlamento se erigió también en ... “espejo público” de innegable relevancia. ... pudo consolidar y profundizar su prestigio como la “casa de los partidos” y como la institución que expresaba en forma más idónea la pluralidad de voces de la sociedad”. La implantación de la representación proporcional y la entrada al parlamento de los “partido de ideas” (como el P. Socialista o la Unión Cívica) contribuyeron a que “...en aquellos años el Poder Legislativo se convirtió en la gran “caja de resonancias” de los debates políticos e ideológicos más diversos” ([Gerardo Caetano, 2011: 141](#)). .

conceptual. Se enfrentarán dos concepciones de la política, la sociedad y la economía: la visión *liberal individualista* o *conservadora* y la visión *republicana solidarista*. El debate sobre la legislación cooperativa, aunque se desarrolla ya entrada la década de 1930, no escapará a este enfrentamiento y la legislación resultante será fruto de un acuerdo entre estas visiones en disputa. De la caracterización de la disputa entre estas dos grandes “*familias ideológicas*”, y a los efectos de este trabajo, podemos destacar dos elementos. El primero hace referencia a la presencia de esta disputa en oportunidad de debatirse la legislación cooperativa, tal como nos encargaremos de mostrar. En segundo lugar, la legislación cooperativa como resultado de esa síntesis de “*republicanismo liberal*” y producto de “*complejas negociaciones y reapropiaciones*”.

Presentaremos estas posiciones en disputa antes de entrar en el análisis de los conceptos. Para la postura *liberal individualista* o *conservadora*, la preocupación fundamental es por el individuo. Tiene una concepción de la sociedad atomista o individualista. La libertad es una libertad negativa, la libertad de hacer. Para esta posición los derechos preceden a la política. El liberalismo clásico recela de la política y de la idea de Bien Común.

En tanto, la postura *republicana solidarista* presenta una concepción bien diferente, entre cuyas características [Caetano, \(2011\)](#) destaca las siguientes: fuerte reivindicación de la política como instrumento fundante y constituyente del orden social y del bien común; defensa de las nociones de “*virtudes y valores cívicos*” y de “*civismo republicano*”; insistencia en la noción del “*gobierno de las leyes*”; una concepción de la libertad de índole “*positiva*” (“*libertad para*”); preferencia de la esfera de lo público sobre lo privado y de lo político sobre lo personal; la institucionalización de formas e instrumento de participación ciudadana; promoción de una intervención estatal “*virtuosa*” frente al “*no control*” de las decisiones individuales y del libre juego del mercado; defensa del laicismo; y, finalmente, promoción de la necesaria pertenencia del ciudadano a la comunidad cívica ([Caetano, 2011: 73-74](#))

La postura republicana solidarista va a ser impulsada prioritariamente por figuras pertenecientes al *batllismo*, aunque también socialistas, e incluso van a tener cabida en el disputado “campo liberal radical” o “progresista”, sectores y figuras del Partido Nacional y de otras organizaciones sociales (sindicales, feministas, intelectuales, etc.) ([Caetano, 2011: 73](#)). Veremos a los distintos sectores que apoyan esta postura conjugarse en distintas oportunidades. El anticlericalismo funcionará como catalizador.

Dos clivajes⁹⁵ pertinentes para nuestro análisis aparecen evidenciados en la disputa política e ideológica entre estas dos corrientes. El primer clivaje se estructura en torno a los conceptos de **lo público y lo privado**.⁹⁶ El otro gran clivaje entre estas “familias ideológicas” relacionado con

95- Clivajes en el sentido de líneas divisorias o de ruptura, constituidas alrededor de conflictos trascendentes que dividen a los miembros de una sociedad en función de sus posiciones al respecto. Los distintos grupos configuran sus identidades en torno al problema en cuestión, y los enfrentamientos o acuerdo se dan en función de esas líneas de ruptura. obran significado a la luz de las causas que originaron las divisiones ([Lipset y Rokkan, 1967](#)).

96- En términos generales lo público “*tendió a asociarse en forma casi monopolica con lo estatal*” ([Caetano, 2011: 37](#)). Esta era generalmente la postura de los republicanos solidaristas. En cambio, para la postura liberal individualista insistía en la separación entre lo público y lo privado y a defender el espacio

el debate de la legislación cooperativa va a ser el clivaje entre **campo y ciudad**.⁹⁷

Relacionado con los dos clivajes anteriores, existe un tercer clivaje que divide a los bandos en pugna y se transforma en central en nuestro análisis. Se trata del **clivaje Estado/mercado**. La postura republicana solidarista es más proclive a la intervención del Estado en distintos ámbitos, incluida la economía. Por el contrario, la postura liberal individualista tendrá una postura más favorable a la no intervención del Estado y el libre funcionamiento del mercado. En medio de este clivaje aparece la figura de las cooperativas, ubicada entre los partidarios de la intervención estatal y los adeptos del libre mercado. En este sentido, debemos señalar que el resultado de la disputa entre las dos familias político-ideológicas no fue la hegemonía neta de ninguno de estos polos. Si bien es cierto que “*el republicanismo pudo ostentar en varios aspectos triunfos ideológicos más o menos reconocibles*” (Caetano, 2011: 75); el resultado, y esto se podrá apreciar en la legislación cooperativa fue una suerte de eclecticismo del tipo “republicanismo liberal”.

III. El clivaje Estado/mercado

Para presentar el clivaje Estado/mercado comenzaremos analizando el concepto de mercado y proponiendo nuestra visión del concepto. Son múltiples las definiciones de mercado propuestas por la ciencia económica, pero la mayoría tienen en común que realizan una separación analítica de un ámbito particular de la realidad, que se constituye como objeto propio de su disciplina científica, distinta de otros ámbitos o niveles (lo social, lo político, lo cultural). Esta visión ha tendido a “cosificar” las relaciones económicas y el mercado mismo.⁹⁸ Como mercado se entiende habitualmente

...una forma de organización de los intercambios de bienes y servicios entre vendedores y compradores, conforme a un determinado sistema de precios, regulados por las dos grandes fuerzas económicas de la oferta y la demanda (Razeto, 1986: 126).

La ciencia económica ha reformulado el concepto de mercado entendiéndolo no solo como la organización de las relaciones de intercambio sino como el mecanismo de asignación de recursos, distribución de ingresos y coordinación de las decisiones económicas. Esta definición supera a la anterior pero mantiene la esfera de lo económico separada de otras dimensiones de la vida social. Es por eso útil la definición propuesta por Gramsci que nos habla de un mercado determinado como “*determinada relación de fuerzas sociales en una determinada estructura del aparato de producción, garantizada [es decir hecha permanente] por una determinada superestructura jurídica*” (Gramsci, 1984: <128>, 280).

de lo privado de la intromisión del Estado.

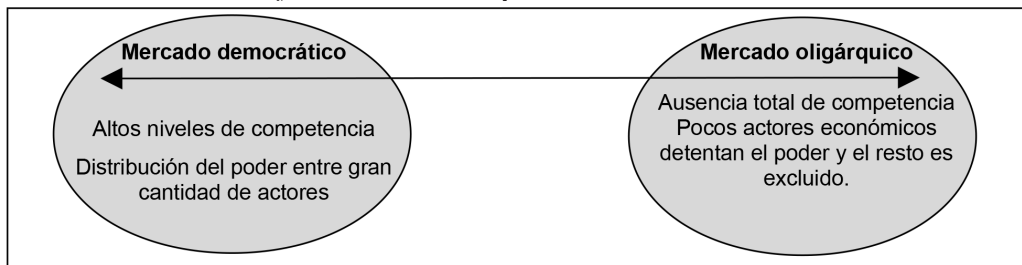
97- Caetano (2011: 181) sostiene que la “ofensiva ruralista” iba a estar detrás de los sectores golpistas en la década de 1930 y que esto obedecía al “*tradicional “desequilibrio de las primacías” en el Uruguay (primacía urbana en lo social y lo político y rural en lo económico)*”. La antinomia campo-ciudad iba a expresarse en distintas posturas por parte de los dos bandos en pugna. Es más, el *batllismo* se asociaba a la política de las ciudades y a Montevideo, por lo que los sectores *antibatllistas* lanzarán la convocatoria como una herramienta en esta contienda.

98- Es por eso que Polanyi sostiene que la economía nace imbricada (*embedded*) a la sociedad en tanto las tendencias del capitalismo moderno establecen una separación de esos vínculos de la economía con otras dimensiones de la vida social (*disembedded economy*) (Polanyi, 1957).

Esto nos permite concebir al mercado como un complejo sistema de interrelaciones y de relaciones de fuerza establecidas entre los actores, sean individuales o colectivos, públicos o privados que participan de la actividad económica. Los distintos actores desplegarán sus fuerzas con el objetivo de participar en la apropiación de los bienes y servicios y en la asignación de los recursos (Razeto, 1986: 128).

Desde esta concepción todo sistema económico constituye un mercado y ese mercado puede estar organizado de diferentes maneras. Puede el mercado estar más controlado por el Estado o con mayor o menor libertad individual. Podríamos señalar que a mayor presencia del Estado interviniendo en la economía menor libertad de los actores económicos privados. Esto habitualmente se expresa como la falta de competencia. Sin embargo, también podemos señalar que la falta de competencia en un mercado determinado no solo se origina por la intervención estatal. El poder de mercado por parte de pocos actores que conforman *trusts* y *cartels* provocaría también falta de competencia. Por eso preferimos afirmar que la organización del mercado en términos de una mayor o menor democracia económica. El mercado democrático sería aquel en que “...el poder se encuentre altamente distribuido entre todos los sujetos de acción económica, repartido entre una infinidad de actores sociales, desconcentrado y descentralizado” (Razeto, 1986).⁹⁹ Por el contrario un mercado oligárquico sería aquel en el que el poder y la riqueza se encuentran concentrados entre pocos actores y amplios sectores de la población son excluidos o marginados.

Figura 1. Tipos de mercado según los niveles de competencia y la distribución de poder entre los actores



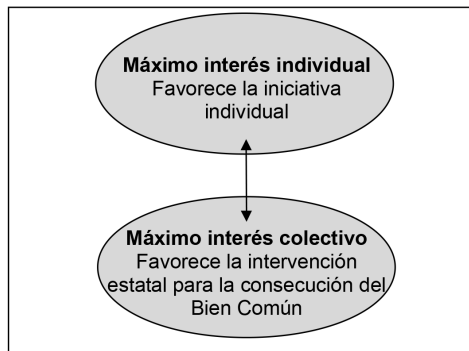
Desde esta perspectiva, la disyuntiva no es entre más o menos mercado sino que se pone en cuestión el tipo de mercado determinado. La actuación del Estado puede contribuir a democratizar el mercado en la medida que establezca una determinada superestructura jurídica o por el contrario puede contribuir a generar un mercado más concentrado y oligopólico estableciendo privilegios y monopolios. La postura *republicana solidarista* será más propensa a considerar la acción del Estado como positiva, aún cuando cree monopolios, mientras que la postura *liberal individualista* será más proclive a la no intervención del Estado en el mercado, aún cuando esto implique la conformación de poder de mercado por parte de actores privados.

Así analizado, para explicar la disputa entre el *republicanismo solidarista* y el *liberalismo*

99- El mismo Razeto señala los vínculos de esta definición de mercado democrático con el concepto de “competencia perfecta” que “suele designar una hipotética situación de mercado en la que los diferentes actores económicos enfrentan precios dados y no están en condiciones de influir sobre la oferta y la demanda globales” (Razeto, 1986: 131).

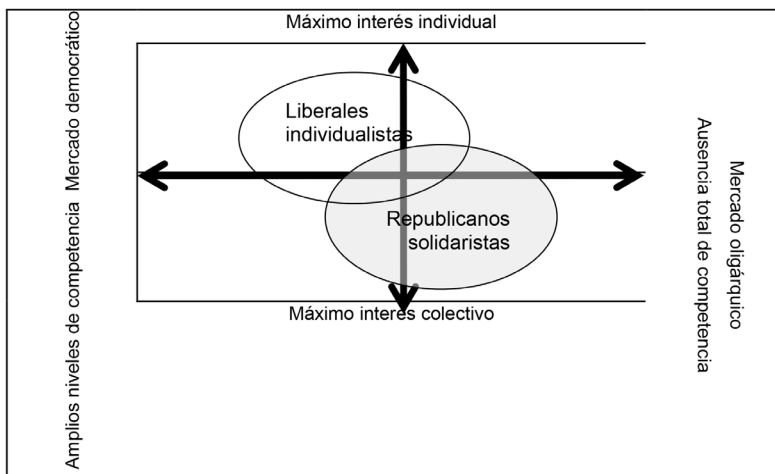
individualista no alcanza con la definición del tipo de mercado y la participación de los actores en él. También debemos incluir cuáles son los objetivos que persiguen los actores económicos. Habíamos mencionado que el *republicanismo solidarista* tiene una preferencia de la esfera de lo público sobre lo privado, de lo político sobre lo personal, en el que desde una ciudadanía activa y un Estado intervencionista se pretende inducir algunos comportamientos considerados virtuosos y que tienden a la consecución del Bien Común. Por el contrario, la postura *liberal individualista* recelará de cualquier planteamiento que pretenda alcanzar el Bien Común a través de lo político y la acción del Estado y promoverá la máxima libertad de acción en función del interés individual. Podríamos postular entonces otro eje de acción que se divide en función de si el objetivo propuesto es el interés del colectivo o el interés individual.

Figura 2. Defensa del interés individual o colectivo



En función de estos dos ejes divisorios podríamos ubicar las dos familias ideológicas en pugna. Vale hacer la aclaración que la realidad es mucho más dinámica que una representación gráfica que tiene como mero objetivo posicionar a los actores en función de los diferentes temas en disputa.

Figura 3. Propuesta de ubicación de las familias ideológicas en función de los tipos de mercado y la defensa de los intereses individuales o colectivos.



Considerando lo antes expuesto, los posibles acuerdos entre estas dos posturas van a tener que ocupar espacios de intersección. Como también mencionamos anteriormente, la legislación cooperativa será expresión de la pugna entre estas visiones encontradas y su resultado la transacción entre ambas.

IV. El debate parlamentario para la aprobación de las tres primeras leyes cooperativas

En este apartado analizaremos los debates parlamentarios de las tres primeras leyes cooperativas. Para analizarlo nos ocuparemos de los principales temas y problemas abordados en la discusión parlamentaria y luego mapearemos las posturas y conceptos en disputa.

A. Debate de la Ley 9.526 de creación de CONAPROLE

La Ley N° 9.526 por la cual se crea la Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE) tenía como objetivo organizar la comercialización, industrialización y distribución de la leche en Montevideo.¹⁰⁰ Quería responder a los problemas del abasto de leche en Montevideo que estaba siendo afectado por la competencia entre las plantas procesadoras, los bajos precios que recibían los productores, la mala calidad de la leche que no superaba los controles municipales y controles que no se realizaban o no se hacían correctamente.

Para la aprobación de la ley se dio la confluencia dos factores relacionados. En primer lugar, los problemas generados por la mala calidad de la leche y sus consecuencias sobre la salud pública. En segundo lugar, lo que se llamó el “problema lechero”, estos es la situación crítica de los tambos que proveían leche a la capital y que estaban sometidos a las condiciones leoninas de los intermediarios y la industria. El productor recibía bajos precios por la leche remitida y el consumo quedaba mal abastecido en invierno, las plantas industriales estaban en bancarrota y pagaban a los productores con retraso ([Terra, 1986: 127](#)).

Este problema había llevado a que anteriormente se emprendieran otras acciones de intervención estatal que no tuvieron los efectos deseados.¹⁰¹ Es por ello que el Poder Ejecutivo (P.E.) buscó otra solución al problema de la leche. El anteproyecto de ley fue presentado ante el Plenario de la Cámara de Representantes el 29 de octubre de 1935. La sesión comenzó con el Mensaje del P.E., firmado por el Presidente de la República Gabriel Terra y su ministro de Ganadería y Agricultura, César G. Gutiérrez. Allí se hacía referencia a los problemas que atravesaba el sector lechero y los problemas de salud e higiene ocasionados por la leche de mala calidad. A los efectos de nuestro análisis, es particularmente significativo lo que señalaba el P.E.

El plano angustioso en que se debate el problema, con la perspectiva sombría de llevar a la ruina un importante sector de la economía nacional, no permite confiar en que pueda resolverse por

100- Este apartado se basa en diversos trabajos anteriores. La creación de CONAPROLE desde la perspectiva de las políticas públicas es analizada en [Martí \(2013\)](#). Su condición de *régie coopérative* fue analizada en [Martí, 2014](#). La historia de la cooperativa es presentada en [G. Caetano et al. \(2016\)](#)

101- La más importante es la Ley del 7 de febrero de 1935 que limita el número de usinas procesadora de leche y fija el precio de venta y compra.

la vía natural de la libre concurrencia, actualmente cercenada, pues solo podría actuar en forma lenta, insegura, unilateral, haciendo posible que prevalezcan intereses particulares y parciales, sobre los de la comunidad que las leyes vigentes, estableciendo precios de compra y de venta ya lo limitan, e impide que actúen factores usuales en esta clase de luchas (Mensaje del P.E. en *Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes* (DSCR), 29 de octubre de 1935, p. 162).

En el proyecto se proponía que

Toda la leche destinada al consumo de la población de Montevideo, que no reúna las condiciones exigidas por las ordenanzas respectivas para el expendio de leche cruda, será higienizada y pasteurizada en la o las usinas de la Cooperativa Nacional de Productores de Leche (C.N.P.L.)... (Artículo 1).

Al crear CONAPROLE el Estado uruguayo buscaba la formación de un mercado interno y garantizar el consumo de un producto saludable. En esta política el rol de CONAPROLE sería central. Es por ello que en el artículo 2º se establecía que *“Todo productor de leche, de cualquier zona del país, podrá hacerse miembro de la C.N.P.L., remitiéndole su producción...”*.

La creación se hacía a través de la expropiación y fusión de varias plantas procesadoras de leche. Los activos luego de adquiridos por el Estado uruguayo serían traspasados a CONAPROLE quien asumiría esa deuda.

La intervención del Estado en la cooperativa sería amplia. Entre otras cosas, el proyecto de ley establecía que CONAPROLE fuera dirigida por un Directorio compuesto de cinco titulares y diez suplentes, elegidos por los productores que tuvieran al menos un año de antigüedad (Art. 17). La elección del Directorio sería instrumentada por la Corte Electoral. A diferencia de la concepción democrática establecida por los principios históricos del cooperativismo de un hombre-un voto, la ley ponderaba el voto de los productores de acuerdo a la leche remitida (Artículo 18). El voto variaba de acuerdo con las cuotas: un voto hasta 400 litros diarios, dos votos los poseedores de cuotas entre 400 y 700 litros, y tres votos los que excedieran esta cantidad.¹⁰²

Una vez abierta la discusión se expresaron posturas fuertemente enfrentadas en relación al proyecto. Producto del Golpe de Estado de Terra del 31 de marzo de 1933, la composición de las cámaras legislativas era muy particular. Los *ballistas* y los nacionalistas independientes habían llamado a la abstención en las elecciones posteriores al Golpe de Estado celebradas en abril de 1934. Por lo cual los sectores representados en la Cámara de Representantes eran: el *terrismo*, el *herrerismo*, los *riveristas*, los colorados tradicionalistas, los cívicos, los socialistas y los comunistas. En tanto en el Senado estaban representados exclusivamente *terristas* y *herreristas*. Esto, sumado a que el proyecto se inició en la Cámara de Representantes, provocó que el más intenso y prolongado debate se diera entre los diputados. La discusión del proyecto insumió largas sesiones que comenzaron el 29 octubre, se prolongaron a lo largo de noviembre y culminaron el 3 de diciembre

102- También podemos ver reflejada la intervención del Estado en la fijación de precios máximos y mínimos de la leche (artículos 6 y 7) así como cierta cuota destinada a los Servicios de Salud Pública y al Consejo del Niño (artículo 3).

de 1935 con la sanción del proyecto por la Cámara de Representantes. En cambio el debate en el Senado fue relativamente expedito, se le dedicó al tema exclusivamente la sesión del día 13 de diciembre de 1935.

Para sintetizar las distintas posturas y la pugna por los conceptos nos concentraremos en el debate en la Cámara de Representantes y en los exponentes más representativos de cada una de las posiciones.

Los principales temas de polémica fueron: el establecimiento o no de un monopolio para la industrialización y distribución de la leche en Montevideo, el carácter cooperativo de la nueva organización y la defensa del interés público en dos puntos en cuestión: la expropiación de las usinas pasteurizadoras y la fijación del precio de la leche. Respecto a estos temas podemos identificamos básicamente cuatro posiciones que se manifestaron en la discusión.

La primera es la posición de los *partidarios del proyecto* de ley presentado por el P.E. El proyecto nació con el apoyo de los sectores conservadores que alentaron el golpe de Estado de marzo de 1933 y que se oponían al intervencionismo *batllista* (Jacob, 1981: 226).

En primer lugar el Ministro se vio obligado a argumentar a favor de la intervención del Estado, postura impopular entre los defensores del gobierno de Terra. Sostenía que los problemas económicos no se resolvían espontáneamente y, tomando como base a un prestigioso economista francés de la época como Gaëtan Pirou¹⁰³, llegó a la conclusión de que la intervención del Estado era necesaria para lograr el equilibrio cuando no surge espontáneamente.

Continuó su argumentación sosteniendo que para solucionar la situación el legislador no tenía más posibilidades que cuatro regímenes: i) la libre concurrencia, que ha significado una experiencia negativa por el *“abatimiento de la producción lechera y expoliación del consumo, sin beneficio para nadie y con perjuicio para la colectividad”*; ii) el capitalismo que si bien tiene la ventaja de la buena administración tiene en su contra que *“los beneficios que la industria genera se dividen en pocas manos y benefician a un reducido número de personas”*; iii) el estatismo, que es impopular y ha fracasado frecuentemente y aunque tiene la ventaja de que *“sus resultados van a la colectividad”* estos son escasos y *“la deficiencia administrativa no le permite prosperar ni obtener los rendimientos que se esperaba”*; y finalmente iv) el cooperativismo que

... permite unir los dos extremos [capitalismo y estatismo]: la actividad inteligente y administrativamente celosa del capitalismo, que reclamaba para sí los provechos de la industria, con la distribución generosa y justa de los rendimientos de la colectividad (Ministro de Ganadería y Agricultura, César G. Gutiérrez, DSCR, 29 octubre de 1935, p. 175).

Continuó haciendo una defensa del cooperativismo

“El movimiento cooperativista es una fuerza ideológica que va venciendo todos los reductos: individualistas, conservadores, liberales, porque tiene en germen una potencia latente de

103- Gaëtan Pirou (1886-1946) fue un economista francés especializado en la economía institucional y que también incursionó en las doctrinas cooperativas.

soluciones nobles y generosas... (Ministro César G. Gutiérrez, DSCR, 5 de noviembre de 1935, p. 31.

La opción no era por cualquier cooperativa sino que en la fundamentación del proyecto el Ministro hizo alusión a la *régie coopérative* y al desarrollo teórico de Bernard Lavergne.

...dentro del cooperativismo hemos elegido la fórmula de la “*régie coopérative*”; aquella que ha surgido en Bélgica en el año 1869 con la “*Régie Coopérative de Crédits*” y que desde ese primer ensayo, puede decirse que no ha registrado ningún fracaso (DSCR, 29 de octubre de 1935, p. 175).

El propio ministro abundaba en más detalles y sostenía que se trataba de una *régie coopérative* pues nace de una ley, son solamente los productores los que tendrían la dirección de la misma, el Estado no intervendría en la administración y renunciaba a toda intervención que no fuera la de un síndico designado por el Banco de la República.¹⁰⁴

Los defensores del proyecto se preocuparon en señalar que la intervención del Estado si bien no era deseada era necesaria.

De modo que el Estado no ha podido ni siquiera tener la libertad de elegir en este caso la doctrina a adoptar, sino que se ha encontrado obligado a acentuar más la doctrina de la intervención del Estado para solucionar este grave problema. La libre concurrencia llevó al borde a la ruina a la industria lechera... DE modo que el Estado se ha encontrado obligado a una mayor intervención y por eso es que ha llegado a la confección del proyecto... (Diputado informante Juan B. Silva del Partido Colorado, DSCR, 29 de octubre de 1935, p. 170).

Por su parte el diputado Tubino (Partido Nacional) argumentaba que para solucionar la “*angustiosa situación en la que se debaten los productores de leche*”, el proyecto presentado atendía el interés público instituyendo

La Cooperativa Nacional de Productores de Leche sobre la base de la declaratoria de utilidad pública y expropiación por el Estado de todas las usinas de higienización y pasteurización, sus instalaciones de industrialización, etc.... (DSCR, 29 de octubre de 1935, p. 171).

En segundo lugar, podemos ubicar a la postura de **apoyo crítico a la ley**. Fruto de un acuerdo entre el *terrismo* y el *herrerismo*, este último le dio apoyo a la ley.¹⁰⁵ El herrerismo se mostró muy crítico a la implantación de un monopolio. No obstante las críticas al monopolio lo terminaron admitiendo puesto que no se trataba de uno estatal y suplantaba un monopolio de hecho y por uno dirigido por los productores.¹⁰⁶ Al respecto sostiene el diputado Olivera Ortúz

Como representante del Partido Nacional, no creo renegar de los principios sustentados por

104- El carácter de *régie coopérative* es analizado en [Martí \(2014\)](#).

105- Se especula que el apoyo del herrerismo fue negociado a cambio de otra ley que separaba la sección de enseñanza media de la Universidad de la República, proyecto que fue discutido ni bien se terminó la sanción de la Ley 9.526. Pero hasta ahora es solo una especulación.

106- El mismo Luis Alberto de Herrera defendía su respaldo al proyecto sosteniendo que había un monopolio de hecho (Diario de Sesiones de la Cámara de Senadores, 13 de diciembre de 1935, p. 363).

mi partido al votar el proyecto porque para mí no se trata de un monopolio de Estado –que son los que yo he combatido y los que ha combatido mi partido. Donde el Estado tenga sus delegados y donde tenga, por lo tanto que intervenir la política. Se trata,..., un monopolio, si, que viene a suplantar al monopolio de hecho que ya existe con la limitación de las usinas, de los productores y de los precios y se trataría en definitiva de un monopolio que estaría en manos de los productores y que permitirá que los que producen el artículo lo vendan al consumidor (DSCR, 31 de octubre de 1935, p. 188).

En tercer lugar podemos ubicar a aquellas posiciones que, desde los sectores conservadores, se *oponían decididamente al proyecto*. En particular las críticas más importantes se referían al monopolio. La discusión respecto a este punto llevó buena parte del debate parlamentario. Esta postura se oponía abiertamente al monopolio y rechazaba la intervención del Estado en la economía

En el orden general soy enemigo de los monopolios. Me parece que sustraer cualquier riqueza al juego regular de la oferta y de la demanda, es crear situaciones que impidan el desenvolvimiento debido, o que se presten a absorciones que hieran la riqueza misma (Senador Tiscornia, Diario de Sesiones de la Cámara de Senadores (DSCS), diciembre de 1935, p. 259).

El diputado Almada (Partido Colorado) fue uno de los más importantes críticos del proyecto por crear un monopolio que entraría en contradicción con aquellos que dieron el golpe de Estado del 31 de marzo de 1933.

... el movimiento revolucionario del 31 de marzo obedeció, entre otras razones, a la razón económica de reaccionar contra la hipertrofia del Estado manifestada en intromisiones indebidas en las actividades privadas y manifestada en la creación de monopolios antieconómicos y contrario a los principios mismos que deben regir la instalación de las industria en el país (Diputado Almada, DSCR, 6 de noviembre de 1935, p. 40).

Y citaba un informe elaborado por la Comisión de Legislación y Constitución que categóricamente se manifestaba en defensa de la iniciativa privada y contraria a los monopolios como señal de los nuevos tiempos políticos

Es evidente... que las nuevas instituciones nacionales surgidas de una nueva conciencia colectiva, destinadas a corregir los defectos de la Constitución anterior, modificando esencialmente el estado de cosas, reaccionando contra instituciones y preceptos que impedían el progresivo desenvolvimiento del país, fueron una reacción enérgica y renovadora que estructuró el Estado sobre nuevas bases económicas, política y social, estableciendo normas severas, inflexibles para combatir la demagogia. Se ha defendido a la iniciativa privada, puntal de todo progreso, poniendo trabas a la acción absorbente del Estado que pretendía reunir en sus fuertes tentáculos todas las actividades comerciales e industriales para el porvenir económico de nuestra República (Informe de la Comisión de Constitución y Legislación leído por el Diputado Almada, DSCR, 6 de noviembre de 1935, p. 40).

Otro de los aspectos interesantes de la intervención del diputado Almada es cuando señalaba que

el ropaje cooperativo, aunque no fuera una verdadera cooperativa, servía tanto para concitar la adhesión de la derecha como de la izquierda

... las odas cooperativistas cuyos ecos nos trajeron todos los vientos, los vientos de las derechas y los vientos de las izquierdas, movían en este caso una bandera que cubría esta mercancía. Se puso al viento la bandera de las cooperativas, porque la bandera de la cooperativa era imprescindible para la sanción del proyecto... (Diputado Almada, DSCR, 6 de noviembre de 1935, p. 40).

Asimismo se argumentaba que el monopolio acarrearía un aumento de los costos a los consumidores puesto que la creación de CONAPROLE suponía

...la suma total, puede ser calculada en 1.300.000 pesos, que es lo que le va a costar a las clases pobres trabajadoras más necesitadas este proyecto, que solo ha sido hecho en vista de la protección al sector que debía haber sido menos contemplado en este problema de la leche, del sector que está respaldado por la posibilidad económica más firme y para salvar los grandes capitales invertidos en las suntuosas usinas de pasteurización en detrimento de la población consumidora ... (Diputado Pedro Magnoni, DSCR, 29 de octubre de 1935, p. 177).¹⁰⁷

Otro de los más activos opositores durante el debate fue el diputado nacionalista Cesáreo Alonso Montaña. Este diputado criticaba distintos aspectos el proyecto como el carácter monopolista: *“Soy contrario a los monopolios donde quiera que ellos estén, sea en manos de particulares, sea en manos del Estado o sea en manos de cooperativas”* (Diputado Alonso Montaña, DSCR, 5 de noviembre de 1935, p. 25). También rechazaba el carácter coercitivo de la cooperativa

La cooperativa,..., es fórmula económica derivada del espíritu de asociación, pero el señor Ministro de Ganadería y Agricultura prescinde de ese espíritu de asociación y, quemando etapas, y tal vez marchitando espíritus, nos trae una cooperativa por coerción (Diputado Alonso Montaña, DSCR, 5 de noviembre de 1935, p. 24).

Se criticó también que la expropiación de las plantas existentes en el momento significara el salvataje de las usinas pasteurizadoras. Se expropiaba las empresas cuando sus acciones estaban a la mitad de su valor.

Es particular la posición del diputado de la Unión Cívica José Tarabal. Este se manifestaba partidario de las cooperativas –*“somos esencialmente partidarios de la agremiación y el cooperativismo”*–, pero en contra de la intervención del Estado

... el Estado no debe intervenir en los conflictos privados, sino después de haber utilizado todos los procedimientos y procurado, de acuerdo con las normas constitucionales marcadas al efecto, encontrar la solución viable para que, dentro de la misma órbita de acción del conflicto, fuera resuelto el aspecto en litigio (Diputado José Tarabal, DSCR, 31 de octubre de 1935, p. 193).

A esto se suma la crítica al carácter espurio de la cooperativa a crearse: se asociaba por la fuerza a los productores y no se les garantizaba la dirección de la cooperativa. Tarabal incluso criticaba

107- El Diputado Magnoni fue miembro informante en minoría de la Comisión de Fomento de la Producción.

de manera informada el falso carácter de *Régie coopérative* y argumentaba que esta forma de cooperativa traería como consecuencia un monopolio y un *trust* legalizado.

El *trust* es la absorción de todas actividad, sin que se prohíban directamente actividades similares en ese mismo campo; pero es la absorción de la actividad como consecuencia de una organización férrea capitalista de modo tal que todo hombre que quiera trabajar en el mismo campo de actividad encuentra limitada su actividad por el *trust*, por la forma capitalista de organización frente a la cual no puede desenvolverse ... [esta cooperativa] tiene la forma de *trust* legalizado por cuanto, por medio de la ley, se obliga a la asociación a todos los individuos que trabajan en la misma actividad, fijándoseles condiciones especiales para esas misma actividades (Diputado José Tarabal, DSCR, 31 de octubre de 1935, p. 194).

Por último encontramos *otra oposición parlamentaria al proyecto*. En este caso las críticas provenían desde la izquierda y se argumenta a favor de la intervención del Estado para “*regularizar el trabajo y la producción*”. El diputado Troitiño (Partido Socialista) argumenta a favor de la intervención del Estado para oponerse al capitalismo monopolista

“A los excesos e inconvenientes evitables de la nueva evolución industrial y de la acción depredadora del capitalismo monopolista, debemos oponer un Estado que será realmente representativo del interés general, y que sepa conciliar los excesos del progreso técnico con la necesidad de elevar de continuo el *standard* de vida del pueblo” (palabras de N. Repetto¹⁰⁸ citadas por el diputado L. Troitiño, DSCR, 29 de octubre de 1935, p. 180).

Para la bancada socialista, el proyecto defendía los intereses de los productores pero sacrificaba el interés de los distribuidores, los obreros y empleados de las usinas y a los consumidores.

Otro de los aspectos criticados era el carácter no cooperativo de la institución que se creaba. Al respecto el Troitiño apoyaba la figura cooperativa pero cuestionó el carácter no democrático del proyecto

Nosotros somos grandes partidarios del cooperativismo...; el cooperativismo es la mejor escuela para los trabajadores que aspiran a suprimir los privilegios y a emanciparse del yugo capitalista. [...] Los productores tendrán por este proyecto de ley –y por eso decía que no es un proyecto de cooperativa auténtica- el derecho de elegir, y casi nada más que ese derecho; porque luego se les da,...., un predominio a los productores más ricos, adjudicándoseles una mayor cantidad de votos... (DSCR, 29 de octubre de 1935, p. 179).

Sostenía Troitiño que era el deseo de los socialistas que las cooperativas rigieran el consumo y la producción, pero cooperativas libres “... *organizadas por los productores que encuentren en la cooperación la manera de abaratare todo y de resistir hasta la explotación de los poseedores de la tierra...*” (DSCR, 29 de octubre de 1935, p. 180).

Por último, otra de las críticas más fuertes apuntaba al aumento del precio de la leche que

108- Nicolás Repetto (1871-1965) fue dirigente del Partido Socialista argentino. Fundador con Juan B. Justo de la Cooperativa El Hogar Obrero.

favorecía a los productores, perjudicaba a los distribuidores y recaía sobre el consumidor.

El proyecto del P.E..... trata de favorecer... el interés de los productores del campo, pero sacrifica inmediatamente el interés de los distribuidores de leche; próximamente el interés de los empleados y obreros de las usinas que se dedican a esta industria, y, también inmediatamente al gran interés de la gran masa de consumidores de leche (Diputado Líber Troitiño, DSCR, 29 de octubre de 1935).

Una intervención especialmente elocuente e ilustrativa de esta cuarta postura es la del líder del Partido Socialista, el diputado Emilio Frugoni¹⁰⁹. Este criticó el proyecto y la incoherencia del gobierno

... yo quiero en este punto señalar la contradicción que no ha podido destruir el señor Ministro de Ganadería y Agricultura entre la posición en que él se coloca frente a estas concepciones de organización económica e industrial y la posición que siempre parece haber sostenido... su propio partido político, a quien siempre creímos nosotros representante de una tendencia de individualismo capitalista, de economía individualista. Y tanto es así, que se había constituido en el más encarnizado impugnador de la tendencia estatizante del régimen anterior, a quien no podía perdonarle que extendiese demasiado el radio de dominio industrial del Estado, entendiendo que de esa manera se restringía, con perjuicio para la economía nacional, el campo de la iniciativa privada, y, por lo tanto, el campo de operaciones del propio capital privado (Diputado Emilio Frugoni, DSCR, 11 de noviembre de 1935, p. 58).

Luego de haber señalado la incoherencia del gobierno, defendió la intervención del gobierno, señalando incluso que no se trataba de una *Régie coopérative* y criticando la escasa intervención del Estado, cuando

Nos encontramos en un momento del desenvolvimiento económico mundial,... , que parecen ir teniendo gran predicamento e imponiéndose en los países más adelantados del mundo, soluciones de organización industrial que van colocándose en el término medio entre la libre concurrencia absoluta, preconizada por el liberalismo económico, y el estatismo absoluto, cuyo representante más completo es en la actualidad el régimen soviético... (Diputado Emilio Frugoni, DSCR, 11 de noviembre de 1935, pp. 58-59).

Frugoni también criticaba a los *trust* y *cartels*, como “una de las forma de absorción, de opresión, de tiranía del capital organizado contra toso los intereses colectivos” y sostenía que no se puede entregar un monopolio a un *trust* y suplantar el “*poder administrativo colectivo por el poder administrativo privado*” como se estaba haciendo con la creación de CONAPROLE (Diputado Emilio Frugoni, DSCR, 11 de noviembre de 1935, p. 59). En este caso se estaría entregando el monopolio a una forma de cooperativa capitalista y dejando de lado a la producción, los repartidores y los empleados de las usinas que también integraban la producción.

El diputado comunista Eugenio Gómez va más allá con las críticas y sostiene que con el proyecto

109- Emilio Frugoni (1880-1969), abogado, político y escritor, fue uno de los principales dirigentes históricos del Partido Socialista.

se busca *“favorecer al gran capital, a los grandes productores y se trata de arruinar el pequeño productor”*. Asimismo enumeraba a los opositores al proyecto: los sindicatos, las cooperativas, los gremios minoristas, etc. Acusó al P.E. y a los defensores del proyecto de *“imponer bajo el nombre de cooperativa el monopolio más escandaloso que se conoce”* (Diputado Eugenio Gómez, DSCR, 12 de noviembre de 1935, p. 75).

Finalmente el proyecto fue aprobado en general por 74 votos a favor y 11 en contra en votación nominal. Votaron por la afirmativa los representantes del oficialismo y la bancada *herrerista* y por la negativa unos pocos colorados, algunos nacionalistas y los comunistas, cívicos y socialistas (DSCR, 11 de noviembre de 1935, p. 66).

B. El debate de la Ley N° 10.008 de cooperativas agrarias

El debate para la aprobación de esta ley tuvo mucha menor intensidad que el suscitado por la ley de creación de CONAPROLE. El proyecto presentado por el Senador Domingo Bordaberry¹¹⁰, fue aprobado el 29 de mayo de 1940 en el Senado sin casi generar discusión. De todas maneras, a los efectos de este trabajo aparece como interesante la fundamentación de la ley. Tanto la realizada por el proponente como la presentada por la Comisión encargada de estudiarla. Hubo que esperar casi un año para que fuera considerada por el plenario de la Cámara de Representantes. La ley se comenzó a tratar en la sesión de la Cámara de Representantes el 24 de marzo de 1941 y se terminó de votar al día siguiente, sin despertar mucho entusiasmo entre los diputados, la mayoría de los artículos fueron aprobados por menos de 30 diputados. Sin embargo, son muy interesantes las posiciones esgrimidas y que enfrentaban a los diputados de la Unión Cívica con los defensores del proyecto de ley, y fundamentalmente con el diputado socialista Emilio Frugoni.

La consideración de la ley en el Senado comenzó con una extensa exposición de motivos del proponente, el Senador Domingo Bordaberry del sector *riverista* del Partido Colorado. En su exposición Bordaberry señalaba que existen *“cooperativas serias”* y otras que *“solamente tienen el nombre”* y que por eso se hace necesario *“crear el medio jurídico que permita amparar y fomentar el desenvolvimiento... del cooperativismo”* (DSCS, 29 de mayo de 1940, p. 500). Para este senador, el imperativo del fomento del cooperativismo surge por la condición en la que se encontraban la ganadería y la agricultura. En particular señalaba que el *“pequeño productor en estas últimas ramas de la economía, está desamparado y debilitado por su independencia”* y no puede hacer frente a los *“múltiples intermediarios”*. Lo que precisa es son *“medios que permitan producir con más eficiencia al capital y que permitan extraer la utilidad máxima a la producción”*. Es interesante señalar que para Bordaberry estos medios no se los podía brindar el Estado sino la cooperativa. La cooperativa le permitiría al productor rural

...tener el depósito o silo propio, le permitirá clasificar sus lanas y formando lotes con sus

110- Domingo Bordaberry (1889-1952), político colorado del sector Riverista. Se destacó además como dirigente ruralista, fue “... integrante prominente de las directivas de ambas gremiales de ganaderos, debiendo destacarse que en 1924 fue a un mismo tiempo presidente de la Asociación Rural, vocal de la Federación y presidente de la Comisión de Ganadería de la Cámara de Diputados” (Caetano, 1993: 40).

consocios defender el precio en los centros de venta, le permitirá financiar el transporte de sus productos por escasos que sean, en una palabra logrará todos los beneficios de la colaboración sin incurrir en riesgos ni perder su personalidad ni su individualidad en el trabajo hecho más fácil (Exposición de motivos, D. Bordaberry, DSCS, 29 de mayo de 1940, p. 501).

Luego de mostrar la importancia del desarrollo cooperativo explicaba por qué hacer un proyecto solo para el sector agrario, y sostenía que era porque *“donde mayor eficacia podrá lograrse y donde no hay intereses legítimos que se puedan oponer”* de manera de bloquear su aprobación como ha sucedido con otros proyectos.

También explicaba porque se optó por el sistema de responsabilidad limitada para evitar el capitalismo en la organización.

En todo el régimen de funcionamiento se ha cuidado evitar por todas las formas el capitalismo en la organización. La sociedad cooperativa no es en síntesis más que un capital puesto en común para facilitar las actividades de los socios, pero recibiendo éstos todo el fruto de las mismas y aquél sólo la compensación, legítima y corriente pagada por los capitales de renta (Exposición de motivos, D. Bordaberry, DSCS, 29 de mayo de 1940, p. 502).

Otro de los aspectos que se proponía legislar es la relación de estas cooperativas con el Estado. De acuerdo a Bordaberry las cooperativas canalizaban el esfuerzo privado y por eso debían ser apoyadas por el Estado. El relacionamiento con el Estado se haría a través del Ministerio de Ganadería y Agricultura, al que le asignaba lo referido a la supervisión y fiscalización.

Se dan facultades amplias de contralor al Ministerio de Ganadería y Agricultura, previo al constituirse la sociedad, concomitante al conferírsele la vigilancia permanente de la misma, y finalmente tan amplias que pueden decretarse disoluciones por ese camino. El objeto de estas sociedades y el régimen de fomento y apoyo fiscal que les confiere privilegios, indican como muy razonable dar facultades y responsabilidades a la rama del Poder Ejecutivo especializada y que tiene bajo su dependencia la policía administrativa de la ganadería y agricultura (Exposición de motivos, D. Bordaberry, DSCS, 29 de mayo de 1940, p. 502).

A la Exposición de motivos de Bordaberry le siguió el Informe de la Comisión de Hacienda y Fomento de la Cámara de Senadores (CHF de la CS). El centro de su argumentación estaba relacionado con los problemas de la campaña y las cooperativas como herramienta para solucionarlos. Entre los principales problemas de la campaña señalaba: la atracción de la ciudad y despoblamiento de la campaña; el problema de la pecuaría, por los mercados exteriores cerrados en el contexto de la IIGM; la crisis económica y la pérdida de puestos de trabajo; la restricción de las importaciones restringidas por la caída del poder adquisitivo de los países.

Para dar respuesta a estos problemas proponía que *“...el Estado cree las formas económicas y facilite los procedimientos”* para estimular e impulsar *“la iniciativa privada, encauzándola y dirigiéndola”*, pero no la debía sustituir ni bloquear puesto que la *“actividad industrial del Estado debe aplicarse solo a determinado orden de servicios públicos”* (Informe de la CHF de la CS, DSCS, 29 de mayo de 1940, p. 505).

A juicio del informe la acción del Estado debía dirigirse a *“la creación del Estatuto jurídico y legal que permita la estructuración de los nuevos institutos necesarios y el más urgente es la cooperación agraria”* (Informe de la CHF de la CS, DSCS, 29 de mayo de 1940, p. 506).

A continuación analizaba el proyecto de ley presentado y explicaba las diferencias con el proyecto sustitutivo que no pasaremos a detallar. Si es interesante señalar algunos aspectos que se refieren a las categorías y posicionamientos respecto del mercado y del Estado. En primer lugar, señalaba que en las cooperativas *“no existe abolición del lucro”* sino *“una distribución más racional de los beneficios”*. En segundo lugar, llama la atención la visión crítica del capitalismo cuando argumenta a favor de la limitación del capital en las cooperativas *“porque el sistema cooperativo es contrario al capitalismo”* (Informe de la CHF de la CS, DSCS, 29 de mayo de 1940, p. 511).

En tercer lugar, y este será uno de los aspectos más debatidos en la Cámara de Representantes, argumentaba a favor de las prohibiciones que establecía el proyecto. Sostenía que como la cooperativa se iba a beneficiar del apoyo estatal se establecían una serie de requisitos para que no se aprovechara de la cooperativa un grupo particular (incluyendo grupos religiosos o políticos).

Otro de los aspectos fue el referido al fomento y propaganda de las cooperativas para el éxito de este sistema.

Es preciso emplear la propaganda y la enseñanza para crear el ambiente moral propicio. Esta acción de difusión cultural cooperativa debe ejercerla el Poder Administrativo por Intermedio de la escuela primaria, de los agrónomos regionales, de los Bancos del Estado y demás órganos especializados que de un modo u otro están relacionados con la vida del campo (Informe de la CHF de la CS, DSCS, 29 de mayo de 1940, p. 515).

El proyecto se votó afirmativamente sin mayor discusión. La discusión en la votación en particular fue sobre aspectos específicos del proyecto que no hacían a su esencia sino al funcionamiento de las cooperativas.

Los senadores Haedo¹¹¹ y Echegoyen¹¹² cuestionaron algunos artículos. A los efectos de nuestro estudio es interesante la discusión planteada relativa a la intervención del Estado en las cooperativas. El artículo 24 que refería a los causales de disolución, establecía en el inciso *“f) la intervención estatal para la disolución de las cooperativas”*. En defensa del proyecto, el Senador Augusto C. Bado reiteró lo expresado por Bordaberry en la presentación del proyecto: la excepcionalidad de los apoyos estatales habilitaban a que el Estado interviniera en su contralor e incluso en su disolución. Esto desató un debate que refleja claramente la disputa entre familias ideológicas. La disputa era entre aquellos que estaban de acuerdo con la intervención

111- Eduardo Víctor Haedo (1901-1970), dirigente y legislador del Partido Nacional. Fue diputado, senador y presidente del Consejo Nacional de Gobierno (1961). Durante el Golpe de Estado de Terra fue Ministro de Instrucción Pública.

112- Martín R. Echegoyen (o Etchegoyen) (1891-1974), dirigente y legislador *herrerista* del Partido Nacional, ocupó cargos ejecutivos durante el gobierno de Terra, fue presidente del Consejo Nacional de Gobierno en 1959-1960 y presidió el Consejo de Estado creado por el Golpe de Estado del 27 de junio de 1973.

del Estado, visto la excepcionalidad de la figura cooperativa y los apoyos recibidos, y quienes creía en la inconveniencia de la intervención del Estado en la sociedad civil. Por ejemplo el Senador Echegoyen confesaba sus escrúpulos de dejar librada a la Administración la vida de las sociedades. A su vez Bado argumentó que *“las sociedades cooperativas... han sido creadas para el bien público”*.

Finalmente el artículo 24 se votó con la siguiente fórmula: *“La sociedad podrá disolverse: ... F) A solicitud del Poder Ejecutivo en Consejo de Ministros y a propuesta fundada del Ministerio de Ganadería y Agricultura y por la autoridad judicial correspondiente”* (Artículo 24 de la Ley 10.008); en el entendido que, en tanto sociedades comerciales, en caso que no cumplan con sus obligaciones el P.E. podía pedir la intervención del Poder Judicial

Como mencionamos anteriormente, pasó casi un año antes de que el proyecto fuera considerado por la Cámara de Representantes: recién el 24 de marzo de 1941 se comenzó a tratar el proyecto aprobado en el Senado.

La sesión dio comienzo con el Informe de la Comisión de Fomento de la Producción de la Cámara de Representantes (CFP de la CR). Hacía mención a los fundamentos presentados en el Senado, tanto del miembro proponente Domingo R. Bordaberry como el informante Augusto C. Bado y por ello no se repitieron los antecedentes.

Para la CFP la finalidad del proyecto

...responde simplemente a la idea de organizar las sociedades cooperativas en nuestra campaña, de tal suerte que en nuestro medio rural actúen como la chispa que sea capaz de engendrar un nuevo movimiento, una nueva aspiración, una nueva orientación; que sea algo así como el despertar de nuestras fuerzas rústicas en busca del ansiado camino que las lleve a la prosperidad...

Si el desenvolvimiento de las sociedades cooperativas ha creado una fuerza hasta entonces desconocida en todos los medios en los que se ha implantado, hasta el extremo de calificársele de fenómeno de democratización económica, y reconociendo que esta concepción jurídico -social ha venido en cierto modo a perfeccionar la Idea de democracia, dándole un contenido económico de dinámica realidad... (DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 97).

Sostenía además que la experiencia demuestra que, en la inmensa mayoría de los países del mundo, el desarrollo del sector rural es un problema que no puede quedar librado exclusivamente a la iniciativa privada (DSCR, 24 de marzo de 1941) Por el contrario, argumenta, las cooperativas agrarias podrían contribuir con el desarrollo rural.

"La cooperación agraria, al proporcionar a sus asociados en las mejores condiciones de precio de venta o alquiler, los implementos de trabajo; al almacenar y clasificar sus productos y venderlos sin apremio ni injusto quebranto; al otorgar créditos a sus socios, Librándolos de las garras de la usura; al asegurar su propiedad y su cosecha y al proveerlos de los artículos de subsistencia, en las condiciones de prima y precio más equitativos, aumenta la eficacia producto rural y eleva su

nivel de vida" (cita de Juan José Díaz Arana¹¹³ en el Informe de la Comisión de Fomento de la Producción, DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 98).

La discusión comenzó con la intervención del diputado Brena¹¹⁴, de la Unión Cívica, quien cuestionó que se aprobara un proyecto de ley sobre cooperativas agrarias en la ausencia de una ley general de cooperativas.¹¹⁵ El diputado Brena se preguntaba:

¿Qué razón hay ahora para que la cámara tenga especial urgencia en dar una ley de cooperativas rurales, cuando falta esa ley general que establecería el régimen general de las cooperativas, como un estímulo necesario a la organización de las mismas? (DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 98).

Por otra parte, señalaba el reclamo del Primer Congreso Nacional de la Cooperación de Colonia Suiza para dar marco legal a las cooperativas y que esta legislación tuviera un carácter liberal, en el sentido de escaso intervencionismo estatal. A partir de la intervención de Brena la discusión se centró en el inciso D del Artículo 7° que establecía que quedaba especialmente prohibido

...d) Poner como condición de admisión a la sociedad la vinculación de los aspirantes con organizaciones religiosas, partidos políticos o agrupaciones por nacionalidades y deberá estatutariamente establecerse la prohibición a la institución de efectuar toda propaganda directa o indirecta o accesoria de ideas políticas, religiosas, sociales o de nacionalidades.

De acuerdo al diputado Brena, el espíritu de esta prohibición era "*trasladar el régimen de la laicización que impera en la enseñanza a la economía*" (DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 99); y se preguntaba

¿Qué razón tiene el proyecto de ley para establecer limitaciones de tal naturaleza? ¿Qué razón tiene el proyecto de ley para prohibir que las cooperativas tengan las ideas políticas, religiosas o sociales que sus integrantes crean mejores?

Una cooperativa no es simplemente una empresa; no es simplemente una obra económica; no es simplemente una agrupación de intereses. Es, también, como lo manifestó cuando ocupaba el Ministerio de Industrias el doctor Caviglia, especialista en esta materia, una asociación de ideas. Las cooperativas no están formadas solo por intereses, por instrumentos económicos. Las cooperativas están formadas por hombres, y esos hombres tienen ideales. ¿Qué peligro existe en que las cooperativas en nuestro país, formadas por hombres y por hombres con ideales, estén dinamizadas por esos ideales que son una garantía final de su vitalidad? No hay ninguna razón teórica, por lo menos, pero no hay tampoco ninguna razón práctica (DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 99).

113- Juan José Díaz Arana (1880-1965), dirigente político argentino perteneciente al Partido Demócrata Progresista y presidente del Museo Social, fuertemente vinculado a la temática cooperativa y mutualista

114- Tomás G. Brena (1900-1988), abogado y político perteneciente al social cristianismo. Fue diputado y senador por la Unión Cívica y el Partido Demócrata Cristiano.

115- Una ley general de cooperativas, largamente anhelada y promovida por el movimiento cooperativo nacional, recién se aprueba en octubre de 2008 como la Ley n° 18.407.

En el fondo, la defensa de Brena estaba relacionada con la existencia de una cincuentena de sindicatos agrícolas cristianos.¹¹⁶ Estos sindicatos tenían cooperativas de consumo, colonización, crédito para adquisición de maquinarias, de compra de semillas.

Se ha querido trasladar el laicismo o la neutralidad del Estado a la economía, creyendo que de esta manera la cooperativa ofrece beneficios a todos y no establece limitaciones arbitrarias. Y sin embargo, la experiencia demuestra que la libertad absoluta de las cooperativas en materia religiosa, en materia política y en materia social, favorece este movimiento cooperativo, que, por otra parte, no contraría esas otras organizaciones neutras, que también existen y que hoy se llaman Sociedades de Fomento Rural, que funcionan con ese carácter determinado en casi todos los Departamentos de la República (DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 99).

Fundándose en la autorizada opinión de César Mayo Gutiérrez¹¹⁷, señalaba también algunas otras críticas al proyecto, por ejemplo que no permitía a las cooperativas otorgar créditos al consumo ni actividades de acopio y especulación.

En la defensa de la prohibición de la especulación se puede ver la concepción de la cooperativa de los defensores del proyecto.

La especulación hoy se opera en grandísima escala, en perjuicio evidente del productor, que en definitiva, es el que percibe el precio mínimo, la menor ganancia, y el especulador, nada más que con ponerse entre el exportador y el productor, adquiere grandes ganancias. Y esos grandes capitalistas, que con cualquier nombre, a título de intermediarios, ya sea barraquero, ya sea vendedor de Tablada, etc., tienen grandes capitales, no con la simple comisión ni con la simple consignación con que los hacen, porque no pueden hacerlos (Diputado Ulises Collazo, Partido Nacional por Cerro Largo, DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 100).

El diputado Alonso Montaña, activo participante también en este debate, respondía a Brena argumentando que la prohibición de profesar ideas religiosas, filosóficas o políticas defendía la esencia del cooperativismo y evitaba que se adulteraran sus fines.

Al momento de defender su postura, Brena puso el foco en uno de los centros de nuestro trabajo. Sostenía Brena que tanto la doctrina como la práctica mostraban que es buena la afiliación, es decir la pertenencia de las cooperativas a un determinado movimiento político, filosófico o religioso, esto en el entendido que la cooperativa “...no es una institución pública. Es una institución privada con determinados fines donde los asociados tienen el derecho de limitar la entrada o de admitirlos” (Diputado Brena, DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 102).

116- Los sindicatos agrícolas cristianos tuvieron dos fases de expansión. Una primera etapa, iniciada en 1912, al impulso del P. Damiani y una segunda etapa liderada por el sacerdote salesiano Horacio Meriggi. Para la década de 1940 existían más de 50 sindicatos agrícolas agrupados en tres federaciones regionales y una confederación ([Terra, 1986: 107](#)).

117- César Mayo Gutiérrez (1892-1951), periodista y político del sector batllista del Partido Colorado. Ocupó diversos cargos siendo ministro, senador y diputado por Canelones. En 1923 presenta uno de los primeros proyectos de ley de sociedades cooperativas y en 1931 va a presidir el Iº Congreso Cooperativo realizado en Colonia Suiza.

Por último, intervino en la discusión el diputado Emilio Frugoni quien atacó de frente la postura del diputado Brena. Si bien reconocía que en otras partes del mundo se había optado por la postura de la afiliación y la no neutralidad, y que los partidos socialistas de Bélgica o Gran Bretaña optaron por esta postura, Frugoni adhiere a otra concepción.

...a nosotros nos basta que el cooperativismo tenga su conciencia central, que tenga esa conciencia de que el cooperativismo viene a llenar necesidades hondas de los productores y consumidores; que el cooperativismo tiende a organizar la producción y el consumo sobre bases de equidad suprimiendo intermediarios inútiles, y que el cooperativismo viene a ser, por lo tanto, un elemento que vaya preparando a la sociedad actual para que la producción y el consumo se realicen sobre fundamentos más de acuerdo con las necesidades colectivas y las exigencias generales (Diputado Emilio Frugoni, DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 102).

Avanzó más en la idea de la cooperativa como instrumento en la construcción del socialismo. Los socialistas somos cooperativistas por ser socialistas, vuelvo a repetirlo; porque sabemos que las cooperativas son algo así como una preparación del socialismo sin doctrina, porque va preparando la organización económica para que la transformación socialista que nosotros propiciamos pueda realizarse sin sobresaltos y sin resistencias mayores; y con esto, señor Presidente, nos basta. No necesitamos decirles a las cooperativas que nosotros las constituimos no necesitamos ponerles al frente un letrero de cooperativa socialista. Nos basta con que sean verdaderas cooperativas (Diputado Emilio Frugoni, DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 105).

Respondía a la crítica de la laicización de la economía formulada por Brena

Es que no se trata de tendencias en las cooperativas: se trata, en todo caso, de la tendencia de la ley, porque nosotros queremos que la ley tenga una tendencia neutralista, como deseamos que las leyes sobre enseñanza Pública en el país tengan una tendencia laica, y una tendencia laica es, en cierto modo, la representación perfecta del principio de la neutralidad, que es lo que nos interesa fundamentalmente, para que las cooperativas a igual, en este momento, que las escuelas públicas no puedan quedar embanderadas en beneficio de ninguna ideología determinada o de ninguna filiación política, para que las cooperativas, como las escuelas públicas, sean para todos los que tengan necesidad de cooperar, sean cuales fueren sus convicciones políticas o sus sentimientos religiosos. (Diputado Emilio Frugoni, DSCR, 24 de marzo de 1941, p. 106).

Finalmente, la ley se comenzó a votar en la misma sesión del 24 de marzo y se terminó de votar al día siguiente, sin suscitar demasiado entusiasmo entre los diputados, la mayoría de los artículos fueron aprobados por menos de 30 diputados.

C. El debate de la Ley N° 10.761 de sociedades cooperativas

A diferencia del proyecto de CONAPROLE que concitó un verdadero debate e insumió largas sesiones, e incluso a diferencia del proyecto de cooperativas agrarias, el debate suscitado en ocasión de votarse el proyecto de sociedades cooperativas fue bastante pobre. El proyecto fue presentado por el P.E. y comenzó a ser tratado por el Senado en diciembre de 1944. Ese año se cumplía un siglo de la experiencia de la *Sociedad de los Equitativos Pioneros de Rochdale* y las

cooperativas en Uruguay existían desde hacía más de medio siglo¹¹⁸. La década de 1930 había sido particularmente prolífica en la creación de cooperativas de consumo. Sin embargo, aún no se había aprobado una ley de sociedades cooperativas que diera marco legal a las múltiples experiencias existentes. La propia legislación reconocía la existencia de cooperativas pero no había legislación que contemplara su especial forma jurídica.¹¹⁹

En el marco del centenario de Rochdale y en un contexto económico marcado por la IIª Guerra Mundial las cooperativas podían constituirse como una forma de mejorar el consumo en los sectores populares. En la escasa discusión que provocó el proyecto, así como en su fundamentación se pudo observar la preocupación de los legisladores por precisar la relación entre las cooperativas y el Estado. Para los promotores del proyecto, el Estado debía fomentar el cooperativismo, en cambio los críticos no veían la necesidad de la intervención del Estado en la medida que se trataba de organizaciones privadas. Para ilustrar este debate repasaremos la fundamentación del proyecto así como las escasas discusiones suscitadas.

La discusión del proyecto en el senado se abrió con el Informe de la Comisión de Legislación y Códigos al Senado. Este informe enfatizaba en la ausencia de un marco legal para las cooperativas y la necesidad de generar algunas normas esenciales que abarque a todas las cooperativas excepto las cooperativas agrarias reguladas por la ley 10.008.¹²⁰

Comenzaba señalando los antecedentes del cooperativismo, que para esta comisión era una *“reacción contra la presión económica”* mediante la cual el *“obrero libre, comprador de artículos en el comercio, presionado por el capitalismo que le impone su mercancía y sus precios, es quien crea el cooperativismo de nuestros tiempos”* (DSCS, 18 de diciembre de 1944, 502).

A continuación señala que en casi toda América se habían sancionado las normas jurídicas que amparaban a las sociedades cooperativas, mostrando el retraso de la legislación cooperativa en Uruguay.¹²¹

Para la Comisión el cooperativismo en Hispanoamérica era, a diferencia del europeo, fruto de la *“acción de los hombres de gobierno y no de la presión popular”*. Pero señalaba, sin embargo, que *“se hace presente y necesario en las épocas de crisis”* como la que estaba atravesando

118- Habitualmente se señala como la primera experiencia cooperativa en Uruguay a la “Cooperativa Obrera Tipográfica” (1889). Aparecen también a fines del siglo XIX y comienzos del XX experiencias cooperativas de consumo de los trabajadores del frigorífico *Liebig Extract of Meat & Co.* y de la fábrica “La Unión” de la localidad de Juan Lacaze.

119- Ejemplo de esta contradicción fue la aprobación de la Ley 9.979 que permitía a la Cooperativa de la U.T.E. retener de sus sueldos a los asociados cuando las cooperativas de consumo no contaban con marco legal.

120- Entre otras cosas señala que [Pastori \(1944\)](#) presenta las cooperativas que adoptaron la forma de sociedad anónima y las que adoptaron las formas de sociedades civiles ante la ausencia de la figura jurídica de cooperativa

121- Las primeras regulaciones de las cooperativas aparecen ya durante en el siglo XIX en los códigos de comercio de Argentina y México (Art. 238, cap. VII, del Código de Comercio de 1890). Pero es recién a partir de la década de 1920 que se promulga la mayoría de la legislación específica: Chile (1925), Argentina (1926), Colombia (1931), Brasil (1932), Ecuador (1937), México (1938), Bolivia (1941), Perú (1941) y Venezuela (1942) ([Reyes Lavega, 2013](#)).

nuestro país y era por ello fundamental darle un marco jurídico (DSCS, 18 de diciembre de 1944, 503).

La suba de los alimentos, del vestido, de la casa, obliga al proletariado y al modesto funcionario a buscar sus defensas en el régimen cooperativo y desde ya puede afirmarse sin temor a equivocaciones, que una de las consecuencias en América de la actual guerra será el afianzamiento de las sociedades cooperativas, por lo que hay urgencia en darles una norma legal, no solo en defensa de ellas mismas, sino, lo que es fundamental en defensa de las masas que contribuyen con sus pequeños aportes a formar los grandes capitales con que aquéllas operan (DSCS, 18 de diciembre de 1944, 503).

Luego exponía los antecedentes de los proyectos de legislación cooperativa no aprobados y finalmente los que se aprobaron. También señalaba que el proyecto propuesto es fruto de la acción de las sociedades cooperativas que trabajaron en paralelo para obtener la legislación. La necesidad del marco legal fue manifestada en el 1º Congreso nacional de la Cooperación, realizado en 1931 en Colonia Suiza. En 1942 se celebra el 2º Congreso de la Cooperación donde se aprobó una resolución que modificaba los puntos en los que debía basarse la legislación y que será el fundamento de la presente ley. Entre los aspectos que nos interesa resaltar de las resoluciones aprobadas por este congreso es que al considerarse las cooperativas organizaciones privadas, la actuación del Estado debía estar limitada.

“Declarar que es fundamental en las cooperativas que no persigan un fin público, el carácter privado de las mismas. En consecuencia, la intervención del Estado, quedará limitada en esos casos, a sus funciones de contralor, estímulo y protección” (Resoluciones del 2º Congreso de la Cooperación citado por el Informe de la Comisión de Legislación y Códigos del Senado, DSCS, 18 de diciembre de 1944, 504).

Para esta Comisión la cooperativa se presentaba como una forma de superar los conflictos de la sociedad capitalista

Puede aceptarse con Gide¹²² que la forma cooperativa tiende a la abolición del antiguo duelo entre el vendedor y el comprador (sociedades de distribución de consumo), entre el patrono y el asalariado (sociedad de producción), y entre el prestamista y el prestatario (sociedades de crédito), pero no puede ello convencernos de que el cooperativismo va a suprimir todos los males del capitalismo (DSCS, 18 de diciembre de 1944, 504).

Sin embargo, mostraba gran preocupación por la vigilancia y supervisión de las cooperativas. Uno de los objetivos del proyecto era *“legislar para evitar abusos”* y evitar que *“tomen el disfraz de cooperativa sociedades comerciales”* (DSCS, 18 de diciembre de 1944, 504).

Entre los aspectos que desarrollados está nuevamente la neutralidad política y religiosa que había sido debatida en ocasión de la aprobación de la Ley 10.008 y que en este informe requería un apartado exclusivo y más largo que el resto. Entre los fundamentos esgrimidos para sostener esta

122- Charles Gide (1847-1932), economista francés. Dirigente y uno de los principales teóricos del cooperativismo.

posición se argumentaba a favor de la autonomía de la esfera económica de las otras esferas de la vida social: *“El cooperativismo es un hecho esencialmente económico y con fines evidentemente económicos”*. Como la cooperativa se constituye, gracias al esfuerzo de todos, el Estado debía tomar sus medidas para evitar que se disfrazaran organizaciones con *“fines políticos, religiosos o raciales”* (DSCS, 18 de diciembre de 1944, 505).

El Informe de la Comisión también criticaba fuertemente a las cooperativas que *“más que la lucha contra el intermediario, les interesa la lucha política”*. Para ello tomaba como ejemplo las palabras del diputado comunista Eugenio Gómez quien en la sesión de la Cámara de Representantes del 3 de mayo de 1930, defendió el cooperativismo comprometido con las luchas de la clase obrera y sin vinculación ninguna con el Estado capitalista.

¿Qué finalidad persigue nuestra “Cooperativa 1º de mayo”? Nuestra cooperativa persigue la finalidad de obtener las ventajas en materia de precios, de calidad de productos que puede perseguir otra cooperativa. Pero nuestra finalidad esencial es la de servir el movimiento obrero revolucionario. Cuando hay una huelga tiene la finalidad de servir, por medio de los intereses de la cooperativa, la corriente huelguista: conceder créditos a los huelguistas dentro del capital que esa cooperativa tiene; facilitar a sus asociados huelguistas los medios necesarios para que puedan continuar en lucha contra el patrón (Diputado Eugenio Gómez, DSCR, 3 de mayo de 1930, citado por la Comisión de Legislación y Códigos, DSCS, 18 de diciembre de 1944, p. 506).

Finalmente, presentaba el proyecto de ley. Este era bastante breve, partía de una definición de cooperativa basada en la distribución de los rendimientos a prorrata del trabajo realizado en proporción de las operaciones y desarrollaba cerca de quince artículos. El artículo 1 definía a las cooperativas. Los artículos 2 a 7 desarrollaban los principios de las cooperativas. Entre los artículos 8 y 11 se reglamentaba el funcionamiento y contralor. En los artículos 11 y 12 se establecían las ventajas otorgadas que se reducían a la liberalidad de créditos del BROU y exoneración de algunos aportes en los primeros años. El artículo 13 disponía que los menores pero mayores de 18 años y las mujeres casadas pudieran integrarse sin necesidad de consentimiento. El artículo 14 preveía la posibilidad de constituir entidades de 2º grado. El artículo 15 establecía la prohibición de utilizar la calificación de cooperativa de no ajustarse a la ley. El artículo 16 aclaraba que las cooperativas agrarias continuarán rigiéndose por la Ley 10.008.

Por último, y a manera de conclusión, mostraba cómo la organización cooperativa, aunque no pudiera cambiar la organización de la economía mundial, *“puede aminorar su males más agudos”* y *“aliviar males que son inherentes a los monopolios particulares de la producción y la distribución de consumo, característico de nuestro período industrial”* (DSCS, 18 de diciembre de 1944, p. 507).

Finalizada la presentación del Informe de la Comisión, el senador Forteza, legislador del P. Colorado y opositor al Golpe de Estado de Terra, planteó el problema de la Mutua Militar (creada en 1915) que se organizó como sociedad anónima porque no existía la forma cooperativa y que si deseara modificar los estatutos requeriría una mayoría especial de los accionistas muy difícil

de lograr. Esta situación motivó que se incluyera el artículo 17 que facilitaba a las sociedades anónimas a convertirse en cooperativas con el acuerdo de la mayoría de los asociados.

En el medio se produce una discusión entre Forteza y Echegoyen. Este último argumenta que no le interesa al Estado de dónde procede la cooperativa en tanto cumpla con la legislación. En cambio Forteza argumentaba que el Estado debía propiciar que las sociedades anónimas pudieran adaptarse a la nueva legislación y facilitar la conversión.

Posteriormente se sometió a discusión el artículo 9 sobre el control estatal. Echegoyen planteó su temor a una intromisión de la Inspección General de Hacienda argumentando que esta no tenía la tutela de los intereses particulares sino el cumplimiento de las normas legales y de los estatutos como garantía del interés público. Ledo Arroyo Torres, legislador del sector *batllista* del P. Colorado, argumentó que lo planteado en el proyecto de ley estaba en línea con lo propuesto por el 2º Congreso de la cooperación otorgándole facultades a la Inspección General de Hacienda para controlar la documentación y el régimen financiero. Planteaba también sus dudas en cuanto a que se pudiera llevar adelante el control de manera eficaz dada la cantidad de tareas que tiene, pero prefiere no limitar las atribuciones, “...*máxime cuando el contralor ha sido pedido por las cooperativas*” (DSCS, 18 de diciembre de 1944, p. 512).

Echegoyen cuestionó que se le otorgase el control de los aspectos financieros cuando debía ver simplemente si cumple con las leyes y los estatutos. Propuso una redacción alternativa y también cuestionó la inclusión de la segunda parte del artículo que establecía los requisitos para su puesta en funcionamiento. Al respecto de este último punto, Arroyo Torres argumentaba que se trataba del contralor previo al funcionamiento y durante el funcionamiento de las cooperativas. Finalmente se terminó aprobando la modificación propuesta por Echegoyen que eliminaba la mención al contralor financiero de la Inspección General de Hacienda.

V. A modo de conclusión: posicionamiento de la legislación cooperativa en relación al Estado y al mercado

El atraso relativo de Uruguay en materia de legislación cooperativa y la lógica de su evolución responde a los condicionamientos de la disputa entre las familias ideológicas. La legislación resultante es fruto de acuerdos y transacciones entre ambas familias en distintos momentos de flujo y reflujo de la predominancia de cada uno de los bandos en disputa, y el debate analizado da cuenta de ello.

La primera ley aprobada, aún antes que una norma que contemplara la figura jurídica de cooperativa, es la *Ley 9.526 de creación de CONAPROLE* de 1935.

El contexto en el que se aprueba es el freno del avance del estatismo pero con la necesidad política de hacerse cargo de un problema público como lo era el problema de la leche. El Ministro que presenta el proyecto y la Comisión que lo estudió sostienen que es inevitable que se enfrente el problema como una cuestión de política pública. Se la presenta como una *Régie Coopérative*, como manera de justificar la concesión de un monopolio, concepto que para la época y los sectores que promovían la ley tenía una fuerte carga negativa.

Se aprueba con el voto de sectores que responden a la perspectiva ideológica del liberalismo individualista más moderado que se ven necesitados de justificar la intervención del Estado no deseada pero necesaria. Contraponen la propuesta de solución con la libre concurrencia, el capitalismo y el estatismo, extremos no deseados por los defensores del proyecto. El cooperativismo aparece entonces en una posición intermedia entre el capitalismo y el estatismo.

Va a tener la oposición de los sectores más radicales del *liberalismo individualista* que se oponían a cualquier tipo de monopolio, defendían la iniciativa privada y rechazaban la intervención del Estado en la economía.

También los *republicanos solidaristas*, se van a oponer pero con otros motivos de discrepancia. En este caso el cuestionamiento es a la falta de democracia cooperativa y al aumento del precio de la leche que favorece a los productores, perjudica a los distribuidores y recae sobre el consumidor. Esta oposición fue encabezada por socialistas y comunistas, dada la ausencia en el parlamento del *batllismo* y el nacionalismo independiente que se había abstenido de participar en las elecciones anteriores. La alocución del diputado Frugoni es muy ilustrativa del debate en tanto señala la contradicción de los defensores del proyecto que se habían mostrado partidarios del individualismo capitalista y contrarios a la tendencia estatizante pero en este caso restringen la iniciativa privada e impulsan una organización con intervención del Estado.

El resultado, por tanto, es ecléctico y netamente transaccional. Se trata de una cooperativa con presencia estatal y destinada a un grupo particular de productores que se benefician de una concesión estatal pero a través de una organización privada. La cooperativa y su monopolio se limitan en principio a la ciudad de Montevideo y la organización responde al interés del colectivo de los productores lecheros, de ahí la ubicación en la Figura 4.

En tanto la *Ley 10.008 de Cooperativas Agrarias* se aprobó en 1941. Para esa fecha las cooperativas siguen sin estar contempladas en la legislación uruguaya a pesar de que para esa fecha el Estado uruguayo ya reconocía su existencia.

El contexto ha cambiado en algo respecto de la aprobación de la ley anterior. Sigue siendo predominante la posición de freno al estatismo pero las posturas liberales conservadoras comienzan el retroceso. La ley legislaba sobre las cooperativas para el ámbito agrario justificándose en la situación en que se encontraban la ganadería y la agricultura que no podía quedar librada solamente a la iniciativa privada. Allí se ve la influencia del clivaje entre el campo y la ciudad. La postura liberal conservadora se va a poner del lado del campo y la aprobación de esta ley es una ocasión de demostrarlo. Quienes presentan el proyecto lo hacen considerando que el fomento del cooperativismo es la única solución para la situación en que se encuentra el productor y que la cooperativa era una institución privada para mejorar la eficiencia del capital, evitar los intermediarios y rentabilizar la producción. El mismo Bordaberry en la fundamentación de la ley se manifestaba contrario al capitalismo y proponía a las cooperativas como una forma de poner el capital en común para facilitar las actividades individuales de los asociados.

También va a operar e su aprobación la postura de los defensores del laicismo. Como la cooperativa

se iba a beneficiar con el apoyo del Estado, se le exigía la neutralidad en temas políticos y religiosos. La neutralidad de las cooperativas es defendida como la laicidad de las escuelas. En el fondo subyace la idea de que el mercado es quien puede favorecer o perjudicar a las personas y a los grupos en función de su accionar. Es por esto, que la aprobación de la ley supone una amenaza de muerte a los sindicatos agrícolas cristianos, tal como lo señala el diputado católico. En defensa de la ley se van a agrupar la postura republicano solidarista que está a favor de la laicidad y la postura liberal conservadora que promueve el desarrollo de los productores rurales.

Las cooperativas agrarias serán organizaciones que respondan a la iniciativa privada de un sector de la sociedad los productores rurales, pero que reciben algunos apoyos estatales y por tanto el Estado puede intervenir en su contralor o disolución. Los productores rurales colectivizan en la cooperativa exclusivamente algunas actividades relacionadas a la provisión de insumos y la comercialización, reservando a la iniciativa privada la producción agropecuaria y actúan en un contexto de mercado capitalista relativamente competitivo, por eso la ubicación en la Figura 4.

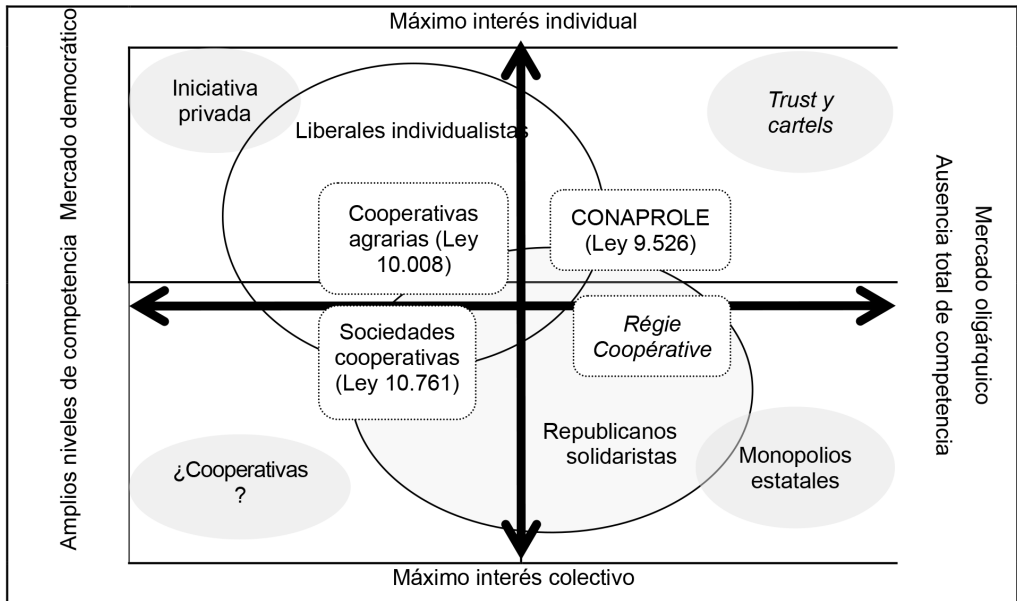
Finalmente, la *Ley 10.761 de Sociedades cooperativas* se aprueba en 1946. Como señalamos, la discusión sobre la misma comenzó en 1944, 100 años después de la creación de la *Sociedad de los Equitativos Pioneros de Rochdale*. Para esa época las cooperativas uruguayas todavía no contaban con un marco legal específico y muchas se debieron constituir como sociedades anónimas, lo que traerá dificultades para su adecuación a la nueva normativa, tal como se muestra en el debate parlamentario.

Se va a aprobar en un contexto de recuperación de posiciones de las posturas estatistas. Luego de una década de predominio político de los liberales conservadores, las posturas republicanas solidaristas van a volver al gobierno y promover distintos tipos de intervención estatal.

En el caso de esta ley, aparece como necesaria, pero no suscita mayores entusiasmos ni genera mucha discusión. Fue pensada fundamentalmente para las cooperativas de consumo, muchas ya existentes, pero abrió el camino para el cooperativismo de producción. Las cooperativas de producción son integrales dado que canalizan la iniciativa individual de cada socio en la producción en común. Tal vez sea por esto que tienen una vocación fuertemente colectiva y de integración. Sin embargo, van a actuar en un mercado con relativa competencia pero una fuerte participación de actores fuertes y grandes. Esta caracterización nos lleva a ubicar a la Ley en el cuadrante inferior izquierdo tal como aparece en la Figura 4.

Como queda reflejado en el análisis, la evolución de la legislación es coherente con la disputa entre las familias ideológicas y resultado de la misma, tal como se puede apreciar en la propuesta de ubicación de los diferentes proyectos debatidos en la Figura 4.

Figura 4. Representación gráfica del mercado determinado, los posicionamientos ideológicos y la legislación cooperativa



Referencias bibliográficas

CAETANO, G., MARTÍ, J.P. y MORAES, M.I. (2016): *Conaprole, la historia*. Eme Editorial, Montevideo.

CAETANO, Gerardo (1993): *La República Conservadora (1916-1929). La " guerra de posiciones "*. Vol. II, Fin de Siglo, Montevideo.

CAETANO, Gerardo (2011): *La república batllista. Ciudadanía, republicanismo y liberalismo en Uruguay (1910-1933)*. Vol. 1, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.

Fernández Sebastián, Javier. (s/f): *Cuestionario simplificado*. Universidad del País Vasco. N°.

GRAMSCI, Antonio (1984): *Cuadernos de la cárcel*. Edición crítica del Instituto Gramsci. A cargo de Valentino Gerratana, Vol. 3, Ediciones Era, México.

JACOB, Raúl (1981): *Uruguay, 1929-1938: Depresión ganadera y desarrollo fabril*. Fundación de Cultura Universitaria, Montevideo.

LIPSET, Seymour M y ROKKAN, Stein (1967): Cleavage structures, party systems and voter alignments: an introduction. En Seymour M Lipset y Stein Rokkan (Eds.): *Party systems and voter alignments*, [1-64], Free Press, New York.

MARTÍ, Juan Pablo (2013): La Cooperativa Nacional de Productores de Leche. Su creación analizada desde las políticas públicas. *América Latina en la Historia Económica*, Vol. 20, [90-113].

MARTÍ, Juan Pablo (2014): La coopérative nationale de producteurs de lait de l'Uruguay: une régime coopérative? *RECMA Revue Internationale de l'Économie Sociale*, 331, [94-106].

PASTORI, Aurelio (1944): *El movimiento cooperativista en el Uruguay* Impresora Uruguaya, Montevideo.

POLANYI, Karl (1957): *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press, Boston.

RAZETO, Luis (1986): *Economía Popular de Solidaridad. Identidad y proyecto en una visión integradora*. Área Pastoral Social de la Conferencia Episcopal de Chile-Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago de Chile.

Reyes Lavega, Sergio (2013): El Derecho Cooperativo Americano en Congreso. Recuperado 23 de setiembre de 2013, <http://www.aciamericas.coop/El-Derecho-Cooperativo-Americano>

TERRA, Juan Pablo (1986): *Proceso y significado del cooperativismo uruguayo*. Arca/CEPAL/EBO, Montevideo.

Fuentes:

Diario de Sesiones de la Cámara de Representantes. Poder Legislativo, Imprenta Nacional, Montevideo.

Diario de Sesiones de la Cámara de Senadores. Poder Legislativo, Imprenta Nacional, Montevideo.

CAPÍTULO 8

AVATARES Y APRENDIZAJES DEL PROGRAMA INCUBADORA DE EXTENSIÓN UNIVERSITARIA

Challenges and learnings of the incubator program of university
extension

Gerardo Sarachu

RESUMEN

Se presentan algunos de los avatares del programa incubadora de emprendimientos asociativos desde la extensión universitaria, desarrollado entre 2006-2016. Se contextualiza el programa en el marco de la configuración de políticas públicas hacia el sector cooperativo, por parte de los gobiernos progresistas. Se analiza la relación con los procesos de desarrollo de la economía social y solidaria en el país, con los cambios en la propia coyuntura universitaria. Se presta especial atención a las estrategias desplegadas por el programa, como la articulación de las funciones universitarias de enseñanza, investigación y extensión. Se identifican los desafíos que implica pasar de un enfoque centrado en los emprendimientos hacia un enfoque que busque la generación de espacios de confluencia, redes asociativas y ambientes compartidos de aprendizajes.

Palabras claves: extensión universitaria, emprendimientos asociativos, educación popular.

ABSTRACT

Challenges of the incubator program of associative enterprises developed through university extension between 2006-2016 are presented. The program was carried out in the context of public policies towards the sector by the progressive governments in the period of operation. The relationship with the development processes of the social and solidarity economy in the country is analysed, taking into account the changes in the university context as well. Special attention is paid to the strategies deployed by the program, to the articulation of the university mission of teaching, research and extension. It identifies the challenges involved in moving from a focus on entrepreneurship to an approach that seeks to generate confluence spaces, associative networks and shared learning environments.

Keywords: university extension, associative enterprises, popular education

RESUMO

Alguns dos avatares do programa de incubadoras de empreendimentos associativos desenvolvida entre 2006-2016 a partir da extensão universitária são apresentados no presente artigo. O programa

é contextualizado no marco da configuração de políticas públicas para o setor cooperativo pelos governos progressistas. Analisa-se a relação com os processos de desenvolvimento da economia social e solidária no país, com mudanças no próprio contexto universitário. Atenção especial é dada às estratégias implantadas pelo programa, como articulação das funções universitárias de ensino, pesquisa e extensão. Identifica os desafios envolvidos na mudança do foco no empreendedorismo para uma abordagem que busca gerar espaços de confluência, redes associativas e ambientes compartilhados de aprendizagem.

Palavras-chave: extensão universitária, empreendimentos associativos, educação popular.

“El resultado del encuentro entre los universitarios (estudiantes, egresados y docentes) y las personas que se asientan en una comunidad (comarca, barrio, fábrica, liceo, localidad rural, etcétera) culminaría productivamente cuando se llegaran a elaborar proyectos o emprendimientos comunes que se instalaran y funcionaran en el espacio social del propio encuentro: para beneficio compartido por todos”. (Pablo V. Carlevaro Intersecciones y uniones de la universidad con la ética Reencuentro, núm. 57, abril, 2010, pp. 8-17, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco México.)

1. Introducción y encuadre

En 2016 se cumplieron diez años del inicio formal de la experiencia piloto aprobada en el 2006: “Programa Incubadora de Emprendimientos económico-asociativos populares”, que la Unidad de Estudios Cooperativos (UEC) impulsó desde el Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio (SCEAM), de la Universidad de la República (UDELAR).

La ocasión resulta propicia, para reflexionar acerca de los aprendizajes que supuso la experiencia, para lo que hoy constituye el Área Sector Cooperativo y de Economía Social y Solidaria del SCEAM, en el contexto de un proceso de reestructura de las políticas de extensión en el conjunto de la universidad.

Los antecedentes del programa se remontan al 2001, cuando un núcleo de estudiantes vinculados al movimiento estudiantil organizados en la Federación de Estudiantes Universitarios del Uruguay (FEUU), con base a sus lineamientos aprobados en 1999 (FEUU 1999), constituyó un grupo de apoyo a la UEC.

Ante la situación de crisis social y productiva que se registraba en el país, dichos estudiantes, junto a algunos docentes y egresados, se preguntaron: ¿Qué puede hacer la universidad para aportar a los colectivos, que buscan mediante la asociación de su esfuerzo, con el de su semejante, resolver sus necesidades y construir alternativas de trabajo asociado?.

Los fundamentos de su accionar, se enraizaban en la concepción del intercambio de saberes, el carácter relacional de la co-construcción de conocimientos y de la elaboración colectiva de alternativas, a partir de los diversos problemas que presenta la realidad y fuertemente inspirados en el legado freiriano.

En artículos anteriores (Sarachu, G 2006 y 2009), se ubicaron los principales cometidos,

123- Este artículo, incorporando nuevos aspectos, retoma en lo sustancial la ponencia inicialmente presentada en el Seminario anual del Comité Académico Procesos Cooperativos y Asociativos (PROCOAS) de la Asociación de Universidades del Grupo Montevideo (AUGM), realizado en Octubre de 2017 en la Universidad de Sao Paulo (USP).

alcances y límites, del programa incubadora en sus diversos momentos y coyunturas, así como sus fundamentos teórico-metodológicos, ético-políticos y técnico-operativos. Se procuró dar cuenta del proceso que implicó su construcción en ese viaje, sin rumbo fijo, desde la extensión universitaria, en busca de la integralidad, intentando comprender lo que sucede y los modos de cómo y con quiénes, es posible transformarlo.

En el presente artículo, se pretende por una parte, ubicar el programa históricamente, compartiendo la periodización histórica que surge del proceso de sistematización. Se trata de recorrer los avatares, puesto que se asumen las dificultades como fuentes de aprendizaje y permiten de alguna forma, recorrer esos sucesos, desde una perspectiva crítica no autocomplaciente.

Alejados del horizonte que reduce los procesos en busca de éxitos y fracasos. Se busca ahondar en los itinerarios recorridos y sus repercusiones en los cambios de estrategias que se fueron produciendo, desde la perspectiva de extensión crítica:

“la extensión universitaria constituye una función que interpela al conjunto del proyecto académico. Se la concibe como un movimiento que ubica a la universidad a servicio de la problematización junto a los sectores subalternos, de diferentes aspectos de la realidad social, desentrañando sus condicionamientos y formas de superación colectiva. En definitiva hacer extensiva la universidad supone crear la posibilidad de realizar conexiones creativas entre lo particular de las problemáticas y sus conexiones universales, entre el conocimiento producido y el conocimiento por producir, sus posibles usos (no necesariamente inmediatos) y su significación social, planteándose el problema de cómo se producen los conocimientos y quiénes son los sujetos de esta producción” (Sarachu, 2009:64)

Dichas reflexiones surgen de un trabajo compartido, en talleres colectivos, entre los integrantes del programa entre los años 2014 y 2015, de la revisión documental y estudio de registros y sistematizaciones¹²⁴ de los procesos desencadenados desde el programa en esta década de trabajo compartido (2006-2016) con diferentes colectivos de personas trabajadoras asociadas, junto a docentes, estudiantes y egresados de la Universidad de la República.

Este proceso fue nutrido mediante los intercambios realizados con otras experiencias que en el marco de la Red ITCP¹²⁵ en Brasil (Cortegoso et al 2016 ITCP-USP, 2013) y del Comité académico PROCOAS-AUGM, junto a universidades de Brasil, Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay se fueron construyendo. La sistematización de las prácticas resultan importantes para contrarrestar la fuerte tendencia ya denunciada por Boaventura de Souza Santos del desperdicio de la experiencia (Santos, 2006), que afecta especialmente a la ciencia moderna en la actualidad y a las entidades como las universidades que se refugian en la “monocultura del saber” evitando

124- A los efectos de profundizar en el alcance, las concepciones y fundamentos de la sistematización, se entienden pertinentes las reflexiones y aportes recopilados por: Cano, A, Migliaro, A y Giambruno, R. (Comp) (2011): Apuntes para la acción: sistematización de experiencias de extensión universitaria, Ed-SCEAM-UDELAR.

125- Incubadoras Tecnológicas de Cooperativas Populares (Ver: Cruz , 2004)

el desarrollo de la “ecología de saberes” (Santos, 2006).

El vínculo entre educación popular y la extensión universitaria, se produce cuando la universidad se asume pública y se dispone al trabajo compartido y al aprendizaje mutuo, con las organizaciones sociales, las cooperativas, comunidades, etc. A su vez, en ese diálogo e intercambio, los procesos colectivos diversos, interpelan y cuestionan a las universidades, ante su actual subordinación a los imperativos del capital que las mismas padecen. Concebir a la universidad como un territorio en disputa y abrir espacios con las entidades de la economía social y solidaria, se constituye como un desafío central.

Los procesos de educación popular desencadenados en los procesos de trabajo y en los programas de extensión, resultan relevantes en tanto generan condiciones para construir esa disputa, sobre el sentido del hacer universitario, calificarla y profundizarla, desde el intercambio de saberes, la mutua interpelación, el reconocimiento recíproco (Vasilachis, 2004).

Se trata de producir algunas rupturas epistemológicas que permitan avanzar hacia formas de co-construcción de conocimientos desde el principio de igualdad esencial:

“Para las nuevas formas de conocer que se proponen, el sujeto que conoce no sólo no puede estar separado del sujeto conocido, sino que es en el proceso de conocimiento en que ambos, identificándose con el otro en aquello que tienen de iguales y que los identifica como hombres o mujeres, incrementan el conocimiento que poseen sobre sí mismos y sobre el otro y aumentan, además, su conocimiento por medio de una construcción cooperativa de la que ambos participan por igual, pero realizando contribuciones diferentes” (Vasilachis, 2004:44)

Es desde esas rupturas que se asume el desafío del intercambio de saberes, desde el respeto a la dignidad de todas las personas participantes en los procesos, cuidando los modos que asume esa relación, evitando las dominaciones y asumiendo responsabilidades compartidas y también diferenciadas.

Los ejes privilegiados en la sistematización, refieren a: a) contexto general del país en la región, cambios institucionales en la Universidad, b) cambios en la extensión universitaria y en el debate sobre integralidad, participación estudiantil, c) ubicación de los procesos colectivos de economía social y solidaria, d) estrategias de intervención con énfasis en propuestas metodológicas para la construcción de viabilidades, articulación de funciones, modalidades de relacionamiento, producción de conocimientos y estrategias formativas desencadenadas.

Estos ejes se abordaron a partir del desarrollo de un proceso de sistematización entre 2014 y 2016, que implicó el desarrollo de una línea del tiempo (de la que se desprende la periodización histórica propuesta), un mapa de actores, análisis de registros individuales y colectivos, revisión de documentos de actuación y 4 talleres colectivos de reflexión.

2. Ubicación histórica y antecedentes

Pensar el programa históricamente, supone un esfuerzo, como se decía anteriormente, por

reconocer sus antecedentes en los fructíferos debates del movimiento estudiantil, atentos a los sucesos que se fueron produciendo en el país y en la región y las movilizaciones sociales que buscaron alternativas para resistir, ante los peores efectos del legado neoliberal y sus tendencias fuertemente instaladas de crecimiento de la desigualdad (PNUD, 1999): precarización del trabajo, infantilización de la pobreza, segregación residencial y educativa.

En ese contexto, del país y la región, el movimiento estudiantil, profundiza su propuesta de extensión universitaria, inspirada en una concepción, que recupera el legado de la universidad latinoamericana y de múltiples prácticas universitarias que se venían impulsando en periodos anteriores:

“Nuestra concepción define a la extensión universitaria como proceso de aprendizaje integral, su papel principal es la formación de individuos críticos. <Este proceso educativo, debe ser generador de alternativas apropiadas, debe facilitar la construcción de soluciones propias a los, problemas de la comunidad, en la interacción de los universitarios con ella. Es por lo tanto anti-asistencialista, en el sentido alienante de una asistencia aislada, y no en el sentido de una asistencia integrada a un proceso de extensión, donde el resultado global debe ser formativo y liberador.> (Primer encuentro estudiantil de extensión universitaria). Esta interacción deberá establecerse en forma bidireccional, promoviendo el intercambio de conocimientos sin reduccionismos. Habrá que comprender el proceso bidireccional ... <como una relación política de igualdad>... “ (FEUU, Declaración sobre extensión de 1999)

Es precisamente en ese periodo histórico, que se propuso la creación de un programa inspirado en las denominadas Incubadoras Tecnológicas de Cooperatias Populares (ITCP) que varias universidades brasileñas¹²⁶ venían promoviendo, como lo expresan Silveira y Isola (2003):

“El proyecto concreto radica en la generación de instrumentos adecuados para la promoción de emprendimientos que se conformen en torno a la cooperación y que sean solidarios entre sí. Promoviendo un espacio económico y político nuevo, basado en la ayuda mutua y en la autogestión. A su vez, se trata de desarrollar un cuerpo docente crítico capaz de dialogar con las necesidades de organización y trabajo de la sociedad, conformando una estrategia educativa liberadora, que permita asumir un rol de mayor compromiso a los profesionales que se formen en este ámbito y del conjunto de la institución universitaria” (2003:49)

En este período 1999-2006, se desarrollaron una serie de iniciativas que buscaban concretar el compromiso de la universidad con los sectores populares, con diversas perspectivas teórico-metodológicas y ético-políticas (Picos, G, 2014). Ante la profundización de la crisis, que tiene su punto fuerte en el 2002, surgieron diferentes expresiones asociativas de trabajadores y trabajadoras “precarios a la deriva”¹²⁷(Sarachu, 2006), que buscaban desarrollar iniciativas para

126- “la primera Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares fue creada en 1995, en la COPPE/UFRJ, el centro de posgrado en ingeniería de la universidad Federa de Rio de Janeiro” (Singer, 2011: 97)

127- La expresión fue retomada del colectivo Precarias a la Deriva (2004), colectivo feminista que lucha contra la precariedad del trabajo femenino, en diversos ámbitos de la vida.

la obtención de algún tipo de ingreso. De esta forma fueron surgiendo múltiples emprendimientos que se pueden agrupar en el heterogéneo campo en disputa, de la economía solidaria (Torrelli y Sarachu, 2012).

Estas prácticas, van reconfigurando el espacio universitario en general y las políticas de extensión en particular. Dicho proceso, fue autodenominado como de “segunda reforma universitaria” en tanto recuperaba el legado del movimiento de reforma universitaria latinoamericano, al decir de el propio rector de ese momento, Arocena (2011):

“El movimiento de la Reforma Universitaria Latinoamericana, desencadenado desde Córdoba en 1918, forjó un ideal propio de nuestro continente, el de una Universidad democráticamente cogobernada, de alto nivel académico y socialmente comprometida. El ideal latinoamericano de Universidad apunta a la democratización del conocimiento. Ello implica luchar contra la desigualdad en tres dimensiones: (i) el acceso a la Educación Superior, tradicionalmente reservado a minorías; (ii) la generación de conocimiento de alto nivel, tradicionalmente concentrada en algunos pocos países “centrales” en desmedro de las “periferias”; (iii) el uso socialmente valioso del conocimiento, tradicionalmente volcado más al servicio de pocos que de muchos. Una noción clave es que cada una de esas tres tareas se realiza mejor cuando se combina con las otras” (Arocena, 2011:9).

Se fueron generando condiciones institucionales propicias, para un impulso de diversos programas de extensión universitaria. Como todo proceso institucional, sintetizaba una cierta correlación de fuerzas sociales, dentro y fuera de la universidad, que implican marchas y contra marchas, avances y estancamientos, que como podrá visualizarse más adelante, muestran los avatares del accionar universitario en sus diversos campos de acción.

Los vaivenes de la reforma universitaria están marcados por las propias dificultades del movimiento estudiantil (Cano, 2009). La universidad no se desarrolla en el aire y los condicionamientos nacionales e internacionales se hacen sentir y las contradicciones y ambigüedades se producen, en el contexto de una universidad pública masificada sin dejar de estar elitizada y fuertemente presionada por la mercantilización de la educación superior y del propio conocimiento en general.

Para que la movilización estudiantil avance en disputar el sentido de hacer, tener, sentir y ser otra universidad, es preciso que las organizaciones sociales la animen, acompañen, exijan, complementen e incentiven. Dicha movilización no ocurrió y las estrategias privilegiadas por las diferentes expresiones del movimiento popular fue la de la negociación e incidencia por lo alto en el elenco político.

Estos aspectos se fueron desencadenando, en el marco de un contexto más amplio, de transformaciones socio-políticas del país. Se fueron priorizando otros espacios de inserción institucional, de co-participación gubernamental, en desmedro de la conexión de las diferentes luchas sociales. La capacidad de lucha y movilización se fue apagando, en la misma medida que el “progresismo” se fue consolidando en su ambigüedad de atender al mismo tiempo, los efectos

más nocivos de la era neoliberal, pero siempre atentos a la agenda impuesta por el capital y sus inversiones que sustentan el crecimiento neodesarrollista (Santos et al, 2013).

3. Periodización histórica del programa y sistematización

Realizar el análisis de una década de experiencia de la incubadora, supuso construir una periodización histórica que ilustra los avatares del programa en cinco grandes períodos. No se trata de periodos estancos, donde una etapa sustituye a la otra. Se producen múltiples superposiciones y contradicciones en la búsqueda de construir un programa desde un colectivo de trabajo. Estos avatares son propios del devenir de la construcción colectiva, condicionados por el marco institucional de la universidad y tratando de disputar el sentido del hacer universitario.

Tabla: síntesis de la sistematización realizada periodo 2006-2016

Periodo	Contexto Nacional	Situación de ESS	Contexto universitario	Estrategias del programa
2006-2008	<p>Inicio de los gobiernos progresista en Uruguay (2005), atención a la emergencia social y la promoción de cooperativas sociales (2006).</p> <p>Crecimiento económico con base a la primarización y el agronegocio.</p>	<p>Momento de expansión de iniciativas surgidas de la crisis 2002.</p> <p>Fortalecimiento de las entidades</p> <p>Crecimiento cuantitativo del sector cooperativo.</p>	<p>Crecimiento presupuestal de la UDELAR.</p> <p>Cambios institucionales y creación de una perspectiva de extensión en diálogo con las organizaciones sociales populares.</p> <p>Rol activo de los centros de estudiantes.</p> <p>Fortalecimiento de la función de extensión.</p>	<p>Experiencia piloto (6 meses)</p> <p>Centrado en los emprendimientos.</p> <p>Incubación por áreas (relacional, productiva y económica y jurídica) y por etapas (pre-incubación, incubación y desincubación)</p> <p>Predominio de los enfoques disciplinarios.</p> <p>Formación en la acción</p>

2008-2010	<p>Consolidación del progresismo</p> <p>Nueva institucionalidad de políticas públicas interinstitucionales</p> <p>Ley general de cooperativas</p> <p>adecuación de ley de cooperativas sociales</p> <p>Creación del INACOOOP</p> <p>Movilización de clasificadores contra la represión y privatización de la gestión de residuos.</p>	<p>Momento de auge del sector cooperativo y de economía social y solidaria, empresas recuperadas y experiencias asociativas en lo urbano y en lo rural.</p> <p>Tendencia al cooperativismo inducido</p> <p>Fuerte dependencia del sector público como empleador único</p> <p>Instalación en la precariedad y limitantes estructurales</p>	<p>Consolidación de las perspectivas críticas de extensión</p> <p>Creación de programas centrales de extensión</p> <p>Realización del Extenso 2009: Congreso iberoamericano Extensión y Sociedad</p>	<p>Definición de estrategia metodológica del programa en la perspectiva de construcción de viabilidades. Consolidación del equipo docente. Procesamiento de las primeras desincubaciones, aprendizajes compartidos</p> <p>Co producción de conocimientos.</p> <p>Necesidad de profundizar en las investigaciones sectoriales y en los encadenamientos.</p>
2010-2012	<p>Persistencia de las desigualdades y dificultades para la distribución de la riqueza.</p> <p>Consolidación del neodesarrollismo</p> <p>Asunción de Mujica como Presidente</p> <p>Apuesta al sector autogestionario</p>	<p>Fuerte dependencia de las políticas públicas.</p> <p>Confusión en las organizaciones sociales</p> <p>Neutralización política de las organizaciones</p> <p>Dificultades de financiamiento.</p> <p>Articulación en FUCVAM del sector autogestionario</p>	<p>Estancamiento del presupuesto universitario</p> <p>Apuesta al desarrollo de prácticas integrales, Espacios de formación Integral y curricularización de la extensión.</p> <p>Red de extensión y creación de unidades de extensión en diversas facultades</p>	<p>Incubadora como Programa Plataforma y Espacio de Formación Integral.</p> <p>Fortalecimiento de la participación estudiantil</p> <p>Flexibilización metodologica</p> <p>Investigación a partir de las intervenciones</p> <p>Estrategia de formación intercooperativa., Mesa intercooperativa de Canelones</p>

2012-2014	<p>Puesta en funcionamiento del FONDES.</p> <p>Nuevo plan de gestión de residuos e implementación de Ley de envases en Montevideo.</p> <p>Debate sobre Ley General de residuos</p>	<p>Espacio de articulación de la autogestión en el PIT-CNT.</p> <p>Creación del centro de documentación y formación en procesos autogestionarios</p> <p>Movilización en defensa del FONDES y Compras públicas para la ESS</p>	<p>Desgaste del pro</p> <p>Fragilidad institucional de la extensión y proceso de reestructura del SCEAM</p> <p>Estancamiento de la institucionalización de la extensión en los servicios.</p> <p>Debate del nuevo rectorado y desestructuración de las políticas centrales de extensión</p>	<p>Desarrollo de investigaciones</p> <p>Revisión metodológica: de un enfoque centrado en emprendimientos al trabajo en redes y articulaciones. Trabajo por proyectos, intervenciones breves, intercooperación, desarrollo territorial y encadenamientos.</p> <p>De la construcción de viabilidades a la sostenibilidad plural.</p> <p>Espacio de formación abierta</p>
2015-2016	<p>Descaracterización y partición del FONDES</p> <p>Sistema Nacional de competitividad con énfasis en las PYMES y el desarrollo empresarial</p> <p>Anteproyectos de ley hacia la ESS.</p>	<p>Encuentro de economía de los trabajadores. Fortalecimiento de la articulación de las entidades y plataforma de unificación</p> <p>Redes de consumo y procesos de autorganización</p>	<p>Estancamiento de a extensión y predominio del academicismo.</p> <p>Desestructuración de las relaciones de la universidad con las organizaciones sociales populares</p> <p>Proceso de reestructura del SCEAM impuesta</p>	<p>Cierre del programa incubadora.</p> <p>Ampliación de la agenda mediante otras estrategias de abordaje</p> <p>Consideración del ciclo completo: producción, distribución y consumo.</p> <p>Conformación de núcleos de estudio e intervención.</p> <p>Centralidad en la formación y la enseñanza. Aportes a los ámbitos de articulación y trabajo en red.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en los registros del programa y los talleres de sistematización realizados en 2014-2015

3.1. La institucionalización del progresismo: creación y puesta en marcha en el SCEAM del Programa Incubadora como programa piloto (2006-2008).

El primer período (2006-2008), hace a lo que se denomina como la experiencia piloto, momento en que emerge el programa y se produce su integración en la institucionalidad de la extensión como programa central desde el SCEAM.

El momento inicial coincide con los primeros años del gobierno progresista a nivel nacional, que supuso una mejora relativa del presupuesto universitario en diferentes aspectos. Paralelamente ese primer gobierno progresista, desarrolló el denominado Plan de emergencia social impulsado desde el recién creado, Ministerio de Desarrollo Social (MIDES). Dicho ministerio llevó adelante una serie de políticas, que tienen como uno de sus componentes, la creación de emprendimientos e iniciativas económicas para los sectores populares, que dan lugar a la creación en el 2006, de la ley de cooperativas sociales posteriormente integrada a la Ley general de cooperativas aprobada en el 2008.

Un temor inicial, marca los inicios del programa incubadora. Dicho temor se refería a la posibilidad, de que la institucionalidad, subordinara al incipiente programa a su lógica, con demandas en cascada de <pobres cooperativas para pobres>. En ese momento, ya se visualizaba al enfoque reduccionista de las denominadas cooperativas sociales, que quedaron subordinadas al conjunto de políticas de combate a la pobreza, bajo los lineamientos auspiciados por el Banco Mundial, que están presentes en el conjunto de políticas y programas que se desarrollaron también en la región (Zibechi, 2010).

Luego de varios debates internos y con algunas organizaciones de referencia, se decide iniciar algunos procesos de incubación. Se atienden especialmente emprendimientos, a través de dos vías: la coordinación interinstitucional (en especial con el MIDES y la Intendencia de Montevideo) y los acuerdos con las organizaciones del sector (en especial la Federación de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua- FUCVAM- y la Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay -FCPU).

Se esperaba una activa participación de estas federaciones, para el desarrollo de un programa conjunto, pero no fue tal. Primaron siempre demandas puntuales, en desmedro de un acuerdo estratégico entre la universidad y dichas organizaciones. Los cambios de orientación de estas entidades, junto al hecho de que las mismas tendían a privilegiar la atención de frentes de urgencia, no permitieron generar otro modo de relacionamiento, con una mirada que permitiera integrar acciones de corto, mediano y largo plazo.

El equipo base del programa, en su origen, se organizaba centrado en el aporte de las áreas, con fuertes improntas disciplinares: área relacional (Trabajo social, Psicología, Sociología, Comunicación, Educación), área productiva (Ingenierías, Arquitectura, Agronomía, Ciencias) y área económico-contable (Economía, Contabilidad y Administración). En cada intervención, se trataban de combinar estos aportes, con los provenientes del área socio-jurídica que se consideraban transversales al conjunto de las intervenciones.

Las primeras iniciativas provenientes de la FCPU fueron tres emprendimientos: COLASE¹²⁸,

128- Cooperativa de Trabajadores La Serana, (COLASE) fábrica recuperada por los trabajadores en la Ciudad de Minas dedicada a la producción de chacinados y fiambres.

Molinos Santa Rosa¹²⁹ y URUVEN¹³⁰. Por el lado de FUCVAM, se reciben algunas iniciativas vinculadas a los acuerdos que la federación tenía con el MIDES y sus programas sociales, que había originado diversas cooperativas o grupos pre-cooperativos de generación de trabajo e ingresos¹³¹. Por parte del MIDES, se recibió el planteo de atender una cooperativas social emergente de un proceso de formación con el Instituto de Empleo y Formación Profesional del MTSS, con trabajadores de la construcción y que querían construir una cooperativa de servicios de mantenimiento integral (la futura COOMI). Por parte de la intendencia en especial a partir del Departamento de Desarrollo Económico se destacan diferentes iniciativas que se venían desarrollando en los Centros de Desarrollo Local de (Casavalle y Carrasco Norte)¹³².

El énfasis central del programa, se colocaba en la búsqueda de respuestas a los problemas presentados por los emprendimientos. La prioridad era esa relación directa con los emprendimientos, sin mayores preocupaciones respecto a la inserción estudiantil y el desarrollo de la investigación y la enseñanza.

Un denominador común del período, fue cierta rigidez metodológica, que posteriormente sería modificada, e implicaba el predominio de respuestas a partir de la conformación en áreas disciplinarias, que organizaban en ese momento al programa, en acuerdos formalizados de trabajo que muchas veces implicaba que los emprendimientos se adaptaran a los requerimientos que el programa establecía sin mayor disposición a experimentar el sentido inverso; es decir, la necesidad de adecuar el programa a los requerimientos del medio.

3.2. Años fermentales (2008-2010): construyendo viabilidades.

Un segundo período del programa, se caracteriza por el trabajo estrecho con los emprendimientos y sus organizaciones, procurando construir el abordaje interdisciplinario, se podría definir como el momento de consolidación del programa, que transita desde la extensión hacia la búsqueda de la integralidad.

Las orientaciones hacia la extensión fueron: la generalización de las prácticas integrales en los diversos servicios universitarios, la curricularización de la extensión y el desarrollo de programas plataforma. Fue en ese sentido, que el programa se constituye, en un espacio de formación integral, un programa plataforma, desde la cual se impulsan e integran los aportes de diversos servicios universitarios.

129- Se trata de la Cooperativa de trabajadores que recuperaron el Molino para la producción de harinas de Trigo y otros cereales en la localidad de Santa Rosa del Departamento de Canelones.

130- Curtiembre cooperativa que fue uno de los tres emprendimientos apoyados por el convenio de cooperación productiva Uruguay-Venezuela, junto a la empresa autogestionaria de producción de envases de vidrio (ENVIDRIO) y la emblemática fábrica de neumáticos FUNSA.

131- Inicialmente se tomó contacto con una cooperativa de mantenimiento de espacios públicos, un colectivo de producción de detergentes y una huerta cooperativa. Finalmente se valoró que no existían condiciones para desencadenar el programa con esos colectivos.

132- Ver: <http://www.montevideo.gub.uy/empresas/centro-de-desarrollo-local>

Se consolida una nueva institucionalidad de las políticas sociales en el país. En varios ministerios se apela a la promoción del cooperativismo y la asociatividad, como requisito para acceder a diferentes recursos. Paralelamente, a nivel del sector asociativo, se aprueba en el 2008 la Ley general de Cooperativas, creación del Instituto Nacional de Cooperativismo como órgano de promoción del sector asociativo, que constituye un marco normativo que procuraba integrar y proyectar una promoción del conjunto del sector cooperativo y de economía social y solidaria, ante la dispersión que hasta ese momento reinaba en el campo.

A nivel del desarrollo de la extensión universitaria, el 2009 marca un hito importante: la realización del X Congreso Iberoamericano de Extensión: Extensión y sociedad, Extenso 2009 realizado del 5 al 9 de octubre en la ciudad de Montevideo, con más de 2000 participantes, estudiantes y docentes latinoamericanos, junto a la importante participación de organizaciones y movimientos sociales de diferentes países de América Latina, establece una clara línea de acción para la extensión:

“Es necesaria una democratización radical del acceso a la educación superior y nos afiliamos a consolidar la lucha por una enseñanza superior concebida como un bien público y que debe ser garantizada por los Estados para toda la población a lo largo de toda la vida...Queremos una formación universitaria inclusiva, integral, democrática, liberadora, basada en la reflexión ético-crítica de las relaciones de poder-saber, vinculada a los requerimientos y necesidades de nuestros pueblos y sus circunstancias y promotora de ciudadanas y ciudadanos libres, solidarios y comprometidos con la transformación social y la vigencia plena de los derechos humanos” (Extenso, 2009:212).

La incubadora, se concibe como uno de esos espacios de democratización, junto a las iniciativas populares. En cuanto a los procesos de incubación se trabajaba en esos momentos, como una construcción por etapas: preincubación-incubación-postincubación o des-incubación.

Se entendía pertinente en una primera etapa desarrollar un mayor rigor diagnóstico que exigía profundizar la investigación sectorial y de encadenamientos, límites y posibilidades de la inserción social, económica y productiva de los emprendimientos.

En la segunda etapa a partir de acuerdos con base a los problemas identificados, se trataba de dilucidar las alternativas a generar, los proyectos a construir, los productos y procesos que permitieran superar las restricciones y estimular las potencialidades.

Finalmente, a partir de acuerdos y evaluaciones compartidos, se transitaría a una etapa inicialmente denominada de des-incubación pero que en la práctica supuso recrear el vínculo con aquellos emprendimientos que se consideraba habían cumplido un ciclo o los propios equipos universitarios entendían que se había agotado su capacidad de aportes.

Esta última etapa se fue conceptualizando posteriormente, como pos-incubación, entendiendo que se podrían desplegar aportes de los emprendimientos que habían desarrollado cierta trayectoria, hacia otros que se iniciaban o estaban enfrentando algunas dificultades. Los

aportes a la enseñanza por parte de los trabajadores asociados, habilitaron interesantes trabajos compartidos con docentes y estudiantes.

Entre las prácticas que en ese periodo se destacan, se pueden mencionar: la co-elaboración de proyectos socio-productivos, los intercambios en aula por parte de los emprendimientos, el co-diseño de tecnologías apropiadas, las visitas guiadas y el intercambio entre emprendimientos. Cuestiones que posteriormente, dieron lugar a la iniciativa de la incubadora denominada: “espacio de formación abierta” desarrollada en el período 2012 a 2014.

Se van complejizando los procesos en que se inserta el programa, en tanto se produce una cierta división del trabajo entre las organizaciones y los organismos públicos de fomento y desarrollo. El programa asume procesos que están profundamente instalados en la precariedad, y que las demás instituciones no quieren o no pueden asumir. Este hecho exigió a su vez de la incubadora el desarrollo de estudios, investigaciones y sistematizaciones de dichas condiciones. Se generan nuevas articulaciones con otros programas de extensión entre los que se destacan: El Centro de Formación Popular Bella Unión (creado en 2008) y el Programa Integral Metropolitano (PIM), que es gestado en forma conjunta por las tres sectoriales (Investigación, enseñanza y extensión) y se constituye en un programa plataforma importante para el trabajo en la zona este de Montevideo y su área metropolitana.

De esas coordinaciones, surge el trabajo en el proyecto ITACUMBÚ¹³³ en Bella Unión y el trabajo con el colectivo de clasificadores que desempeñaba su labor en la Usina de Disposición final¹³⁴ en la zona donde opera el PIM. Ambos emprendimientos constituyeron fuentes de aprendizajes que evidenciaban al mismo tiempo las posibilidades y dificultades de un programa centrado en los emprendimientos, la necesidad de construir alianzas fuertes con otras organizaciones que permitan sostener los procesos desencadenados y la importancia de estudiar con mayor profundidad las condiciones de partida, las determinantes estructurales y coyunturales que afectan el accionar de los mismos. Parte de esos aprendizajes se exponen en los trabajos sobre Itacumbú (Riet Correa y Soria, 2009) y sobre la experiencia con los clasificadores de residuos urbanos sólidos (Sarachu y Texeira, 2014).

La complejidad y multidimensionalidad de los procesos en que se va implicando el programa, exigen potenciar la creatividad procurando estrategias de trabajo que amplían las áreas inicialmente consideradas, que superan la visión etapista del programa. Supone adaptaciones a la realidad de

133- Se trataba de un predio de Colonización asignado a un colectivo de aspirantes a tierra del sindicato UTAA, en Bella Unión. Cortadores de caña que asumieron un proyecto de lechería y tambo, formulado por el propio Instituto. Como era de suponer, dicho colectivo fue expuesto a enormes limitaciones, condicionantes y sin experiencia en ese tipo de producción.

134- El trabajo en la Usina 5 de el servicio de disposición final de residuos de la Intendencia de Montevideo, surgió de una demanda del MIDES para la formación de una cooperativa de clasificadores Finalmente se conforma la Cooperativa Felipe Cardozo, y se realizó un trabajo hacia la proyección y sostenibilidad entre el 2008 y 2011, de la misma. Las ambigüedades en las políticas de gestión de los residuos y la propia dinámica existente en dicho espacio fueron determinando sucesivos cambios de estrategia que son relatados en la publicación mencionada (Sarachu y Texeira, 2014)

diferente intensidad y profundidad. Es un momento de muchas contradicciones y conflictos y de mucha productividad de los equipos de trabajo, que se comienzan a flexibilizar evitando algunas de las rigideces presentes en los períodos anteriores. Se despliegan diversos procesos de extensión con grupos y colectivos de diferente composición social y productiva: proyecto amarantos¹³⁵, sindicato de la Foemya¹³⁶ y proyecto CTEPA¹³⁷, núcleos de clasificadores¹³⁸, call center: LMV, COTRAMEC¹³⁹, proyecto COPIMA¹⁴⁰

Esta fase se termina con la des-incubación en el paraninfo, de dos procesos incubados como fueron los de COOMI y COFAPRO, que implica un cierre de una forma de trabajo, de un ciclo de la incubación iniciado en 2006 (en Dialogo, N°7, año 2, 2010). En el mismo año se culmina una etapa de trabajo con URUVEN ante la concreción del proyecto que implicó la compra de una nueva planta física y su relocalización.

Cuando en esos momentos se debatía en relación con la des-incubación, se tenía muy presente la necesidad de no eternizar las intervenciones, propiciar la reflexión de los participantes sobre los aportes efectivos de ambas partes involucradas en los procesos:

“Un aprendizaje del equipo se refiere a la búsqueda de la autonomía que se produce en relación. Se trabaja para lograr la desincubación. Se concibe a la desincubación como una etapa que debe ser pensada y vivida. No es un final del viaje al que se llega por agotamiento, desgaste o interrupción abrupta, sino que es resultante de un trabajo compartido con el emprendimiento, por lo que la misma se hace posible en tanto es buscada intencionalmente. También interesa señalar que la desincubación no implica que el emprendimiento llegó a la viabilidad como si esta fuera un resultado. Desde la conceptualización explicitada lo que se construye es un camino, y la desincubación no asegura la viabilidad sino que señala un rumbo hacia donde

135- Grupo de vecinos de Costa de Oro que a partir del cultivo del amaranto se propusieron pasar de la pequeña escala a la conformación de una red de producción, distribución y consumo basados en la economía solidaria y el intercambio de saberes. Ver: “ En redando siembras: una experiencia de construcción de relaciones” Riet Correa, J.E. (2010)

136- Federación de Obreros y Empleados Molineros y Afines, a partir de sucesivos conflictos en la rama de fideería, el sindicato se propone la creación de un emprendimiento autogestionario.

137- Cooperativa de Trabajadores Emprendimiento Popular Autogestionario (CTEPA) surgida de la FOEMYA.

138- Se conforma a partir del trabajo en la usina de disposición final un núcleo de estudio sobre la gestión de los residuos sólidos urbanos y la participación de los clasificadores, al tiempo que se asumía el trabajo con otros núcleos de clasificadores en procesos colectivos en cooperación con el sindicato Unión de Clasificadores de Residuos Urbanos Sólidos. Se inicia entonces el trabajo en la Usina de Valorización de Residuos (UNIVAR) donde confluían tres cooperativas o grupos precooperativos a saber: COCLAM, Ahora se Puede y La Lucha.

139- Cooperativa de Trabajadores Metalúrgicos, que surgía del cierre de una industria orientada a la producción de Cerraduras y Herrajes

140- Empresa recuperada por sus trabajadores orientada a la producción de fibra de polyester, ubicada en la localidad de San José y que en años posteriores participó de una propuesta de creación de la denominada red bi-nacional del PET, junto al movimiento de economía solidaria de Rio Grande del Sur y el Movimiento Nacional de Catadores de Reciclables de Brasil y la Unión de Clasificadores de residuos urbanos sólidos de Uruguay.

orientar la acción, donde esas viabilidades puedan ser procuradas, halladas, procesadas y siempre ampliadas” (Assandri et al, 2011:70).

Las reflexiones desencadenadas a partir de los primeros procesos de desincubación, motivó una importante reflexión metodológica acerca del proceso de construcción de viabilidades en la que se fundamenta el programa (Assandri et al, 2010). Las ideas fuerza que estructuran las estrategias metodológicas implicaban un proceso de concreción de respaldos (Social, económico y político), de compatibilizar tiempos y espacios (las urgencias de los emprendimientos, los tiempos sociales, los políticos, los tiempos burocráticos, etc..) y de establecer algunas rupturas que el trabajo autogestionario requiere: ruptura con la cultura asalariada y de la dependencia, ruptura con la propiedad limitada, con la apropiación individual de las riquezas, con la concentración de la información y del poder de decisión. Rupturas que implican importantes desafíos para la autogestión como se establece en otros artículos (Sarachu, 2012, Sarachu 2013).

Son esos respaldos y rupturas las que permiten producir colectivamente la articulación, confluencia e intersección de componentes en el proyecto y modelo organizativo del emprendimiento. Los componentes de la viabilidad: relacional, económico-productivo y el económico-financiero y contable se deben colocar al servicio de la concreción del proyecto social y productivo. Dicho proyecto surgirá de la combinación de los diferentes componentes, en el entendido de que la viabilidad no está dada de una vez y para siempre y requiere la atención permanente a la complementación y simultaneidad de los diferentes aspectos.

3.3. Una etapa de transición (2010-2012): entre el estancamiento y la ampliación de estrategias de trabajo con los procesos colectivos incubados.

La constatación permanente y cotidiana de que los emprendimientos autogestionarios presentan condicionantes estructurales, resultaban más evidentes, destacándose especialmente las dificultades de acceso al crédito y a la comercialización en los diferentes mercados. Son variados los intentos de las organizaciones sociales para elaborar espacio de articulación entre las mismas y generar propuestas de incidencia ante los organismos correspondientes. Es a partir de esas búsquedas, que la FUCVAM en el marco de cumplir sus 40 años, convoca a un espacio de articulación a la FCPU, ANERT, a la Coordinadora de Economía Solidaria del Uruguay y emprendimientos autogestionarios, a la Universidad; denominado: autorganizados para la transformación social, conformando la Mesa por la Autogestión y Construcción Colectiva (MEPACC; 2010 y 2011).

Dicho espacio se constituyó en una usina de ideas para avanzar en una perspectiva de dinamizar socialmente el tema de la autogestión y disputar políticas públicas específicas, generando paralelamente espacios de reflexión y formación sobre los avatares de la autogestión en el país, una reflexión sobre dicho proceso de articulación se puede encontrar en el trabajo de Caffaro et

al (2011). Será en el próximo período, que estas acciones se desencadenen en otros espacios de articulación, junto al movimiento sindical y su expresión en el PIT-CNT.

Este tercer período, se refiere a uno de los momentos de crisis del programa. Se visualiza por parte del colectivo, algunas de las limitantes para el desarrollo de la extensión, cierta inadecuación de los objetivos con la nueva realidad del país y de la propia universidad.

En esta etapa se produjeron cambios en los objetivos del programa que se fue transformando en un programa de formación de estudiantes. Se empezó a visualizar también que no se podía trabajar con el emprendimiento aislado, tenía que estar vinculado con un sector, o con un territorio o con una cadena económica. Que la construcción de viabilidades exigía no reducirla al análisis de una unidad productiva, entendiendo que en la intercooperación y los encadenamientos se ampliaban las posibilidades de dicha construcción.

El objetivo general del programa incubadora pasó a ser el de contribuir en el marco del modelo de Universidad latinoamericana, a la consolidación y desarrollo de emprendimientos económicos populares autogestionarios, generando, combinando y potenciando saberes populares y universitarios.

Se visualizan los límites estructurales que muchos de los emprendimientos cooperativos con los que se trabajaba tenían y que hacían a su tipo de inserción en la cadena económica. Esto resultó claro en el sector de clasificadores de residuos urbanos sólidos, pero también en proceso colectivos de los trabajadores que accedieron a la tierra desencadenados en Bella Unión. Se entiende pertinente incorporar fuertemente la investigación tanto de lo sectorial como de los complejos socio-productivos.

A nivel nacional desde el Ministerio de Desarrollo Social se seguían promoviendo cooperativas sociales, una figura inicialmente de transición hacia las cooperativas de trabajo, que no logró consolidarse como puente o figura de transición hacia la conformación de cooperativas de trabajo y agudizó su dependencia de la política pública, más en la lógica del empleo protegido que del fomento y desarrollo cooperativo autónomo.

La incubadora amplía su accionar a procesos colectivos que no necesariamente eran cooperativos, pero que implicaban propuestas de economía social y solidaria. El potencial del programa se vinculaba entonces, al repensar estrategias de creación de valor a partir de procesos industriales y de servicios interconectados en redes socio-productivas-territoriales y comunicacionales. Ejemplos de este nuevo enfoque fueron: un proceso de trabajo con discapacitados visuales, que llevaban adelante un proyecto de call center en el marco de una política pública; un trabajo de una red de vecinos que promovían el cultivo de amaranto, interesados en ampliar sus vínculos y desarrollar experiencias de ciclo completo entre productores y consumidores.

Esta realidad del programa y la experiencia antecedente con cooperativas sociales; permitió la reflexión, acerca de que el trabajo con estas entidades, debería ser en asociación con otros programas y en clave territorial. Que el potencial del programa, era el de repensar estrategias de

creación de valor a partir de procesos industriales interconectados en redes socio-productivas-territoriales y comunicacionales.

Como podrá visualizarse, el programa estaba en un momento en que una estructura caía, pero otra no terminaba de nacer. Momentos de importante confusión entre los participantes e integrantes del programa. El desarrollo de las reflexiones sobre la importancia del enfoque intersectorial y territorial, se encontró con las dificultades del perfil de emprendimientos, fuertemente instalados en la precariedad del día a día y sin capacidad de proyección que ambos enfoques requieren. Las limitaciones de pensar el mediano y largo plazo y la prospectiva pasan a ser determinantes.

El programa se encontró con estas dificultades de instalación en la precariedad, para trabajar estas perspectivas en clave territorial y de encadenamientos, tanto en el Parque Tecnológico Canario (PTC), como en el sector metalúrgico y su mesa de emprendimientos autogestionarios que se reunían en el sindicato de la Unión de Trabajadores Metalúrgicos y Ramas Afines (UNTMRA).

Retomando el trabajo realizado por Canelones Cooperativo (Arbulo, D. 2010), desde el programa junto a uno de los emprendimientos que se localizó en el Parque Tecnológico Canario, como fue la fideería Cooperativa de Trabajadores del Emprendimiento Popular Alimentario (CTEPA), se reactivó la mesa intercooperativa de Canelones, que durante ese período sostuvo una amplia participación de entidades diversas del departamento y algunas iniciativas conjuntas como fueron las iniciativas del frigorífico cooperativo de Las Piedras (COOTAB) y su posible recuperación de la planta de Pando y la iniciativa de recuperación de la papelera y cartonera Pando (COPACAP), cooperativa textil (COPITEX), cooperativa de producción de alimentos (AGAPE). También se asume en este período un trabajo con la cooperativa social de mantenimiento y desarrollo de áreas verdes que trabajaba para la Comuna Canaria (Cooperativa CEMPAN), en la generación de propuestas para la ampliación de su autonomía.

El balance de este período de transición implicó cambios en el equipo que quedó reducido y que no pudo recomponer su accionar en forma colectiva, durante un periodo de estancamiento. El procesar todas estas modificaciones en el marco de un proceso de reestructura de conjunto del Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio, implicó un importante desgaste para los participantes y costos personales y colectivos que explican el estancamiento que se produjo en el programa y un cierto cansancio generalizado, en virtud de que muchos de los emprendimientos con los que se venía trabajando estaban a la espera de financiamiento y/o encontraban enormes dificultades para arribar a su punto de equilibrio que les permitiera el desarrollo de sus proyectos sociales y productivos.

No obstante en lo relativo a las estrategias formativas se realiza un ciclo denominado: “formación intercooperativa”, que con la conformación de un equipo mixto de trabajadores asociados y universitarios se realizaba formación en cooperación y economía social y solidaria en diferentes puntos del departamento de Canelones (Tapia, Las Piedras y Costa de Oro), Dicho ciclo se concretó con apoyos interinstitucionales de la Comuna Canaria y del INACOOOP. Esa estrategia formativa posibilitó el fortalecimiento de que algunos de los emprendimientos con los que se

había desarrollado la incubación se asumieran como formadores transmitiendo y problematizando su experiencia junto a otros grupos que querían conformar cooperativas. El trabajo conjunto con algunos docentes del programa evidenció la potencialidad de esta propuesta y es otro de los antecedentes de la generación del “espacio de formación abierta” que la incubadora desarrollará en el próximo período que se considera a continuación.

3.4.Era FONDES (2012-2014): entre la dinamización de la autogestión y la fragilidad de su institucionalización.

El cuarto período identificado, fue marcado por la creación y puesta en marcha del Fondo Nacional de Desarrollo (FONDES) y ubica los avatares del programa, relativos al proceso de subordinación en el marco de políticas públicas y las dificultades para sostener y profundizar en la perspectiva universitaria, ante la complejización del campo de la economía social y solidaria. Refiere también a las dificultades de pasar de un enfoque centrado en los emprendimientos a otro en el que se integre con mayor densidad la perspectiva territorial y de redes socio-productivas y comunicacionales y encadenamientos sectoriales e intersectoriales.

El Fondo de Desarrollo (FONDES), que fuera mencionado anteriormente, fue creado mediante la aprobación de un decreto presidencial de José Mujica a fines del 2011, se puso operativo recién en el 2012. Es importante precisar, que, dicho decreto presidencia fue posterior a la Ley que modifica a fines del 2010, la carta orgánica del Banco República habilitando la disposición de sus utilidades para financiar proyectos de interés nacional. Desde el programa pasa a tener centralidad la elaboración participativa de proyectos.

A partir del 2012 el trabajo junto a los emprendimientos autogestionarios se orientó definitivamente a la elaboración de proyectos que pudieran presentarse para su financiamiento y a la implementación de acciones fuertemente marcadas por esa posibilidad. Se comparte con Guerra (2013), que la impronta del presidente fue determinante, signando el debate acerca de la autogestión en ese período y con consecuencias importantes para la construcción de políticas públicas y para la instalación del debate acerca del trabajo autogestionado y su sostenibilidad:

“Nunca antes el país había escuchado desde la voz de uno de sus principales líderes políticos, tantas referencias al ideal autogestionario, como sucede a partir del ascenso político de José Mujica. Ya en plena campaña electoral... recorriendo una experiencia en Argentina, les manifiesta a los trabajadores que <el poder esta en autogestionarse, la única liberación posible es ser responsable de este desafío, de tener esta empresa y defenderla, darse cuenta que hay que trabajar el doble y que el capital tiene que salir del ahorro de nuestra pobreza>” (Guerra, 2013: 14)

Este fondo de desarrollo incluía, financiamientos de proyectos de inversión, fondo de asistencia técnica, fondos de garantía entre otras posibilidades a partir de un porcentaje variable de las utilidades generadas por el Banco República (BROU) y presentaba una institucionalidad muy débil en tanto dependía casi exclusivamente de la voluntad del presidente y contaba con un

equipo mínimo de técnicos y una junta directiva que era la que aprobaba los proyectos, integrada por la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, el Ministerio de Industria y Energía y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Los primeros emprendimientos aprobados tenían que ver con proyectos emblemáticos de las empresas recuperadas por los trabajadores: FUNSA, URUVEN Y ENVIDRIO. Los tres proyectos que habían sido al inicio del gobierno, fuertemente apoyados por el gobierno Venezolano y habían apostado a la autogestión y requerían de una inyección financiera para su consolidación y proyección, luego de largos procesos de lucha y resistencia.

Los espacios de articulación multiactorales, del sector cooperativo y del movimiento sindical venían discutiendo y proponiendo acciones tendientes a la generación de un banco para el desarrollo, que mediante estrategias específicas de financiamiento a emprendimientos llevados adelante por la participación efectiva de trabajadores y trabajadoras, pudieran superar una de las principales restricciones que tienen que ver con el acceso al financiamiento. Estas tentativas se precipitaron a partir de la movilización generada por las empresas recuperadas y el conjunto de trabajadores. En esta coyuntura el espacio que se abre para la autogestión cuenta con decidido apoyo del movimiento sindical, generando en su secretaría de desarrollo productivo una línea de articulación con los emprendimientos de trabajadores autogestionarios.

Con relación a estos espacios de articulación se forja la necesidad de avanzar en la consolidación del FONDES, como una ley, superando la fragilidad institucional. Se forja también una agenda de articulación del espacio autogestionario que supuso el desarrollo de líneas de investigación, la generación y disputa de políticas públicas y en especial las propuestas de compras públicas como instrumento de promoción de la autogestión y el desarrollo de una propuesta cogestionada entre las entidades denominada “Centro de documentación y Formación para la autogestión” que integra al PIT-CNT y su instituto de Formación e Investigación: Instituto Cuesta-Duarte; la Asociación Nacional de Empresas Recuperadas por los Trabajadores, La Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay, La Coordinadora de la Economía Solidaria de Uruguay, La Federación de Cooperativas de Vivienda por Ayuda Mutua, y la Universidad de la República a través de la red interdisciplinaria de Economía Social y Solidaria.

En ese contexto, el programa incubadora se encuentra ante la necesidad de modificar su estrategia que se orienta más claramente, a la elaboración de proyectos de inversión, privilegiando los espacios de articulación y sus definiciones respecto a estimular la intercooperación. Desde el trabajo con CTEPA, en el marco del Parque Tecnológico Canario, se re-diseña el proyecto de la fideería tratando de habilitar su puesta en funcionamiento, tratando de superar las restricciones productivas y comerciales con asesoramientos específicos para ambos ejes..

Se asume la reformulación de un proyecto junto a la fábrica de fibra de Polyester (COOPIMA), intentando construir una mirada integrada basada en la intercooperación, tanto a nivel nacional como, bi-nacional, mediante la cooperación con Brasil. Esta cadena suponía la integración de clasificadores de residuos urbanos sólidos de Rio Grande del Sur y de Uruguay, en especial

mediante la recuperación del PET que se integraba como materia prima a procesar para a producción de fibra en Uruguay y posteriormente sería reenviada a Brasil para que diferentes cooperativas textiles pudieran integrar dicha fibra en sus confecciones.

Los tiempos entre que se aprueban los proyectos y efectivamente se desembolsan los fondos, fueron marcando importantes impactos en los emprendimientos que unido a sus propias vulnerabilidades, determinaron enormes dificultades y problemas, llevando al cierre de algunas experiencias.

Una característica del período es la alta complejidad de los procesos que se desencadenaron desde la incubadora. Existía por un lado la posibilidad abierta por e FONDES y sus prioridades hacia proyectos de mayor escala, en sectores industriales fuertemente condicionados, en el marco de una tendencia creciente del capital de quedarse con el centro del negocio, especialmente la fase comercial y dejar a los trabajadores con la fase productiva. Estos aspectos profundizaban la precariedad estructural en que estos emprendimientos se encontraban instalados.

Otra característica que es preciso señalar, se refiere a la fragilidad del entramado interinstitucional y la falta de coordinación de los diferentes políticas públicas que implicaban pérdida de energía y recursos para los emprendimientos, que en sus procesos de construcción de viabilidades no podían disponer de los respaldos necesarios en tiempo y forma, por lo que el financiamiento disponible no podía ser debidamente aprovechado.

Al tiempo que se iban ampliando las oportunidades de presentar proyectos, se diversifican las entidades públicas y privadas que se orientan a la asistencia técnica y capacitación de los emprendimientos, desarrollándose un mercado de consultorías que volvió más complejo el campo de la economía social y solidaria. Es en ese marco, que el programa se cuestiona nuevamente sobre su rol y sus posibilidades. Una serie de proyectos contaban con recursos para su formulación y puesta en marcha, pero un número importante de iniciativas no se conectaban con esos recursos y requerían de acciones específicas y condiciones previas para poder construir esos respaldos.

En este sentido, se refuerza la presencia del programa incubadora en los espacios de articulación del sector de la economía social y solidaria que junto al movimiento sindical se venían fortaleciendo. Se entendía que desde dichos espacios era posible generar las conexiones necesarias para aquellos emprendimientos que de forma aislada perdían potencia.

Se entendía a su vez, que era necesario impulsar, desde el equipo del programa incubadora, la formación conjunta de docentes, estudiantes y trabajadores asociados en sus emprendimientos, organizaciones y redes. Fue así que se concretó en 2012 la propuesta de creación de un espacio de formación abierta, con el cometido de generar debates desde la universidad acerca de la realidad de los emprendimientos y las perspectivas para su superación, incentivando la reflexión a la interna de a universidad y entre los diversos actores de campo junto a docentes y estudiantes involucrados y que se pudieran involucrar.

Se realizaron tres ciclos de formación abierta (2012, 2013 y 2014) con un número sostenido y diverso de participantes provenientes de emprendimientos autogestionarios, redes de economía solidaria, estudiantes y docentes universitarios de diversas disciplinas y técnicos e integrantes de instituciones públicas y privadas de apoyo a la economía solidaria. Un recorrido por las temáticas abordadas ilustran la potencia de ese espacio: las concepciones y corrientes de la economía social y solidaria, los aportes críticos del marxismo a la economía solidaria, la relación entre lo técnico y lo político a la hora de trabajar en la autogestión, los procesos de construcción de viabilidades la gobernanza cooperativa, las estrategias de marketing y las fuentes de financiamiento, las tecnologías sociales para la transformación social, las relaciones entre capital, trabajo y estado; la crisis de la clase trabajadora (transformaciones estructurales y coyunturales y la ubicación de la ESS) y la propiedad colectiva y las formas de retribución del trabajo en los emprendimientos autogestionarios; relaciones intergeneracionales en la autogestión, análisis económico de la coyuntura y desafíos para la autogestión; y finalmente, los dilemas de la autogestión, la construcción de subjetividades y el diseño organizacional (INCOOP/UEC, 2012,2013 y 2014).

Una característica del período es la alta complejidad de los procesos que se desencadenaron desde la incubadora. Existía por un lado la posibilidad abierta por el FONDES y sus prioridades hacia proyectos de mayor escala, en sectores industriales fuertemente condicionados, en el marco de una tendencia creciente del capital de quedarse con el centro del negocio, especialmente la fase comercial y dejar a los trabajadores con la fase productiva. Estos aspectos profundizaban la precariedad estructural en que estos emprendimientos se encontraban instalados.

Otra característica que es preciso señalar, se refiere a la fragilidad del entramado interinstitucional y la falta de coordinación de los diferentes políticas públicas que implicaban pérdida de energía y recursos para los emprendimientos. Se refuerza la presencia del programa incubadora en los espacios de articulación del sector de la economía social y solidaria que junto al movimiento sindical se venían fortaleciendo. Se entendía que desde dichos espacios era posible incidir en las políticas públicas y generar las conexiones necesarias para aquellos emprendimientos que de forma aislada perdían potencia.

La universidad en el período continúa con importante restricciones presupuestales, y en relación a las políticas internas se producen algunos cambios que llevan a un estancamiento y desestructuración de las propuestas de extensión. Se producen limitaciones para disponer de recursos para el trabajo con las organizaciones sociales. Se produce un período de incertidumbre que se termina de dilucidar en el 2014, con cambios importantes en el equipo rectoral que hace foco en reducir y re-orientar la política de extensión en el conjunto de la UDELAR con especial énfasis en desarmar los programas centrales.

En este mismo período se produce un cambio del elenco gubernamental en el gobierno progresista y se produce modificaciones importantes para el campo de la autogestión. El debate acerca del FONDES adquiere centralidad en la agenda, se producen movilizaciones en su defensa y una importante campaña de prensa en su contra. Finalmente, la propuesta de convertir el FONDES

en Ley es retomada pero en el marco de un cambio de orientación importante.

Como programa, en esa coyuntura, se pudieron sintetizar una serie de valoraciones produciendo un documento que fue debatido en diferentes instancias parlamentarias. (INCOOP-UEC, 2014b). Se entendía que había varios aspectos críticos claves para evaluar en relación al FONDES anterior y se llamaba la atención hacia un proceso que se definía como des-caracterización del FONDES, dado que el nuevo elenco gubernamental lo quería orientar hacia el conjunto de las pequeñas y medianas empresas con enfoque de lo que se denominó como sistema integrado de competitividad en el marco de la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE), perdiendo centralidad el carácter autogestionario y las perspectivas del movimiento de la economía social y solidaria con vocación transformadora.

Desde el programa incubadora y en el marco de una iniciativa conjunta con la Red interdisciplinaria de Economía Social y Solidaria se propuso una agenda de trabajo sobre el tema, que implicó el desarrollo de una serie de talleres debate y análisis de los artículos de prensa con relación al FONDES, con la intención de dar mayor consistencia a un debate que venía polarizado y estaba siendo objeto de controversia ente la oposición y el gobierno, y también, al interior del propio gobierno progresista.

Es así, que el Centro de Documentación y formación en procesos autogestionarios, construye un documento síntesis con la participación efectiva de emprendimientos autogestionarios y actores universitarios diversos, que ante las críticas a la autogestión que se venían planteando y a las formas de evaluar la viabilidad se plantea:

Aplicar únicamente la métrica de la rentabilidad económica mercantil es dejar de lado la riqueza y la complejidad de las actividades autogestionadas en su capacidad de construir redes y entramados que se complementan y retroalimentan. Las evaluaciones deberían impulsar y reconocer el despliegue de estrategias productivas/comerciales centradas en la intercooperación, la redistribución y el desarrollo territorial. Debemos superar el reduccionismo de la viabilidad acotada a la maximización de las ganancias monetarias. (Centro de Documentación/formación en procesos autogestionarios “(2015: 4)

La aprobación en el 2015 de la ley del FONDES N.º 19337, terminó generando una partición del FONDES: asignando una parte importante a la denominada agencia de desarrollo ANDE orientada a las Pymes y otra parte menor hacia el FONDES-INACOOP, orientada al cooperativismo, la autogestión y la economía solidaria. En esta última, se incluye participación social en el directorio de 2 delegados (en un total de 5 miembros) sociales uno surgido del acuerdo entre el PIT-CNT y La ANERT y otro proveniente del sector cooperativo representado en la Confederación Uruguaya de Entidades Cooperativas (CUDECOOP).

3.5. Los desafíos actuales en la nueva coyuntura 2015-2016

Finalmente, se trata del último período del programa y su transformación identificando los principales desafíos para una agenda compartida entre los colectivos autogestionarios y de economía social y solidaria y la universidad, desde una perspectiva de cooperación crítica e interpelación mutua.

Es en este período, que se produce un nuevo cambio de estrategia, que llevó al cierre del programa incubadora de la UEC, como tal y su reconversión en diferentes estrategias de trabajo integradas al Área Sector Cooperativo y Economía Social y Solidaria.

Una nueva institucionalidad de las políticas públicas, junto al desarrollo a la interna de la Universidad de nuevos programas, como el de la colaboración universitaria con el Centro de Extensionismo industrial¹⁴¹, implicaban un cambio de escenario importante, que era preciso considerar.

El trabajo con los sectores populares que había sido la impronta hasta el 2014 en el Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio de la UDELAR, daba paso a un enfoque que priorizaba el trabajo con otros sectores con independencia de su condición, abandonando la prioridad en aquellos sectores que se venían priorizando. Este aspecto supuso cambios acerca de las políticas de extensión a impulsar y una fuerte tendencia destructiva para prácticas que se suponían asociadas al periodo rectoral anterior.

Ante la creciente pérdida de espacios de reconocimiento hacia el trabajo que se venía realizando, se procuró generar nuevos desafíos para la agenda de estudios, de investigación, de enseñanza y extensión que se venía construyendo, tratando de identificar los condicionamientos de la nueva etapa, junto con las posibilidades que colectivamente se podrían sostener y proyectar. La estrategia privilegiada fue la de conjugar los esfuerzos de los diversos programas y unificar acciones conformando un equipo integrado y unificado que pudiera abordar los diferentes componentes del quehacer universitario.

Desde el área se le otorga una mayor prioridad en esta etapa, a la necesidad de que los integrantes pudieran consolidar su formación en posgrados y se produce un repliegue relativo, respecto a las actividades en el medio y los procesos de extensión que habían caracterizado los periodos anteriores. No obstante esa definición, se sostienen algunos de los procesos con los que se venía trabajando anteriormente y se incorporan nuevas demandas con énfasis en las acciones que supongan el trabajo en red o iniciativas de intercooperación, buscando disponibilizar la experiencia acumulada, contribuyendo a la comprensión pública de temas de interés social y generando aportes en los espacios de articulación de las organizaciones del sector y hacia las

141- Ver: <http://www.centrocei.org.uy> El CEI es producto de una alianza entre el **estado**, la **industria** y la **academia**, representa por el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM), la Cámara de Industrias del Uruguay (CIU) y la Universidad de la República (UdelaR), y apoyada por la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII).

políticas públicas.

Se busca aportar a iniciativas con la del Polo autogestionario de Pando en articulación interinstitucional, también en la propuesta de creación de un polo de emprendimientos metalúrgicos dentro del Parque Tecnológico industrial del Cerro junto al sindicato de la UNTMRA y una cooperativa de ingenieros (CUPTI) y la colaboración en la Red de Economía Social y Solidaria de Montevideo y su proyecto enlace, espacio colaborativo para el desarrollo de la economía social y solidaria. Como se puede observar cambia así el tipo de trabajo directo con emprendimientos que se desarrollaba en la incubadora hacia un tipo de trabajo con énfasis en las articulaciones institucionales.

Estas definiciones internas se fueron procesando en el marco de una nueva reestructura de las políticas de extensión en la universidad, que implicaron una reducción significativa de los recursos disponibles y de los equipos de trabajo asignados y un desgaste generalizado del equipo docente, que debió resistir en un contexto adverso al tiempo que procesar su reorganización.

Las estrategias de intervención desplegadas en 2015 y en 2016, se respaldaron en el trabajo de la Red Interdisciplinaria de Economía Social y Solidaria en el marco del Centro de Documentación y formación de procesos autogestionarios, participando activamente de las redes internacionales con el programa Facultad Abierta de la Universidad de Buenos Aires y la iniciativa de Encuentro de Economía de lxs Trabajadorxs que se viene consolidando. Fue precisamente en el 2016 Montevideo, sede del encuentro regional y en el 2017 se participó en el encuentro internacional de Pigue-Argentina. Ambas instancias propiciaron importantes instancias que renovaron la agenda de la autogestión con propuestas de complementación en clave regional.

Los ejes privilegiados en esas articulaciones ilustran las claves principales de esa nueva agenda: Políticas públicas y sistema de compras públicas para la economía social y solidaria; sindicalismo y autogestión, relaciones de género economía solidaria y conexiones con las luchas de los feminismos; intermediación, comercio justo y consumo responsable y consciente; tecnologías sociales, innovación y co-diseño. Abordar esa agenda es uno de los desafíos claves de esta etapa pasando de una tendencia al estancamiento en los diagnósticos al desarrollo de propuestas efectivas de complementación y trabajo cooperativo en perspectiva de movimiento.

4.- Consideraciones finales y algunos desafíos

La experiencia vivida con intensidad, ha permitido comprender con mayor profundidad que la consolidación productiva de los emprendimientos, debe ser construida en las conexiones con otros en prácticas de concertación e intercooperación. Por lo que las estrategias interventivas no deberían centrarse en las unidades productivas consideradas aisladamente, sino los redes socio-productivas-territoriales y comunicacionales. Lo que requiere un enfoque multiactoral y fuertemente articulado con políticas públicas consistentes y en los procesos de auto-organización en clave de movimiento.

Este desafío de la intercooperación supone un trabajo junto al sector, que permita superar el internalismo fuertemente arraigado en sus entidades. Esta tendencia, la evidencian a su vez, diferentes estudios desarrollados en el período (Torrelli et al, 2016) que muestran que las entidades de economía social y solidaria estaban mayormente preocupadas por coordinar verticalmente con algún programa del Estado que en procurar relacionamientos horizontales con sus pares concretando propuestas de intercooperación.

Una clara impronta del programa que se pudo visualizar a lo largo de los diferentes períodos que se reseñaron, tiene que ver con su énfasis en emprendimientos centrados en la producción de bienes y servicios. La prioridad en los aspectos materiales y productivos por momentos inhibió la consideración con mayor profundidad en el trabajo en redes más comerciales, estrategias de comercialización y construcción de mercados determinados, procesos de organización de consumidores y proyección de entramados de base territorial con apertura al intercambio a diversas escalas.

Las estrategias a desplegar suponen entonces ampliar la concepción acerca de la necesidad de combinar las diferentes fases del circuito económico: producción, circulación y consumo, generando estrategias de articulación entre emprendimientos y colectivos organizados en las fases mencionadas, con vínculos creativos que trasciendan los acuerdos meramente puntuales de complementación productiva e incentiven las conexiones creativas y en movimiento.

Una mirada de conjunto de la experiencia de trabajo compartido en la que participaron universitarios (docentes, estudiantes y egresados), junto a trabajadores y trabajadoras asociados en sus emprendimientos, permitió identificar algunos puntos claves que hacen a la relación entre extensión, la enseñanza y la investigación. Los diversos procesos de incubación que se desencadenaron en forma articulada con prácticas formativas con colectivos autogestionarios y de economía social y solidaria, fueron habilitando un proceso sostenido de producción de conocimiento crítico y pertinente, inspirados por la educación popular y las pedagogías críticas que generan algunos aprendizajes significativos.

Sin duda, la búsqueda de coherencia entre forma y contenido, ha sido una de las características salientes del proceso de emergencia, desarrollo y crisis del programa incubadora y resulta clave a la hora de pensar las alternativas. Como se fue evidenciando en los diferentes períodos reseñados, importa profundizar en las metodologías no desprovistas de sus contextos y que habiliten el desarrollo de la autonomía crítica como una necesidad fundamental de todos y de cada uno de los seres humanos y de sus formas de asociación, evitando los simulacros de participación y horizontalidad, reducidos y ritualizados.

La experiencia del programa incubadora en una década de trabajo habilitó múltiples enseñanzas que van en línea con algunas reflexiones de las incubadoras de la región. Recorriendo algunas de las producciones de las ITCP, se pueden visualizar preocupaciones semejantes a las reseñadas anteriormente.

En el texto colectivo *Articulando* (ITCP, 2013), se establecen como ejes significativos: las pedagogías de la autogestión, la perspectiva de movimiento de la ECOSOL y su relación con las políticas públicas, las tecnologías sociales y la importancia del consumo consciente el comercio justo y las finanzas solidarias. La experiencia de la UFSCAR (Cortegoso, et al 2016) que comparte la agenda mencionada, además de recuperar la perspectiva de integralidad e indisociabilidad de las funciones universitarias, aporta al debate sobre el desarrollo territorial. Son precisamente estos aspectos los que se configuran como desafíos centrales para una transformación universitaria fuertemente conectada con las luchas sociales en sus múltiples expresiones. Sin esa conexión, la universidad se vuelve un espacio más de “sufrimiento organizacional” (Nogueira, 2004), donde prima la desidia y la apatía.

Las organizaciones sociales orientadas hacia la autogestión no son ajenas a estos procesos de sufrimiento, el universo asociativo está convulsionado y fragmentado. Los propios sindicatos y federaciones que otrora lograban constituir consensos consistentes con relación a determinadas propuestas, encuentran enormes dificultades para proyectar su acción hacia el conjunto de la sociedad y se quedan ensimismados en preocupaciones parciales y corporativas, que no se logran interconectar y confluir en estrategias de movilización y organización productoras de transformación.

Las posibilidades de que la extensión universitaria avance se relaciona directamente con la generación de condiciones para una mutua interpelación entre la universidad y las organizaciones sociales, que se disponen a conectar sus luchas y reconstruir espacios para que el movimiento popular, reencontre su capacidad de asumir los asuntos comunes, defenderlos, gestionarlos y expandirlos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABADDIE, ET AL (2011): Praxis de incubación entre sujetos colectivos: el caso de URUVEN. En: CANO, A, MIGLIARO, A Y GIAMBRUNO, R. (Comp) (2011): Apuntes para la acción: sistematización de experiencias de extensión universitaria, Ed- SCEAM-UDELAR.

ALVAREZ, E. (2010): Crear, aprender y compartir: apuntes epistemológicos sobre la integralidad; En: Cuadernos de Extensión - No 1 Integralidad: tensiones y perspectivas. Ed. Extensión Montevideo.

AROCENA (2011): Curricularización de la extensión:¿Por qué, cuál, cómo? En: Cuadernos de extensión: Integralidad: tensiones y perspectivas, Ed. Extensión, Montevideo.

ASSANDRI, Carla, DABEZIES, María José, MATONTE, Cecilia, SARACHU, Gerardo (2011): Viabilidades en construcción: la fase de des-incubación y sus desafíos teórico-metodológicos- Programa Incoop-Universidad de la República. En: Revista Académica PROCOAS-AUGM, Vol 1 año III. Ed. UBA.-ISSN: 1852— 8538.

CAFFARO, L, Huertas, G, Mateu, D, Riverón, V y Soria C. (2011): Mesa de encuentro por Autogestión y Construcción colectiva, Autorganizados para la transformación social. En Revista de Estudios Cooperativos Vol 16, N°2. Ed Extensión. Montevideo.

CANO, A. (2009): Encrucijadas de la Universidad en reforma. Artículo publicado por el Semanario “Brecha” 13-03-2009, Montevideo.

CANO, A, MIGLIARO, A Y GIAMBRUNO, R. (Comp) (2011): Apuntes para la acción: sistematización de experiencias de extensión universitaria, Ed- SCEAM-UDELAR.

CARLEVARO, PABLO (2010): Intersecciones y uniones de la universidad con la ética Reencuentro, núm. 57, abril, 2010, pp. 8-17, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco México.

CENTRO DE DOCUMENTACIÓN/FORMACIÓN EN PROCESOS AUTOGESTIONARIOS (2015): Autogestión: la alternativa sustentable, Documento colectivo de ANERT, FCPU, PIT-CNT, UDELAR. Mimeo.

CORTEGOSO, A.L. ET AL (2016): Economía solidária: a experiencia da UFSCAR em ma década de ensino,pesquisa e extensao. Edufscar, Sao Carlos-SP, Brasil.

CRUZ, A. (2004):É caminhando que se faz o caminho diferentes metodologias das incubadoras tecnológicas de cooperativas populares no Brasil. En: Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social, vol. 4, núm. 8, diciembre, 2004, Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela. Disponible em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=62240803>

DE TORRES, F, (2009). Hacer universidad desde la extensión la experiencia de construcción

colectiva de la unidad de estudios cooperativos de la Universidad de la República, en PROCOAS-AUGM 2009.

EXTENSO (2009): Universidad en Movimiento; Debates y memorias del X Congreso Iberoamericano de Extensión Universitaria. Ed. Extensión-Udelar.: Montevideo

FEUU (1999) "Enseñanza-Extensión, un encuentro necesario" Documento de la FEUU. Mimeo.

FREIRE, P. (2005): Pedagogía de la autonomía, Ed. Siglo XXI editores, Argentina.

GUERRA, P. (2013): La autogestión en el marco del segundo gobierno del Frente Amplio. La impronta del presidente Mujica y el FONDES. En: Revista de Estudios Cooperativos, Año 18 N°1 y 2 Diciembre de 2013. Ed. Extensión. Udelar. Montevideo.

INCOOP/UEC (2012): Apuntes del Espacio de Formación abierta. Cartilla de formación. Mimeo.

INCOOP/UEC (2013): Apuntes del Espacio de Formación abierta. Cartilla de formación. Mimeo.

INCOOP/UEC (2014): Apuntes del Espacio de Formación abierta. Cartilla de formación. Mimeo.

INCOOP/UEC (2014): Lo que nos deja el FONDES: una herramienta cargada de futuro. Documento de trabajo, Mimeo.

ITCP-SP, (2013): Articulando: Sistematización de Experiencias de Incubadoras Universitarias de Cooperativas Populares. Sao Paulo.

MEPACC (2010 y 2011): Documentos de Plataforma de la Mesa de Encuentro para la Autogestión y la construcción Colectiva. Mimeo.

MEJIA, M.R. (2009): Las teorías críticas y las pedagogías críticas: fundamento de la educación popular hacia una agenda de futuro. En Mirando Hondo reflexiones de la educación popular. Bogotá.

NOGUEIRA, M.A. (2004): Um Estado para la sociedade civil, Ed. CORTEZ. Sao Paulo.

PICOS, G. (2014): Extensión rural: genealogía y construcción de referencias filosóficas hacia nuevas prácticas en el Uruguay, Ed. SCEAM- Colección Ruben Casina, Montevideo..

PNUD (1999): Informe del Desarrollo Humano en el Uruguay, PNUD, 1999. Montevideo.

PRECARIAS A LA DERIVA (2004): A la deriva por los circuitos de la precariedad femenina, Ed. Traficantes de sueños. Madrid.

REBELATTO (2009): Conciencia de clase como proceso, En: Jose Luis Rebelatto: Intelectual radical. Ed. Extension-Nordan-EPPAL. Montevideo

RIET CORREA, E. y SORIA, C. (2009): "Reflexiones en torno a los condicionamientos para el desarrollo de la autogestión y caminos para su superación. De Itacumbú, UTAA y su frente productivo". Ponencia presentada al X congreso de RULESCOOP y III Jornadas de Cooperativismo, Asociativismo y Economía Solidaria.

- SANTOS, BOAVENTURA DE SOUZA (2006): A gramática do tempo: para uma nova cultura política, de. Cortez, Sao Paulo.
- SANTOS, C. ET AL, (2013): Seis tesis urgentes sobre el neodesarrollismo en el Uruguay, En: Revista Contrapunto N°2, Ed Extensión- Centro de Formación , UDELAR, Montevideo.
- SARACHU, G (2006): Apuntes de Viaje: Hacia una Incubadora Universitaria de emprendimientos económicos asociativos populares (INCoop/UEC/UDELAR). Ponencia presentada en el seminario organizado por la Universidad Católica de Pelotas y la red ITCP. Noviembre, 2006.
- SARACHU, (2009): Sobre la intervención en los procesos sociales y las estrategias metodológicas. En: Extensión en Obra, Ed-Extensión universitaria. ISBN:978-9974-o-0597-6, Montevideo
- SARACHU, G (2009):Prácticas integrales hacia la construcción colectiva de viabilidades: Un análisis de las realizaciones y desafíos de la Incubadora de Emprendimientos Económicos Asociativos Populares (INCOOP/UEC). En Revista de Estudios Cooperativos, Año 14 N°1, Setiembre 2009, Montevideo, N° ISCN 1510-2300.
- SARACHU G., (2011):Poder hacer la autogestión: desafíos y rupturas necesarias desde las experiencias asociativas populares. En: Acosta, Y. et al (coordinadores):Pensamiento crítico y sujetos colectivos en América Latina. Perspectivas interdisciplinarias. Ed. Trilce, Montevideo.
- SARACHU, G. (2012): Prácticas integrales: fundamentos, recorridos y experiencias participativas desde la extensión Universitaria (UDELAR) ,En: Ana Lucia Cortegoso, Kelly Pereira y Gerardo Sarachu (org): Prácticas académicas integrales en el Cono Sur- Colección Temática Procoas. v.: 1 ,
- SARACHU G., (2013): Trabajo, Educación y Formación: itinerarios compartidos con las organizaciones autogestionarias socio-productivas desde la extensión. En: Elizalde. R et al (Org): Movimientos sociales, Educación Popular y Trabajo Autogestionado en el Cono Sur. v.: 1 , 1 , 1, Editorial: buenoslibros , Buenos Aires. ISSN/ISBN: 9789872217686.
- SARACHU, G. y TEXEIRA, F. (2013): ¿Escribanos del deterioro?: Reflexiones sobre los límites de la intervención universitaria junto a colectivos de trabajadores y trabajadoras de la clasificación de residuos en Montevideo. Revista Estudios Cooperativos, v.: 1-2, Ed. Extensión, Montevideo.
- SILVEIRA, M. Y ISOLA, G. (2003): Propuesta para el desarrollo de una Incubadora de cooperativas en la Universidad de la República, En: Revista UNIRCOOP-Americas, Canadá.
- SINGER, Paul (2011): La reciente resurrección de la economía Solidaria en Brasil, En: SANTOS, BOAVENTURA DE SOUZA (Coord) (2011): Producir para vivir, los caminos de la producción no capitalista. Ed Fondo de Cultura Económica, México DF.
- TIRIBA, LIA (2007) Pedagogías de la producción asociada: ¿hacia donde camina la economía popular?, En: José L. Coraggio (Org), “La economía social desde la periferia. Contribuciones

latinoamericanas”, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS/Altamira, Buenos Aires, 2007

TORRELLI, M. y SARACHU, G. (2012): Economía Social y Solidaria: ¿Un concepto en disputa? ¿Por quién/es y para qué?. Ponencia presentada a las Jornadas de Economía Crítica. Buenos Aires. Mimeo.

TORRELLI et al, (2016) Informe final del proyecto, ”Mapeo, caracterización y desafíos de la Economía Solidaria en Uruguay. UEC-INACOOP-CSIC, mimeo. Y publicación web: www.extension.edu.uy.

VASILACHIS, I. (2004): Pobre, Pobreza, identidad y representaciones sociales. Ed. Gedisa, Barcelona-

ZIBECHI, R. (2010): Movimientos y emancipaciones: del desborde obrero de los 60 al <combate a la pobreza>. Alter ediciones. Montevideo.

CAPÍTULO 9

CARACTERIZACIÓN DE INTENCIONALIDADES PEDAGÓGICAS DEL CURSO TALLER DE COOPERATIVISMO, ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOLIDARIA, DE LA UNIDAD DE ESTUDIOS COOPERATIVOS DE LA UDELAR

Characterization of pedagogical intentions of the workshop course in cooperativism, associativism and solidarity economy, of the Universidad de la República.

Diego Barrios

RESUMEN

La presente contribución tiene el objetivo de reflexionar acerca de parte de las intencionalidades pedagógicas del curso taller de cooperativismo, asociativismo y economía solidaria de la Unidad de Estudios Cooperativos de la Universidad de la República.

A través de la “inconformidad” como procedimiento, la “cooperación” y la “autogestión” como contenidos que alteran y producen formas, y las relaciones y coherencia entre forma y contenido, construiremos un relato sobre las intencionalidades puestas en juego en el curso taller.

Palabras clave: autogestión, cooperación, educación

ABSTRACT

This contribution aims to reflect on part of the pedagogic intentions of the workshop course in cooperativism, associativism and solidarity economy of the Universidad de la República coop studies unit. Through the “disagreement” as a procedure, “cooperation” and “self-management” contents that alter and produce forms, and relations and coherence between form and content, will build a story about intentions put into play in the course Workshop.

Key words: self-management, co-operation, education

RESUMO

O presente texto tem por objetivo refletir sobre os aspectos de interseccionalidades pedagógicas do curso Cooperativismo, associativismo e Economia Solidaria realizado pela Unidade de Estudos Cooperativos da Universidade da República.

Por meio da “inconformidade” como procedimento, da “cooperação” e da “autogestão” como conteúdos que alteram e produzem formas, os vínculos e a coerência entre estas formas e conteúdos, nós vamos construir uma história , das intencionalidades colocadas em jogo durante o curso.

Palabras chave: autogestão, cooperação, educação

Introducción

La presente contribución intenta explicitar de manera crítica, las principales intencionalidades político pedagógicas del curso taller de cooperativismo, asociativismo y economía solidaria (curso taller) de la Universidad de la República, desde la mirada docente.

La mirada docente tiene virtudes y defectos, apegos, relatos, interpretaciones que conjugan una particular lectura de los procesos. En ese sentido, relativizar la mirada, aporta en sentido crítico, en la medida que representa un punto de vista, la vista de un punto, una mirada no exenta de otras necesarias representaciones.

Lo relevante, para el caso que nos convoca esta contribución, tiene relación a que esas intencionalidades pedagógicas, son producto del debate, conceptualizadas, producidas, presentadas, implementadas y reflexionadas por el equipo docente del curso taller. Corresponde sin embargo esclarecer, que tanto las fases de implementación como de reflexión, se entrelazan con la experiencia y la contribución de los estudiantes, en la medida que el curso taller incentiva y promueve su necesaria implicación.

¿Cuáles son las intencionalidades pedagógicas que plantea el curso taller? Podríamos reconocer un conjunto diverso de intencionalidades, comunes y delineadas, colectivas y personales, espontáneas y sistemáticas. En la presente contribución colocaremos la mirada en algunas de estas intencionalidades, convencidos de su representatividad en el colectivo docente, y como ejercicio de reflexión y construcción común a lo largo de doce años de trabajo de experiencia del curso taller.

De manera específica, abordaremos el sentido de la *inconformidad* como conductor del proceso, la *cooperación* como objetivo conceptual y metodológico, la *autogestión* como experiencia política y organizativa, y las búsquedas en la relación *forma y contenido*¹⁴².

Las intencionalidades pedagógicas, cualquiera sea su origen o espacio educativo en las que se proyectan, condicionan estableciendo criterios, formas, contenidos y procesos.

La construcción de intencionalidades en educación depende invariablemente de “*nuestra dirección, nuestra posición, el punto de vista desde el que diseñamos nuestro currículum, porque, dependiendo de esta posición, la realidad se verá alterada de alguna u otra manera*” (Acaso 2018; 62).

142- Quedan fuera de estas reflexiones, intencionalidades que son en grado de jeraquización igualmente relevantes que las tratadas en esta contribución, como por ejemplo, la búsqueda de la autonomía, la alteración a la forma escolar, la evaluación formativa.

Caracterización general del curso taller

El curso taller es una propuesta de formación en procesos cooperativos, asociativos y de economía social y solidaria, desarrollado por el Área Sector Cooperativo y de Economía Social y Solidaria del Servicio Central de Extensión de la Universidad de la República¹⁴³.

Esta dirigido a estudiantes de grado de todos los servicios (carreras) de la UdelaR, e integrantes de experiencias cooperativas y asociativas¹⁴⁴. El Curso es acreditado en mas de 15 disciplinas en la Universidad de la República (Programa curso taller 2018; 2).

Luego de doce ediciones, la estructura del curso taller ha evolucionado (variado) a lo largo de los años.

En sus orígenes, producto de una estructura docente aún no consolidada, y de la juventud de sus integrantes, el curso taller transcurrió a partir del aporte de docentes de distintas unidades académicas de la UdelaR, con contenidos específicos asociados al área de experiencia de esos docentes.

A partir de la consolidación del equipo docente en 2006/2008, se van transformado de manera paulatina las responsabilidades docentes, asumiendo un mayor compromiso la estructura consolidada. Esto supuso cambios relevantes en cuanto a la planificación de contenidos y las formas de organizar el proceso del curso taller.

En 2010 se produce una transformación particular en la estructura curricular, incorporando los “talleres temáticos” como soporte metodológico y de contenidos. Estos talleres se integran en grupos de 15 a 25 estudiantes¹⁴⁵, a partir de los cuales se construyen proyectos¹⁴⁶ de investigación exploratoria, o de “actividades de extensión”, sobre temáticas en el campo de la cooperación, el cooperativismo y/o la economía social y solidaria. Estos talleres han variado en cuanto a sus cometidos y contenidos. Desde temáticas sugeridas desde el equipo docente, a iniciativas

143- A partir de una reestructura política y académica del Servicio Central de Extensión en 2015, el Área Sector sustituye a la Unidad de Estudios Cooperativos existente desde 1988.

144- No es objeto de este informe profundizar en las razones de porque integrar estudiantes universitarios y cooperativistas o integrantes de experiencias asociativas. De todas maneras la experiencia da cuenta de la relevancia que ha tenido esta integración, tanto en términos de la propia experiencia de los cooperados, como del intercambio de perspectivas diversas.

145- En la edición 2018, el curso taller ha experimentado un crecimiento exponencial en la cantidad de participantes, lo que constituye un desafío novedoso gestionar la masividad con la estructura de los talleres temáticos.

146- En el origen de los talleres temáticos, lo transversal era su contenido (procesos asociativos rurales, trabajo asociado, vivienda, etc), donde se constituían distintos sub-grupos, de entre 5 a 8 estudiantes, desde donde se planteaba un proyecto de investigación exploratoria o actividades de extensión (cada taller contaba entonces con distintos (4 o 5) proyectos de trabajo sobre una temática común)

incorporadas por los propios estudiantes¹⁴⁷. Estos talleres se consolidan como un elemento sustantivo del curso taller, tanto en producción de conocimiento, como en el tiempo y espacio que ocupan en el total del proceso.

Desde 2014, cada taller temático produce un solo proyecto de investigación o de actividades de extensión. Esto implica que los aproximadamente veinte estudiantes por taller, produzcan “en conjunto”, con las implicancias de producir acuerdos y llevar adelante una iniciativa común.

El tiempo de cursado se distribuye en: clases tradicionales de aula, talleres temáticos, visitas a experiencias, trabajo de campo en los proyectos de investigación, seminarios específicos, jornadas de confraternización e intercambio.

En la presente edición (2018), se incrementó el tiempo destinado a los talleres temáticos¹⁴⁸, buscando ampliar y profundizar el recorrido de la experiencia colectiva de los estudiantes, y en contenidos específicos. La construcción de un proyecto (entre veinte, y/o más estudiantes), es a la vez producción de contenidos, como producción de experiencia vivencial y colectiva de trabajo. Esta vivencia, trae aparejada un conjunto diverso de sensaciones, producto de la experiencia de la organización del trabajo, las heterogeneidad de trayectorias epistemológicas, metodológicas y conceptuales, la toma de decisiones, la subjetivaciones que se ponen en relación, en definitiva, procesos análogos a los que suceden y transitan experiencias cooperativas y asociativas.

Por otro lado, y desde algunas ediciones atrás, se ha buscado que el curso en su conjunto, este atravesado por un tema (idea, concepto), que pueda abordarse desde los distintos talleres temáticos. Temas como “intercooperación”, “políticas públicas”, “autogestión”, son algunos ejemplos en ese sentido.

El desarrollo de contenidos también ha evolucionado de manera significativa. Esta evolución ha respondido a decisiones de carácter pedagógico, en el sentido de jerarquizar la construcción, en lugar de la reproducción de conocimiento. En cualquier caso no ha sido posible desprenderse de la reproducción de ciertos contenidos (conceptualización de la economía social y solidaria (ESS), evolución histórica de los procesos asociativos, la coyuntura estructural y política del sector cooperativo y de ESS, las metodologías de investigación e intervención, y contenidos transversales sugeridos para cada edición), pero existe una reducción significativa en relación a la construcción conjunta de contenidos.

147- Los temas de los talleres han sido diversos, algunos ejemplos; asociativismo rural, comunicación y autogestión, educación, trabajo asociado, vivienda, redes de comercialización, comunidades de vida alternativa, consumo, entre otros.

148- 40% del tiempo total (32 encuentros) del curso taller, esta destinado a la producción en talleres temáticos

La apuesta del curso taller, en particular a través de los talleres temáticos, pone de relieve la necesidad de construir conocimientos con otros, la búsqueda de producción de aprendizajes a partir del acuerdo y la responsabilidad compartida (estudiantes y docentes).

La construcción de conocimiento en el sentido de producción de lo común, y la experiencia colectiva como proceso y producto, como método y contenido, encarnan objetivos estructurales del curso taller.

La inconformidad organizada

La inconformidad organizada predispone una forma de reflexionar sobre el conjunto de elementos que constituyen el curso taller.

Lo inconforme presupone una disposición alterativa a la conformidad, *“cuando las cosas funcionan bien se hacen un tanto imperceptibles. Un cuerpo sano es un cuerpo del que no tenemos noticias”* (Acaso 2018; 31).

La inconformidad predispone pensar y re-pensar la forma y el contenido, partiendo de una incertidumbre generalizada sobre lo que acontece en el acto pedagógico. Esta ausencia sobre lo que acontece parte de un supuesto compartido; *“enseñar es imposible porque el inconsciente desbarata las mejores intenciones de las pedagogías. Lo que se enseña nunca es lo que se aprende y enseñar es estructuralmente incompleto”* (Ellsworth 2005; 65), el aprendizaje como producción cultural inacabada (Acaso 2018; 15).

Ese “no saber” sobre lo que acontece en el aprendizaje, coloca un “piso” desde donde pensar y re-pensar el curso taller, una especie de “soporte”, de instrumento mediante el cual se construye la noción de “inconformidad”. No sabemos lo que acontece, y en definitiva eso moviliza la inconformidad.

En este sentido la inconformidad como instrumento, transforma lo espontáneo en organizado, en la medida que se integra la grilla permanente de acciones necesarias en la reflexión sobre el devenir de curso taller. No es posible trascender, alterar, disrumir, sin organizar, no es posible organizar sin el “soporte” casi necesario de la “inconformidad.

En el sentido de alterar, o transformar la realidad, es necesario producir una *“hermenéutica de la sospecha”*, que permita siempre dudar de nuestra propuesta docente, *“no nos quedamos contentos si solo detectamos y analizamos, pues detectar y analizar deben conducir a cambiar lo que no funciona, a mantener lo que creemos que funciona y a cambiar lo que funciona para nosotros, pero no para los demás”* (Acaso 2018; 21).

La incertidumbre, en tanto dilema sobre la “verdad” se transforma en inconformidad, no hay posibilidad de construir un derrotero de la experiencia docente del curso taller, sin pensar y repensar la forma y el contenido, sin reflexionar de manera sistemática sobre la tensión entre enseñar y aprender, entre producción y/o reproducción cultural, entre la frontera siempre imprecisa y difusa entre docentes y estudiantes, entre la institución y lo instituyente. Es en estos dilemas donde la inconformidad como método y contenido se traduce en una herramienta sistemática y necesaria.

La cooperación como arte y parte

Toda operación educativa produce premisas, supuestos, intencionalidades, que dan sentido político a la acción pedagógica.

Toda práctica educativa, en tanto acción política, requiere legitimar su intencionalidad. En la polisemia de los sentidos de la cooperación, es necesario transparentar los sentidos políticos sobre la cooperación, los que a su vez dan discernimiento a la práctica educativa.

La cooperación en su sentido, representa *“tomar parte en una empresa colectiva cuyos resultados dependen de la acción de cada uno/a de los/as participantes”* (De Jesús/Tiriba 2004; 87). La cooperación como forma de gestión y organización de carácter colectivo, se sume en procesos históricos determinados. No es posible pensar la cooperación en tanto acción, sin contextualizarla en un proceso histórico, el cual también construye sentido sobre la acción.

La cooperación transforma y produce sentidos, *“..... los procesos cooperativos donde se concilia el trabajo de muchos trabajadores, están caracterizados por la fusión de muchas fuerzas en una fuerza social común, lo que genera un producto global diferente o mayor que la suma de las fuerzas individuales de los trabajadores aislados”* (De Jesús/Tiriba 2004; 89). Esto dota de significado y significancia a la idea de cooperación en la medida que produce la emergencia de un nuevo sujeto a partir de una *“fuerza social colectiva”* (De Jesús/Tiriba 2004; 89), lo que presupone una superación de la acción individual como ejercicio racional – utilitarista.

En la misma línea argumental (Frantz 2001; 242), concibe la cooperación *“como un proceso social, basado en relaciones asociativas, en la interacción humana, en la cual un grupo de personas busca encontrar respuestas a soluciones para sus problemas comunes, realizar objetivos comunes, busca producir resultados a través de emprendimientos colectivos con intereses comunes”*.

Se plantea una crítica a nociones ortodoxas que reducen la “cooperación” entre individuos al

calculo racional – individualista, en esta visión, la “cooperación” tiene sentido cuando maximiza el beneficio individual.

En sentido opuesto, algunas visiones advierten que existen otros elementos que se ponen en juego, y sugieren que allí donde el *“individuo en su condición de ser racional, que sabe elegir los medios apropiados a los fines que busca, también actúa bajo el impulso de las emociones y bajo la influencia de ciertos valores (...) los valores de la solidaridad y la democracia económica, en los que se basan los movimientos cooperativos y mutualistas y la acción voluntaria, difícilmente tienen lugar en la visión ‘utilitario – monetarista’ del individuo”* (Monier/Thiry 1997, en De Jesús/Tiriba 2004; 91)

¿Cual es el sentido de la cooperación entonces en relación a lo educativo?. Pensar una estructura educativa sustentada en una concepción sobre la cooperación que valoriza lo colectivo sobre lo individual, pone en tensión la “forma escolar”¹⁴⁹, lo que algunos autores (Tyak/Cuban, Dussel) denominan “*gramática escolar*” (Baquero/Diker/Frgerio 2007; 10).

La forma escolar se inscribe en una *“producción cultural histórica y capitalista -aunque su mención pueda parecer obvia- de la institución moderna escuela, tiene como mandato la producción del ciudadano. Esas formas escolares, están planeadas para formatear un proyecto de hombre y de mujer, funcional a un régimen social sustentado en la heteronomía”* (Stevenazzi 2010 ;75).

Distintos enfoques han procurado pensar la relación entre cooperación y educación, particularmente, en como la cooperación perméa, transforma, condiciona, piensa, lo educativo.

Frantz (2001; 3), sostiene que la experiencia de trasladar la “cooperación” a la escuela¹⁵⁰ crea una nueva “*base pedagógica*”, una “*intervención en la política*” del proceso educativo, lo que supone introducir la cooperación como “*principio*” y su “*práctica como fundamento de la educación*”. Entiende que la cooperación como experiencia social, de espacio de “*discusión y de acciones*”, de “*argumentación y realización*”, es en definitiva un espacio de “*educación política*”. Es en esa práctica de la cooperación, donde los “*sujetos cooperados toman conciencia de los diferentes dimensiones de los hechos de la vida, de sus significados, de los intereses y de las relaciones sociales que construyen entre si*” (Frantz 2001; 5). En tanto la educación para la cooperación no

149- La “forma escolar” se caracteriza por una forma de estructurar la educación partir de *“la organización del tiempo y el espacio; las modalidades de clasificación y distribución de los cuerpos en la escuela; la definición de las posiciones de saber y no saber; las formas de organización del conocimiento a los fines de su enseñanza; las modalidades de evaluación, promoción y acreditación de los estudiantes...”* (Baquero/Diker/Firgerio 2007; 10). Para profundizar en la idea de forma escolar ver en; Fattore N. (2007), “*Apuntes sobre la forma escolar tradicional y sus desplazamientos*”.

150- El concepto escuela se utiliza en un sentido amplio y refiere a los distintos estratos y estamentos educativos (no se reduce a la escuela primaria)

se reduce a una concepción teórica, representa una práctica social a partir de la “*intencionalidad de sus autores*” en la “*dimensión pedagógica del proceso*” (Frantz 2001; 8).

Dotar de sentido la relación cooperación y educación, supone asociar el contenido y el método. El curso taller ha procurado transitar esa relación en un doble sentido. En primer lugar desde la propia organización docente, esto es, la cooperación en tanto “fuerza social colectiva” asociada a las formas mediante las cuales el colectivo docente se organiza para proyectar, experimentar y reflexionar. Un cuerpo docente organizado en tanto espacio colectivo y democrático, dota de mayor sentido a todo tipo de proceso educativo donde se ponga en juego el amplio campo de la cooperación, el cooperativismo y la economía social y solidaria. La organización y gestión colectiva, como en todo proceso humano e histórico, representa para el equipo docente una constante búsqueda y no una meta concluyente. Las contradicciones mutan, transitan, sobreviven, se reproducen, lo que supone de manera latente lo inacabado de la propia construcción colectiva.

En segundo lugar ese tránsito en la relación cooperación – educación, se imprime en la arquitectura curricular de curso taller. Esta arquitectura supone formas de organizar y pensar la construcción de conocimiento a partir de un formato pedagógico que integra; la organización cooperativa, la toma de decisiones colectiva (estudiantes y docentes), la admisión de la responsabilidad de la decisión colectiva, la generación de contenidos de manera asociativa, y la producción de autonomía de manera compartida.

El sentido político y organizativo de la autogestión

Las formas de representación de la autogestión, cobran sentido en la relación entre su conceptualización y su traducción práctica específica. De allí que existan distintas formas de pensar y hacer autogestión, fronteras difusas entre la idea, y el ejercicio de la experiencia.

Una primera aproximación podría remitirnos a pensar la autogestión como “*el conjunto de prácticas sociales que se caracteriza por la naturaleza democrática de la toma de decisión, que favorece la autonomía de un colectivo*” (Albuquerque 2004; 39).

Es posible identificar cuatro dimensiones contenidas en la autogestión; la dimensión social, que refiere al conjunto de “*acciones y resultados aceptables*” para quienes componen los colectivos. La dimensión económica, que sitúa la centralidad de la persona sobre el capital. La dimensión política, donde se jerarquiza la toma de decisiones colectivas y de poder compartido. La dimensión técnica, en la medida que “*insinúa otra forma de organización y división del trabajo*” (Albuquerque; 2004; 39).

De esta forma, la multidimensionalidad de concepto, recupera distintos sentidos, objetivos y

premisas, que complejiza su interpretación y las formas en las que se traduce en la experiencia. El alcance, intencionalidad y direccionalidad es por lo pronto decisivo al momento de dotarlo de sentido. De forma singular y buscando una referencia narrativa, podría representarse la autogestión como “*un sistema de organización de las actividades sociales, desarrolladas mediante la acción intencional y convergente de varias personas (actividades productivas, servicios, actividades administrativas)*”, allí donde el conjunto de toma de decisiones y construcción de poder del colectivo son asumidas y “*tomadas por los participantes, con base en la atribución del poder decisorio a las actividades definidas por cada una de las estructuras específicas de actividad (empresa, educación, barrio, etc)*”¹⁵¹ (Albuquerque 2004; 44).

El ejercicio de la autogestión en tanto no puede leerse como un mecanismo de dotes enigmáticos a partir del cual hay una traducción automática hacia nuevas formas de emancipación. Reconocemos en la autogestión “*una imagen siempre incompleta, parcial, que requiere de nuevos insumos teóricos y de constantes ensayos sociales a fin de extender sus límites*” (Hudson 2010; 595)

Es preciso el ensayo en el ejercicio de gestionar la autogestión. La misma no es posible construirla sin situarla, es necesario reconocerla “*en contextos sociales, históricos, económicos y políticos que plantean un conjunto de determinaciones y condicionamientos y abren un abanico de posibilidades y realizaciones, que es preciso comprender para transformar*” (Sarachu 2011; 10). Esta adquiere sentido histórico, en función de su inscripción como una “*problemática que impulsa interrogantes profundas que únicamente la experiencia concreta, material, de quienes protagonizan procesos de esta índole puede ir resignificando, retomando, regenerando, pero nunca cerrando a partir de consignas ni respuestas definitivas*” (Hudson 2010; 593)

En el debate entre su sentido político e instrumental, la autogestión puede ser entendida como un artilugio tecnológico organizativo, una tecnología de gestión desprovista de sentido histórico, y como neutralizador de su carácter de crítica radical (Albuquerque 2004; 43). En ese sentido la reducción de la autogestión a “tecnología de gestión”, reduce así asimismo su carácter multidimensional y su sentido cultural, económico social y político.

¿Cómo es posible pensar la autogestión en educación, integrando su complejidad multidimensional, y partiendo de intencionalidades que sitúan la centralidad en la toma de decisiones, el ejercicio de gestión colectiva y responsabilidad compartida de esas mismas decisiones?

La respuesta a primeras luces no es direccional, en la medida que la propia experiencia distorsiona, por su propia complejidad, toda referencia valorativa del ideal. El sentido de la propia experiencia

151- Como complemento a la idea, “... la autogestión implica la asunción directa por parte de un conjunto de personas —sin intermediarios ni sectores especializados— de la elaboración y de la toma de decisiones en un territorio —fábrica, comuna, país, etc.— dado” (Hudson 2010; 582)

autogestiva, pasible de emergentes y vicisitudes, le otorga un carácter disruptivo, en ocasiones emancipador, a la práctica educativa.

La incorporación de la práctica de autogestión en educación, rompe, quiebra, produce “microrevoluciones” que atentan contra los compartimentos estancos de la gramática escolar convencional.

¿Cómo es posible pensar y producir una práctica autogestiva en educación sobre procesos cooperativos y asociativos?. Por supuesto no tenemos una respuesta lineal y asertiva. En todo caso, la experiencia producida en el curso taller, permite reconocer algunas aproximaciones, nunca definiciones, sobre el carácter disruptivo del ejercicio de la autogestión en la práctica educativa.

En ese correlato, solo el ejercicio “experimental”, la praxis de la autogestión, reconoce lecturas sobre el sentido alterativo de la autogestión en educación. La experiencia como método y contenido de la autogestión es una aproximación para pensar y re-pensar las búsquedas de los sentidos entre la forma y el contenido en relación a la cooperación, el cooperativismo y la economía social y solidaria.

En la disputa por la coherencia entre forma y contenido

Parece adecuado, siempre cuando se trabaja en educación sobre la cooperación y el cooperativismo, formular la siguiente pregunta; ¿qué grado de relación existe entre los contenidos con los que se trabaja (cooperación, cooperativismo, economía social y solidaria, procesos asociativos), y las formas, los procedimientos, la estrategia metodológica?. Redoblando la apuesta podemos formular la pregunta en relación al grado de “coherencia” que existe entre contenido y forma.

Se reconoce invariablemente la existencia de una relación entre forma y contenido, *“así como en la poesía forma y contenido, sólo pueden ser separados momentáneamente para el análisis, en educación sucede algo similar. Tanto el contenido como la forma que se adoptan en una relación educativa, no son ingenuos, ni neutros, se vuelven sustancialmente educativos”* (Stevenazzi 2010; 73), la forma es también contenido.

No es posible pensar la “forma” en educación aislada de las tradiciones escolares; sin remitir a la idea de “forma escolar”¹⁵². Considerar la “forma escolar”, es remitirnos *“... sobre aquello que confiere unidad a una configuración histórica particular, surgida en determinadas formaciones sociales, en cierta época y al mismo tiempo que otras transformaciones, a través de un*

152- Cuando hablamos de “escolar” o la “forma escolar”, referimos a una tecnología, una arquitectura, una forma, un método, diseminado en el conjunto de las instituciones educativas (tradicionales o no tradicionales), también incluyendo a la educación universitaria.

procedimiento tanto descriptivo como `comprensivo`” (Lahire/Vincent/Thin 2008; 2)

Esta arquitectura escolar “*emula en muchos sentidos la forma organizacional de la fábrica, estableciendo grados, niveles de autoridad, tiempos y ritmos precisos, una rutina que conforma la subjetividad necesaria para la mejor adaptación a la vida en la sociedad capitalista*”. (Stevenazzi 2010; 74). Su “*sociogénesis permite por lo tanto afirmar que existen relaciones entre la forma escolar y otras formas sociales, principalmente políticas*” (Lahire/Vincent/Thin 2008; 5).

No hay compartimentos estancos, homogeneidades que no dan lugar a diversidades, reconocemos un conjunto de variantes en educación que constituyen alternativas, superación, rupturas de la forma escolar. Sin embargo, la “*forma escolar*” *ha logrado capilarizar la forma en educación, ha generado en “quienes son formateados un nivel de impregnación tal, que permite su autopoiesis”* (Stevenazzi 2010; 74). Es en ese sentido que de manera particular, la “*forma escolar*” es una expresión “*que no es la de la intención consciente*”¹⁵³ (Lahire/Vincent/Thin 2008; 2)

Trabajar el sentido de la educación en cooperación y cooperativismo, tiene que reconocer la preexistencia de tradiciones “*escolares*”, que condicionan las formas de abordar contenido y forma, “*no podemos subestimar las formas desde las cuales lo hacemos*” (Stevenazzi 2010; 74).

Si la tradición “*escolar*” fue construida para un tipo de socialización particular asociada al capitalismo de la modernidad, ¿cual es el sentido en relación a la idea de cooperación y el cooperativismo?. El curso taller ha buscado suscribir su intencionalidad a construcciones educativas pensadas en relación a una idea de la cooperación centrada en la persona y superadora de la centralidad basada en el capital.

Esta suscripción a fundamentos que colocan la persona sobre el capital, tiene que necesariamente traducirse en formas alternativas de socialización educativa. La transformación “*cultural*” en educación, o pensar en una nueva “*gramática escolar*”, tiene que adecuarse asignando sentido relacional entre lo que abordamos como contenido, y las formas, el formato a través del cual movilizamos esos contenidos.

Algunas reflexiones finales: dar sentido a las intencionalidades

Toda acción educativa está dotada de sentidos e intencionalidades. Éstas, pueden estar inscritas

153- “Progresivamente, el modo escolar de socialización, es decir, la socialización pensada y practicada como “*educación*”, “*pedagogía*”, etc., se impuso como referencia (no conciente), como modo de socialización reconocido por todos, legítimo y dominante” (Lahire/Vincent/Thin 2008; 8)

en una reflexión esclarecida, o en reproducciones inconscientes. La reflexión esclarecida no es más que el acto consciente, construido y orientado que construye sentido a acción educativa.

El curso taller de cooperativismo es una experiencia construida en relación a una “reflexión esclarecida”. La “reflexión esclarecida” es el acto consciente, el resultado de la formulación y re-formulación sobre un fenómeno, de manera tal, que puede organizarse, sistematizarse y construir una narrativa lúcida sobre lo reflexionado.

No hay posibilidad de una reflexión esclarecida sin práctica colectiva docente. El ejercicio colectivo docente se produce a partir de una acción sistemática, de tiempos y espacios destinados a pensar y re-pensar la acción educativa. No hay intencionalidad esclarecida si no hay espacio para pensar el propio proceso educativo, no hay intencionalidad esclarecida si el contenido y la forma, y su relación en el acto educativo, no se pone en debate, no se condiciona a una reflexión taxonómica y necesaria. En el curso taller, el colectivo docente no es una mera agregación de unidades, es por cierto un sujeto social colectivo, una entidad que se expresa colectivamente¹⁵⁴.

Toda práctica educativa, aún en el ejercicio de una intencionalidad esclarecida, no exime de contradicciones, y de las derivas propias de experiencia humana. El “lado oscuro de la fuerza”¹⁵⁵ es una frontera próxima que demarca el tipo de comportamiento y dirección del sentido educativo. En cualquier caso no hay formulas sagradas, recorridos estables, que aseguren lo que en educación siempre es incertidumbre.

La búsqueda y la experiencia como componentes desde donde inscribir intencionalidades. La búsqueda desde la apertura, desde el reconocimiento del “no final”, rastrear, perseguir, pesquisar, poner a prueba de manera sistemática los cometidos, objetivos, intencionalidades, y la experiencia como incertidumbre, como lo inacabado, como un ejercicio vivencial que construye condicionantes, pero que no sujeta y determina, la experiencia del experimento como propósito y articulador de lo educativo.

154- Esto no significa la negación de las individualidades y particularidades (énfasis, estilos, conductas, características especiales) de las personas que integran el equipo docente.

155- Esta idea es tomada de nuestro querido colega Paulo Peixoto Alquequerque de la UFRGS, quien construye una analogía a través de la producción cinematográfica “star wars”, buscando reconocer las atracciones y contradicciones en las fronteras docentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACASO M. (2018); *“Pedagogías invisibles. El espacio del aula como discurso”*. Editorial Catarata, Madrid.

SARACHU G. (2011); *“Poder hacer autogestión: Desafíos y rupturas necesarias desde las experiencias asociativas populares”*. En *“Pensamiento crítico y sujetos colectivos en América Latina. Perspectivas interdisciplinarias”*. Acosta LL., Falero A., Sans I., Sarachu G. (comps). Editorial Trilce. Espacio Interdisciplinario, Montevideo.

ALQUQUERQUE P. (2004); *“Autogestión”*. En la *“La otra economía”*. Cattani Antonio David (comp). Editorial Altamira – UNGS Buenos Aires. Argentina.

BAQUERO R., DIKER G., FRIGERIO G. (comps) (2007); *“Las formas de los escolar”*. Del Estante Editorial. Buenos Aires

DE JESUS P. TIRIBA L. (2004); *“Cooperación”*. En *“La otra economía”*. Cattani Antonio David (comp.). Editorial Altamira – UNGS. Buenos Aires. Argentina.

ELLSWORTH E.(2005); *“Posiciones en la enseñanza. Diferencia, pedagogía y el poder de la direccionalidad”*. Akal, Madrid

FRANTZ W. (2001); *“Educação e cooperação: práticas que se relacionam”*. En Revista *“Sociologías”*, año 3, N.º 6, pag. 242-264, Porto Alegre.

HUDSON J.P. (2010); *“Formulaciones teórico conceptuales de la autogestión”*. En *“Revista Mexicana de Sociología”*, 72 N°4, págs. 571/597. IIS, UNAM, México.

LAHIRE, B.; VINCENT, G.; THIN, D. (2001), *“Sobre la historia y la teoría de la forma escolar”*. Traducción a cargo de Leandro Stagno. Mimeo. pp. 1-11. Disponible en: www.estudedu.com.ar/modules/wfdownloads/visit.php?cid=39&lid=74.

Acceso: 21/07/2011

Programa Curso Taller de Cooperativismo, Asociativismo y Economía Solidaria (2018). Área Sector Cooperativo y de Economía Social y Solidaria, SCEAM, UdelAR. Disponible en www.extension.udelar.edu.uy

STEVENAZZI F. (2010); *“Las cooperativas de educación hacia la educación cooperativa”*. En *“Revista de Estudios Cooperativos”*, Año 15 N 1º, Montevideo.

CAPÍTULO 10

LA EXPERIENCIA DE EXTENSIÓN EN DISEÑO CON EMPRESARIOS DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

The experience of extension in design with entrepreneurship of
social and solidarity economy

Daniel Bergara

RESUMEN

En el presente artículo se analizan las características del trabajo llevado adelante por estudiantes y docentes de la Escuela Universitaria Centro de Diseño (EUCD), de la Universidad de la República (Udelar) junto a emprendimientos de la Economía Social y Solidaria (ESS). Actividad que se realiza en el Espacio de Formación Integral “Diseño y Economía Social y Solidaria” (EFI DyESS), de la Udelar; en el marco de la Unidad de Proyecto III (UPIII). Se reflexiona, a partir de la presentación de dos casos de estudio, sobre la experiencia en el abordaje de problemas de los emprendimientos, desde la perspectiva del pensamiento de diseño, a través del aprendizaje colaborativo. El rol de los distintos actores en el encuentro de saberes, qué estrategias se llevan adelante para favorecer la integralidad de funciones.

Palabras clave: Co-diseño, pensamiento de diseño, economía social y solidaria

ABSTRACT

In this article we analyze the characteristics of the work developed by students and teachers of the Escuela Universitaria Centro de Diseño (EUCD), Universidad de la República (Udelar) together with entrepreneurs of Social and Solidarity Economy (ESS). This Activity was carried out within the framework of the Espacio de Formación Integral (Integral Development Space) “Design and Social and Solidarity Economy” (EFI DySSE), of the Udelar; inside Project Unit III (UPIII). Through two Case Study presentation, this article reflects on the experiences by approaching the entrepreneurship’s problems from a Design Thinking’s perspective and by collaborative learning. Likewise, it considerate social actors’ different roles in the knowledge encounter and also strategies carried out to favor a well-rounded education.

Keywords: Co-design, design thinking, social and solidarity economy

RESUMO

Neste artigo analisamos as características do trabalho realizado por alunos e professores do Centro Universitário de Design da Escola (EUCD), da Universidad de la República, em conjunto com empreendimentos da Economia Social e Solidária (ESS). Atividade realizada no Espaço de

Formação Integral “Design e Economia Social e Solidária” (EFI DyESS), da Udelar; no âmbito da Unidade de Projecto III (UPIII). Reflete-se, a partir da apresentação de dois casos de estudo, sobre a experiência na abordagem dos problemas dos empreendimentos, a partir da perspectiva do pensamento do design, através da aprendizagem colaborativa. O papel dos diferentes atores no encontro de conhecimentos, quais estratégias são realizadas para favorecer a integralidade das funções.

Palavras chave: Co-design, design thinking, economia social e solidária

Introducción

Reconocemos a la ESS como vía y espacio para otro desarrollo superador de este sistema socioeconómico, que ha demostrado su incapacidad de incluir a grandes sectores de la población. En esta dirección consideramos el principio de reproducción ampliada de la vida de todos (RAVT) como principio ordenador de teorías, institucionalizaciones y prácticas económicas públicas, colectivas o individuales. (Coraggio en Puig, 2016: 18),

Las prácticas de la ESS son diversas, no son monolíticas, son contradictorias, hay proyectos distintos, interpretaciones distintas y sentidos distintos. Es un campo real, por lo tanto suele ser conflictivo y contradictorio.

Coraggio (2011) sitúa estas prácticas en una economía mixta, donde se dan tres formas de organizar lo económico; economía pública (estado), economía empresarial privada (empresas de capital), economía popular (unidades domésticas -UD-, familias).

Estas UD, en donde se reproduce lo cotidiano, tienen estrategias múltiples como ser la producción para el autoconsumo, vender la fuerza de trabajo al sector público o al sector empresarial, producir para vender por cuenta propia -poner un emprendimiento-.

La economía solidaria tiene una parte en la economía pública, otra en la economía privada y otra en la economía popular.

En la disciplina del diseño podemos reconocer corrientes, posturas, que intentan, al menos, visibilizar estos problemas de inequidades del sistema y sus perjuicios, configurando propuestas diversas; tal es el caso del diseño para la transición, diseño lento, diseño activista, diseño para el desarrollo humano, diseño para la innovación social, entre otros (Escobar, 2017). Estas prácticas están orientadas en muchos de los casos hacia la construcción de futuros más sostenibles, en donde proyectar escenarios de diseño que unen la cultura de lo local con lo global.

Diseño y ESS

En el año 2012, como resultado de los debates e intercambios sobre el rol de la Universidad, sus modos de producción de conocimiento (racionalidad) y las teorías ideológicas dominantes -que atraviesan los programas de enseñanza de diseño-, el equipo docente de DiseñoIII se plantea nuevas prácticas para el trabajo en territorio, dando lugar a la creación del EFI DyESS¹⁵⁶.

Se propone entonces, desde la unidad curricular DiseñoIII conjuntamente con el EFI DyESS y la Mesa de ESS de Montevideo¹⁵⁷, la realización de proyectos a través de procesos colaborativos,

156- “Los EFI son ámbitos para la promoción de prácticas integrales en la Universidad, favoreciendo la articulación de enseñanza, extensión e investigación en el proceso formativo de los estudiantes, promoviendo el pensamiento crítico y propositivo, y la autonomía de los sujetos involucrados. Las prácticas integrales promueven la iniciación al trabajo en grupo desde una perspectiva interdisciplinaria, donde se puedan vincular distintos servicios y áreas del conocimiento, reunidos por una misma temática, un territorio o problema. De este modo, los EFI son dispositivos flexibles, que se conforman a partir de múltiples experiencias educativas en diálogo con la sociedad prácticas, cursos, talleres, pasantías, proyectos de extensión y/o investigación asumiendo diferentes formas de reconocimiento curricular según las características de cada servicio” (UdelaR, 2010).

157- La mesa de Economía Social y Solidaria de Montevideo funcionó desde 2011 al 2015. Estaba

de co-diseño, entre estudiantes, docentes y micro emprendimientos. De forma tal que dichos procesos enmarcados en el principio de reproducción ampliada de la vida de todos, adquieran sentido solidario, promoviendo autonomías, asociatividades, acción conjunta, participación democrática, reconocimiento del otro y de sus necesidades. Poniendo en valor, con sentido de responsabilidad, los efectos que dichas intervenciones tendrán sobre la sociedad y los recursos naturales.

A partir de 2014¹⁵⁸ el EFI DyESS comienza un proceso de trabajo conjunto con el EFI Microcecea de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Sobre fines de este año se aplica a la convocatoria a Proyectos para el Fortalecimiento de Trayectorias Integrales de la Comisión Sectorial de Extensión y Actividades en el Medio, a través del Proyecto “Visibilización y Fortalecimiento de microemprendimientos. Abordaje integral para el desarrollo productivo”, que se desarrolla en 2015.

Este proyecto contribuye a la sistematización del trabajo realizado, permitiendo ajustar las prácticas. En la actualidad se cuenta con un primer semestre donde la intervención se hace desde el EFI Microcecea; se plantea un curso-taller teórico (curso optativo) para emprendedores que integren un micro emprendimiento en funcionamiento (formalizado o no). Su frecuencia es semanal y está a cargo de un equipo de estudiantes y docentes del EFI. Al mismo tiempo se trabajan y operacionalizan los conceptos manejados en el taller entre cada emprendimiento participante y un equipo de estudiantes. El producto final del EFI es una carpeta de negocios, co-elaborada entre estudiantes y emprendedores (Rivero, Romero, Márquez, Leal y Ginheix, 2016). Dicha carpeta será parte de los materiales -insumos- a considerar por los equipos de estudiantes del EFI DyESS (2do semestre)

En uno de los módulos del taller se presenta el EFI DyESS, sus dinámicas, los resultados esperados y los compromisos a asumir, de modo que los emprendedores pueden optar en el segundo semestre por sumarse al trabajo conjunto en el EFI DyESS.

La participación del EFI Microcecea en el EFI DyESS se realiza a través de un taller de caracterización de los micro emprendimientos impartido por los docentes del EFI Microcecea.

En 2015 el El EFI DyESS plantea su accionar desde la Unidad de Proyecto (UP). La UP se define como un espacio de integración disciplinar. Es un espacio de enseñanza y aprendizaje que pone en juego los contenidos de las unidades curriculares de diversas áreas a través de un proyecto integral, de evaluación conjunta. (Plan de estudio EUCD, 2012). En este espacio convergen los módulos Diseño IIIUP, Análisis y Crítica, Marketing, Evaluación Ergonómica, Tecnología junto

integrada por la Intendencia de Montevideo (IM), Ministerio de Desarrollo Social, FCPU, INACOOP, Grameen, Ceprodih, Udelar (UEC, IENBA, LDCV, EUCD). En 2015 se constituye la Unidad de Economía Social y Solidaria en la IM. y aplicando nichini y Ma. Inpallets de pinoicar, contrastando de modo que se logre un equilibrio con la diversidad de colores r

158- En el año 2016 debido a ajustes en los calendarios de los EFI, se interrumpió temporalmente la dinámica que se venía desarrollando. Este año el EFI DyESS llevó adelante la experiencia junto a cooperativas, con una fuerte participación de la FCPU.

a los EFIs DyESS y Pensar Diseño; por lo cual la UP se constituye en un espacio fermental de interdisciplinariedad a través del proyecto, en donde el estudiante hace un recorrido y vive la experiencia de complejidad y síntesis que el mismo representa.

Desde la UP conjuntamente con el EFI DyESS se propone abordar la problemática de los micro emprendimientos desde la perspectiva del pensamiento de diseño, en la búsqueda de soluciones, a través del “aprendizaje colaborativo”.

Se ha identificado al pensamiento de diseño como un enfoque significativo para hacer frente a los problemas complejos, que permite el desarrollo de estrategias y productos; y que centra su accionar en lo humano, en lo social, con una actitud responsable y con fuerte énfasis en lo experimental (Buchanan, 1992, en Leinonen y Durall, 2014).

A través de la intervención del diseño junto a los micro emprendimientos se intenta proporcionar una nueva forma de hacer las cosas, reflexionando desde los diferentes puntos de vista e interpretaciones acerca de la realidad y la complejidad de los mismos.

De modo que el diseño no es una actividad neutral, pudiendo encontrar a través de su accionar ideas y principios cargados de valores e incluso de ideología. (Leinonen y Durall, 2014).

Se entiende entonces, al diseño como algo que va a tener un impacto real en la realidad socialmente construida que la gente vive, lo cual requiere -entre otras cosas- responsabilidad y rendición de cuentas por parte de los diseñadores y de las personas que participan en el proceso de diseño.

Esta actividad comprende la integralidad de funciones a partir de la investigación - acción participativa, en la cual el saber académico y el saber popular desencadenan intercambios constructivos, en los que se abordan todas las etapas del proceso investigativo y de intervención social. El rol del emprendedor, es un rol activo, en el que se promueve su participación en todas las fases del proceso, desde el análisis y diagnóstico, definición y resolución del problema. Se propone de este modo que estudiantes, docentes y emprendedores contribuyan a la constitución de un sujeto colectivo capaz de ser protagonista en la resolución de sus propias problemáticas. (Durston y Miranda, 2002).

En estos seis años de experiencias han participado 68 emprendimientos, 336 estudiantes, 27 docentes y 12 instituciones (Estado y OSC)

Metodología y proceso de trabajo

Como se menciona anteriormente, los micro emprendimientos provienen del trabajo previo realizado en el EFI Microcecea en el primer semestre del año y/o de la búsqueda que el equipo docente del EFI DyESS y los propios estudiantes realizan (la cantidad de emprendimientos que intervienen en el primer semestre -junto al EFI Microcecea-, es menor que el necesario para la cantidad de equipos de estudiantes que participan del EFI DyESS). Una vez contactado el emprendimiento se realiza un primer encuentro entre emprendedores y equipo docente, para conocer las potenciales problemáticas a abordar, expectativas de los emprendedores y alcance

que puede tener la co-participación.

Los aportes disciplinares son diversos y el estudiante cuenta en esta etapa de su trayectoria curricular, con conocimientos y herramientas que debe poner en relación al momento de ir al encuentro del territorio y desarrollo del proyecto con el otro. Conceptos como diseño centrado en las personas, co-diseño, pensamiento de diseño, sustentabilidad, diseño estratégico, innovación social, ética del abordaje del diseño, entre otros, componen dicho repertorio.

Tomando como referencia el Diseño Centrado en las Personas (DCP) formulado por Ideo (2015), como proceso y conjunto de técnicas que se usan para crear soluciones nuevas con énfasis en la innovación social, la dupla estudiantes-micro emprendimiento se propone arribar a soluciones que pueden incluir productos, servicios, espacios, organizaciones y modos de interacción. El DCP basa su accionar en tres dimensiones; la primer dimensión considera los deseos, sueños y comportamientos de las personas -en nuestro caso las personas que integran el micro emprendimiento-. Una vez determinada esta perspectiva la propuesta debe atender las otras dos dimensiones, ser factible técnica y organizacionalmente así como financieramente viable. Tres grandes etapas comprenden el proceso del proyecto: escuchar, crear y entregar (proceso ECE). La primer etapa *escuchar*, corresponde al campo de las observaciones, de las anécdotas, en donde estudiantes y emprendedores comienzan a conocerse, entrando en una primera fase de negociación y acuerdos. Es una etapa exploratoria, de análisis y construcción del “problema”, los estudiantes realizan la guía de campo que les permite considerar los aspectos generales a partir de los cuales podrán construir, tanto la guía de observación, como el guión de la entrevista. Se les recomienda a los equipos el complemento de la guía con un registro visual (fotos, videos, audios). Dicha guía recorre nueve ítems: datos generales, historia del funcionamiento, aspectos técnicos, productivos, financieros, aspectos relacionados con la comercialización, aspectos laborales y humanos, organización del trabajo y aspectos sociales y aspectos simbólicos. Muchas de las herramientas utilizadas en esta fase del proceso provienen del campo de las ciencias sociales, de la etnografía.

Al mismo tiempo se organiza el primer encuentro general con todos los actores que son convocados a una charla, cuya mesa de expositores está compuesta por actores pertenecientes a instituciones del estado, la sociedad civil y la academia (enfoque triádico de Sábato). Los temas centrales de las convocatorias han sido diversos¹⁵⁹ y el objetivo es tener un primer acercamiento

159- En 2015, “*El rol del diseño en la Economía Social y Solidaria. Una perspectiva de sus actores*”, participantes: Helena Almirati de la Coord. de Econ. Solidaria, Daniel Arbulo de la Unidad de ESS de la IM y Milton Torelli de CUDECOOP.

En 2016, “*Cooperativismo y Universidad. ¿Una alianza estratégica?*” participantes: Gerardo Sarachu de la Unidad de Estudios Cooperativos de la Udelar, Daniel Arbulo de la Unidad de ESS de la IM, Rossana Perdomo de CUDECOOP, Luis Alvez de la Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay (FCPU) y Gabriela Cirino del Centro Cooperativista Uruguayo (CCU).

En 2017, “*Desarrollo sustentable y otra economía*”, participantes: Marcela González de la Dirección

con referentes del tema propuesto en la perspectiva de la ESS; enriqueciendo la reflexión sobre la complejidad del campo de estudio. Permite conocer los actores y sus instituciones, los distintos puntos de vista, las articulaciones, las redes establecidas y también las expectativas, desde lo institucional, de los integrantes de la mesa en relación al abordaje del trabajo propuesto.

Con los datos relevados desde la guía de campo, estudiantes y emprendedores avanzan a partir de las herramientas planteadas desde la UP. Conjuntamente realizan un análisis de situación, los estudiantes plantean el gráfico de interacciones de las variables del sistema, estableciendo fronteras, variables, procedimientos y productos, poniéndolo a discusión de los emprendedores; se trabaja con diversas herramientas: mapa cotidiano, cuadro de problemas y árbol de caminos; modelo IMDI. Se llevan adelante estudios de las relaciones usuario, producto, actividad y contexto (UPAC), así como estudios en el campo de la biomecánica de las áreas de trabajo, procesos de producción y análisis de movimientos.

Se relevan y ordenan los datos de mercado a partir de la investigación primaria y secundaria. Se trata de establecer quién es la competencia y cómo se compone. Se realiza un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) del emprendimiento.

Algunas de las herramientas tienen su génesis en la herramienta de marco lógico, que reconocemos como un instrumento producto del pensamiento ortodoxo de la economía.

Esta herramienta puede ser revestida desde otros principios, con la intención de influir en una propuesta epistemológica, que permita su utilización en la formulación de proyectos de economía social y solidaria. En ese sentido, el principio de la planificación soporta el uso de esta herramienta, al cual se articulan otros relacionados con los ámbitos político, cultural, económico, social y ambiental; lo que motiva la integridad de este tipo de proyectos y promueve acciones que disputan a las formas tradicionales de incorporar al ser humano en la economía, es decir, potenciar otra forma de economía. (Valencia, 2014: 41)

Como parte del proceso de formación del estudiante, los equipos realizan el Informe Crítico del Proyecto (ICP) en donde llevan registro, ordenamiento, análisis crítico y jerarquización de la información obtenida, debiendo fundamentar los mecanismos utilizados para interpretar y construir sentido a partir de la realidad estudiada. Otra herramienta utilizada de dominio exclusivo de los estudiantes es la bitácora en la cual llevan registro vivencial de todos aquellos aspectos de consideración en la relación estudiante-emprendedor mediado por el proyecto.

Esta primer etapa culmina con la formulación del problema a considerar y el planteo de los

Nacional de Economía Social e Integración Laboral del Mides; Gerardo Sarachu de la Unidad de Estudios Cooperativos de la Udelar; Helena Almirati Helena Almirati de la Coord. de Econ. Solidaria, Juan Ignacio Dorrego de Grameen y Ana Domínguez del Instituto de Ecología y Ciencias Ambientales, Desarrollo Sustentable y Gestión Ambiental del Territorio, Fac. de Ciencias, Udelar.

caminos a seguir. Estamos en presencia del hito 1, en el cual el conjunto de los equipos de estudiantes y micro emprendimientos se reúnen junto a los docentes para presentar y poner en común, avances y dificultades atravesadas, retroalimentando el proceso de formación de los sujetos.

La segunda etapa *crear*, es una fase creativa en la cual los equipos desarrollan y proyectan posibles soluciones a la problemática, de acuerdo a los caminos establecidos en la etapa anterior. Es una etapa en la cual el saber específico tiene un rol preponderante, el proyecto pasa por su fase abstracta (pasaje de un pensamiento concreto a un pensamiento más abstracto), en donde la ideación se concreta en las potenciales soluciones innovadoras. Las herramientas utilizadas son en gran parte de corte creativo. Se trabaja con los temas y oportunidades relevadas, que constituyen los insumos para el planteo de soluciones; las cuales se ponen en común entre estudiantes y emprendedores. El boceto y prototipado rápido realizado con materiales de bajo costo son los elementos utilizados y que caracterizan esta etapa. Las soluciones planteadas contemplan las consideraciones antes mencionadas de ser factibles tecnológica y organizacionalmente. Para esto la primera fase de relevamiento de técnicas y tecnologías del emprendimiento son requisitos a considerar al momento de desarrollar potenciales soluciones. Pero no solo estos requisitos son de consideración; la viabilidad financiera será de dominio del equipo de estudiantes y emprendedores al momento de determinar la solución a seguir.

Los avances de los equipos se ponen nuevamente en común (hito 2), compartiendo las características técnicas y creativas que se van configurando en el proyecto, reflexionando sobre la experiencia compartida entre estudiantes y emprendedores.

Sobre el final de esta etapa se presentan las soluciones pasando a la tercer etapa *entregar*, en donde se implementa y materializa la solución con la construcción del prototipo del producto, servicio o sistema (hito 2.1).

Esta fase se cierra con la presentación final de los proyectos por parte de los estudiantes con la participación de los emprendedores. Los estudiantes hacen entrega de carpetas con los proyectos y prototipos -en caso de corresponder-. Para este cierre se invita al público en general y a los actores institucionales que participaron de la mesa temática al comienzo del proceso. Una vez presentados los proyectos se abre un espacio de intercambio a “micrófono abierto” en modalidad de asamblea, en el que se recogen aportes de los participantes. Se cierra con la inauguración de la muestra de trabajos que permanece exhibida al público durante una semana.

CASOS

A continuación se presentan dos proyectos de la UP realizados en 2015 y 2017. El primero centra su accionar en soluciones a partir de dispositivos para la etapa de proceso y producción del emprendimiento y el segundo en el desarrollo de nuevos productos.

Ambos emprendimientos participaron previamente en el EFI Microcecea (elaboración de la carpeta de negocio).

A partir de los informes presentados por los estudiantes se presenta una síntesis del proceso de trabajo realizado.¹⁶⁰

Caso 1. ELABORACIÓN DE TORTILLAS, TACOS Y TOTOPOS DE MAÍZ

Emprendimiento familiar integrado por Agustín y Ana, dedicado a la elaboración y venta de tortillas mexicanas, masa de maíz, tacos y totopos (comúnmente conocidos como nachos), ubicados en el barrio Flor de Maroñas, cuyo comienzo de actividades data de principios de 2015. El emprendimiento una vez concluido su pasaje por el EFI Microcecea se encuentra en trámite de formalización.

Todos sus productos son elaborados a partir de masa hecha 100% a base de maíz, de forma artesanal a través del proceso de nixtamalización¹⁶¹. Los productos se promocionan y venden a través de facebook, con entrega a domicilio en toda la capital. Los fines de semana, venden tacos en 2 ferias barriales.

Como parte del proceso de investigación, búsqueda de antecedentes, relevamiento del público objetivo del emprendimiento -colonia mexicana en el país-, tendencias de consumo de productos de la cocina tradicional mexicana y análisis de la competencia llevado adelante por estudiantes y emprendedores, se señala que los procesos productivos artesanales realizados por Tlaxkalli son únicos en Uruguay, determinando que hay una oportunidad de escalar y diversificar la comercialización de sus productos.

En la primer etapa, contando con la carpeta de negocios del EFI Microcecea y utilizando las herramientas mencionadas anteriormente (primera fase, *escuchar*), se establecen problemáticas pertinentes y se define trabajar en dos de ellas.

Definidos los problemas a partir de los cuales intervenir, el equipo se divide en dos subgrupos a los efectos de focalizar el desarrollo de soluciones. Uno de ellos trabaja en el desarrollo de dispositivos tecnológicos para la etapa productiva de remoción de pellejo del maíz y su posterior lavado y colado; y desarrollo de un manual de autoconstrucción de código abierto. El otro interviene en la línea de producción de totopos.

Consideraciones y condicionantes.

Entorno y espacio de trabajo

Mediante observaciones en contexto, el estudio del mapa cotidiano y las relaciones usuario, producto, actividad y contexto (UPAC) se establece que,

160- Los casos son reales, se han cambiado los nombres a los efectos de resguardar el anonimato de los sujetos.

161- La **nixtamalización** es el **proceso** mediante el cual se realiza la cocción del maíz con agua y cal, para obtener el nixtamal que, después de molido da origen a la harina y masa que sirven para la elaboración de tortillas, tamales, etc.

- El emprendimiento realiza su actividad de producción en la unidad doméstica, la instalación de los insumos para producir (molino, tortilladora, quemador y olla, etc) no es permanente, comparten el área común de su vivienda que también es utilizada por los otros integrantes de la familia, por lo que la estación de trabajo no siempre está instalada de la misma forma y varía de acuerdo a las actividades que se dan al mismo tiempo (emprendimiento-familia).
- El lugar de producción no cuenta al momento con habilitación de Regulación Alimentaria de la IM. Se estudia la alternativa de que la producción se traslade a una cocina habilitada, por lo cual las soluciones propuestas tendrán que cumplir con las normativas para poder funcionar allí.
- Los dispositivos a proyectar deben contemplar el espacio actual de trabajo.

Dispositivos de remoción, lavado y colado de granos de maíz¹⁶²

Estudiados los procesos de producción del emprendimiento (cuadro de problemas), el equipo de estudiantes con el emprendimiento definen que uno de los subgrupos aborde la etapa de remoción, lavado y colado del maíz en la línea de producción de tortillas mexicanas, fundamentado en tres factores: tiempos de producción, calidad del producto y salud en el puesto de trabajo.

Tiempos de producción. Dentro de las ocho horas que a diario lleva todo el ciclo de producción, Agustín y Ana demoran 4 horas para procesar en esta etapa la cantidad de 4 kg (método artesanal aplicado -técnica y tecnologías aplicadas-). El lavado y el colado del maíz se realiza en varias tandas de pocas cantidades. Esta operación insume demasiado tiempo, repercutiendo en la relación capacidad productiva-ventas.

Calidad del producto. La operación actual de remoción del pellejo del maíz (piel del maíz y la semilla blanca que tiene en su interior) presenta problemas relacionados a la técnica y tecnologías disponibles para la separación del mismo, obteniendo como resultado una masa de mayor dureza que la deseada.

Salud en el puesto de trabajo. El proceso de trabajo, la técnica y tecnologías utilizadas producen un desgaste físico producto del esfuerzo que se debe hacer, fundamentalmente en las tandas de colado.

Se proyectan dos dispositivos a incorporar en la línea de producción con capacidad de procesar 8 kg de maíz en 1 hora (con intervalos cada 20 min). Otro factor de intervención consiste en sustituir aquellos procesos en los cuales hay manipulación directa con el alimento en la estación de trabajo, por tecnologías semi industriales que eviten el contacto directo con el alimento (que permita cumplir con la debida inocuidad del alimento, a la vez que evitar el contacto de las

162- Los estudiantes bachs que llevan adelante el proyecto son Diana Bentancor, Mariquena González y Luciana Sarazola. EUCD, FADU, Udelar.

manos con la cal utilizada en el proceso de cocción).

Un dispositivo tiene por función la remoción del pellejo de maíz (fig.1), a través de un sistema de rodillos mecanizados forrados con la parte del tejido de gancho (nylon y poliéster), conocido bajo la marca “velcro”, que reducen el tiempo y esfuerzo físico empleados actualmente, logrando mejoras en la calidad del producto final.

En tanto el otro dispositivo cumple la función de lavado, colado del maíz y separación del pellejo a través de un tamiz (fig 2).

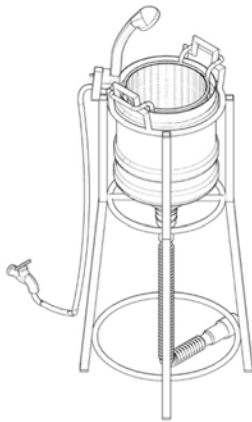


Fig.2 Dispositivo para lavado y colado

Estos dispositivos contribuyen a la reducción de las áreas de trabajo, reducción y eliminación de algunos procesos y reducción de movimientos repetitivos (aplicación de estudios biomecánicos).

Los materiales (chapas, rodillos de acero inoxidable, caños y varillas de hierro) e insumos (tornillería, o’rings, goma caucho, velcro, rulemanes, llavero teléfono) a utilizar se pueden adquirir en el comercio de plaza.

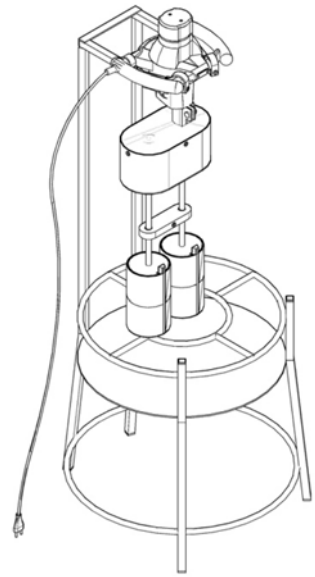


Fig.1 Dispositivo de remoción.

Debido a las características del emprendimiento, los costos del producto diseñado y sus especificidades, se define realizar un manual de autoconstrucción una vez realizado el prototipo, bajo licencia CC que permita su reproducción. Se contempla que los costos sean accesibles a las realidades financieras de los emprendimientos, así como la facilidad de construcción considerando la heterogeneidad de conocimientos y habilidades a disponer.

Al momento del cierre de la UP no se cuenta con el prototipo, articulando su futura construcción en una institución de enseñanza de formación en oficios como parte de sus cursos.

Secador de totopos¹⁶³

El emprendimiento tiene una producción esporádica y limitada de totopos, debido a que el secado de la masa de maíz previo al freído de la misma lleva 3 días en condiciones ambientales normales -humedad y temperatura ambiente medias-, a la vez que requiere que los totopos estén esparcidos, ocupando grandes superficies. De acuerdo a los relevamientos y estudios realizados

163- Los estudiantes bachs que llevan adelante el Proyecto Secador de Totopos son Valentina Canto, Bruno Demuro y José Sendra. EUCD, FADU, Udelar.

en la primera fase, se establece que hay oportunidades para la fabricación de totopos. Existe un potencial nicho de mercado (aceptación del producto por parte de clientes que han desgustado los totopos en alguna ocasión, llegando incluso a solicitar la adquisición de los mismos) y la posibilidad de aprovechar los desechos de tortillas (descartes de producción) en la producción de éstos.

El objetivo del proyecto es realizar un dispositivo que acelere el tiempo de secado de totopos, reduciendo la superficie utilizada para el secado de los mismos. Tendrá como requisito ser modular y apilable, de manera que contemple las condicionantes actuales del espacio y posibilite un futuro aumento del volumen de producción.

El dispositivo debe ser de fácil uso (interfase con el usuario) y su semántica deberá estar alineada al lenguaje de productos correspondiente a las cocinas profesionales.

El producto resultante (fig.3) está construido con perfilaría metálica de aluminio, recubierto con chapas de aluminio de tipo “offset” en sus caras laterales, tapa y piso, siendo la cara posterior removible de un calibre de mayor grosor (1 mm), en donde se encuentran los componentes eléctricos. La tapa es removible permitiendo el acceso para la debida higiene del dispositivo.



Fig.3 Prototipo de secador de totopos

Las bandejas utilizadas son de acero inoxidable

y es posible adquirirlas en comercios de plaza. Sus dimensiones son de 44x34x4 cm. Son livianas y cada bandeja puede contener 150 gr de totopos extendidos.

Cuenta con dos ventiladores (se seleccionaron ventiladores de 12 x 12 cm recuperados de computadoras en desuso ya que cumplen con los requisitos funcionales de distribución del flujo de aire de temperatura). La fuente de calor se compone de 2 lámparas incandescentes de 200w colocadas frente a los ventiladores con un comando manual atenuador de luz, dimer (de acuerdo a la temperatura y humedad ambiente el usuario podrá modificar la intensidad de luz emitida por la fuente).

Decisiones

La factibilidad técnico tecnológica, capacidad de ser reproducible, vida útil y la viabilidad económica son factores determinantes al momento de la elección de materiales (aluminio vs acero inoxidable en paredes y estructura del secador). El secador garantiza la inocuidad del alimento ya que el material que entra en contacto con el mismo es la bandeja de acero inoxidable.

Se toman en consideración los elementos de seguridad, manipulación y uso del dispositivo (temperaturas máximas, elementos eléctricos, contaminación acústica).

Todos los materiales e insumos del dispositivo son fácilmente adquiribles en plaza, de modo

que su reemplazo esté asegurado.

El costo final de producción del secador, así como los costos asociados a su uso (mantenimiento, consumo de energía) contemplan las posibilidades económica-financieras del emprendimiento.

Algunas consideraciones

- El dispositivo permite cuadruplicar la capacidad productiva actual del emprendimiento
- El tiempo de secado de 1 kg de totopos pasa de demorar tres días (a temperatura ambiente y humedad promedio) a una hora con el nuevo dispositivo.
- Los resultados obtenidos permiten ampliar la oferta de productos del emprendimiento y pensar en satisfacer la demanda relevada en forma sostenida; a la vez que proyectarse en el desarrollo de nuevas estrategias comerciales y de nuevos canales de comercialización (ej. comercios del barrio). Para esto último se realizan recomendaciones sobre la necesidad de estudiar los elementos de la cultura corporativa actual del emprendimiento -identidad, imagen, acción y comunicación- (Costa, 2006), entre otras.

El emprendimiento actualmente está construyendo un dispositivo de mayor capacidad que le permitirá escalar la producción, a partir de un carro porta bandejas de panadería, sobre el cual se está estudiando la adaptación de ventiladores. Hay un proceso de resignificación de la tecnología a partir de la operación de reutilización creativa de la tecnología desarrollada en el secador, resignificando su sentido y aplicación (Thomas, 2009).

El “**funcionamiento**” de un artefacto socio-técnico es un proceso de construcción continua, que se despliega desde el mismo inicio de su concepción y diseño. Aún después de cierto grado de “estabilización”, se continúan realizando ajustes y modificaciones que construyen nuevas y diversas formas de “funcionamiento” (Thomas, 2009, 19)

Caso 2. JUGUETES Y JUEGOS DE MADERA

Proyecto perteneciente a la UPIII del año 2017, llevado adelante por estudiantes y docentes junto a emprendedores del programa ProVAS¹⁶⁴ del MIDES. Emprendimiento emplazado en una unidad doméstica, integrado por Bruno y Blanca. La actividad principal del emprendimiento es la producción de juguetes y juegos artesanales en madera –la materia prima utilizada es recuperada de pallets-; comercializando los mismos en ferias vecinales. Comenzaron su actividad hace nueve años, recientemente tuvieron su primer hija por lo cual al momento de desarrollar el proyecto han dejado la producción de manera temporal, para dedicar tiempo a la crianza de la niña. La unidad doméstica cuenta con ingresos fijos provenientes del trabajo asalariado de Bruno.

164- ProVAS. Productos con valor social. ProVAS es una Marca Social que busca reconocer el esfuerzo y la trayectoria de trabajo de emprendimientos productivos y cooperativas sociales en el proceso de integración productiva, así como fortalecer las estrategias de comercialización.

Todos los productos que realizan proceden de diversos sitios de internet, de donde se descargan plantillas para aplicar a la producción (proceso de copiado).

Este procedimiento lleva a que los productos sean diversos y diferentes entre sí, lo cual determina que no exista una identidad y coherencia formal en y entre los productos.

Las tareas en la producción se dividen de acuerdo a las habilidades, destrezas e inquietudes de cada uno de los emprendedores. Bruno se caracteriza por ser perfeccionista y meticuloso, mientras que Blanca prefiere trabajar más rápido. Blanca es quien suele cortar las piezas y Bruno es quien lija y perfecciona las mismas. El acabado con pintura es realizado por ambos, Blanca es quien más disfruta del trato con las personas, por lo que se encarga de concurrir y atender el puesto de comercialización en las ferias -único canal de venta por el momento- y de manejar la página de Facebook (promoción del emprendimiento). Bruno, en tanto, disfruta de la construcción de maquinaria y herramental, llegando a construir varias de las máquinas herramientas del taller.

Construcción de la problemática

A través de la aplicación de las herramientas ya descriptas en párrafos anteriores los estudiantes observan y comparten con los emprendedores dos problemas a ser considerados en el proyecto:

- la dificultad productiva que conlleva el tomar de internet los modelos de referencia para la producción de juguetes, ya que los mismos no están pensados ni adaptados a las capacidades tecnológicas y productivas artesanales del emprendimiento. Esto tiene como consecuencia tiempos largos de producción, procesos no optimizados, no pudiendo realizar producciones de cantidades significativas. A lo recién mencionado se suma que no logran diferenciarse de los otros competidores (feriantes que realizan juguetes en madera), ya que muchas veces la competencia procede del mismo modo (copia) para realizar los productos;
- marca utilizada.

Los estudiantes se conforman en dos subgrupos con el objetivo de desarrollar dos juegos. Los requisitos a contemplar son las capacidades productivas del emprendimiento y la materia prima que ya utilizan (pallets de pino), de forma tal que se logre una mayor capacidad de producción, se genere una mayor precisión en las piezas, tener la posibilidad de seriar los juguetes (realizar más de uno a la vez, con la posibilidad de combinar piezas de distintas líneas); reducir tiempos y costos de producción, de modo de obtener un margen mayor de utilidades, generar una diferenciación con la competencia a través del desarrollo de un diseño propio; y por último, poder comprender y avanzar conjuntamente con el emprendimiento, a partir de una ética en el hacer, incentivando a crear sus propios productos.

De los cuatro tipos de juegos planteados por Piaget (1988), se toma como referencia el juego simbólico y el juego de construcción como categorías que fundamentan cada una de las dos propuestas a desarrollar.

Juego de construcción¹⁶⁵

Modalidad de juego libre, en donde el niño puede crear sin restricciones, configurando su propio juego o historia. Está conformado por módulos iguales que se encastran entre sí.

Dirigido a niños a partir de los cuatro años (determinada por la complejidad del encastre), sin límite de edad ni diferenciación por sexo o habilidades del mismo.

Se prevé que el producto se ofrezca en ferias zafrales en donde los emprendedores venden actualmente, a profesionales vinculados a las temáticas de infancia (psicomotricistas, psicólogos, educadores, etc.) y a instituciones y organizaciones que cuentan con espacios destinados a salas de espera para niños (ej. dentistas, pediatras, etc.).

En un contexto donde lo digital gana terreno, los niños cada vez más interactúan con dispositivos electrónicos dominados por la “pantallización”, estando condicionados en cierta medida a hacer las cosas de una única manera.

Con este juego (fig. 4) se intenta fomentar que el niño se despegue del mundo virtual y pueda actuar por sí mismo, imaginando y creando en forma libre, al mismo tiempo que de lugar al uso de sus manos (desarrollo motriz) trascendiendo el universo de la pantalla táctil.

La modalidad de juego estimula aspectos referidos al juego de construcción como al juego simbólico, aportando al crecimiento del niño a través del desarrollo de la imaginación y la creatividad, la coordinación óculo-manual, la concepción del espacio y las proporciones, entre otros.

Las piezas son realizadas en madera de pino con acabado de cera y aceite de oliva; producto no tóxico que permite resaltar las vetas de la madera y proteger las piezas.

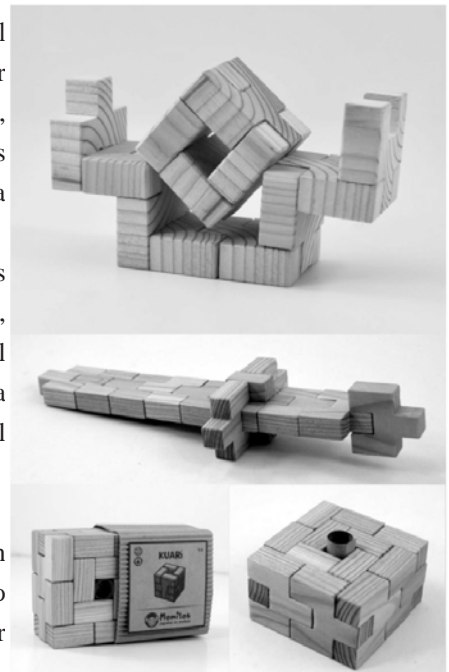


Fig.4 Juego de construcción

Para su proceso productivo se diseña una herramienta auxiliar que facilita la construcción, permitiendo mayor precisión y más producción en menor tiempo.

165- Los estudiantes bachs que llevan adelante el Proyecto Kuarí son Sofía Belloso y Joaquín Osimani. EUCD, FADU, Udelar.

Juego simbólico¹⁶⁶

Set de piezas con formas abstractas que se ponen al servicio de la imaginación del niño. Promueve la expresión de emociones e ideas en el acto del juego, apoyándolo en su desarrollo psicomotriz. La propuesta de juego sugerida (fig. 5) consiste en que uno o más niños combinen diferentes piezas imaginando qué figuras pueden representar, para luego dibujarlas. El kit incluye lápices de colores. El juego es recomendado para niños a partir de 5 años, siendo apto para niños de todas las edades.



Fig.5 Juego simbólico

El proceso creativo se realiza conjuntamente con el emprendimiento, utilizando una herramienta creativa capaz de ser apropiada por parte del emprendimiento, de forma tal que pueda ser utilizada y sistematizada en futuros proyectos con autonomía. La dinámica consiste en la elección de una obra pictórica sobre la cual se divide el plano, realizando una síntesis formal abstracta (fig. 3).

Las piezas son de madera de pino con acabados en colores en algunas de ellas, mientras que en otras se propone la madera natural, haciendo énfasis en el material y sus terminaciones. Se propone un equilibrio entre lo lúdico y divertido del color junto a lo cálido y tradicional de la madera. La madera aporta neutralidad y libertad de interpretación en los significados que se le pueden adjudicar, contrastando de modo que se logre un equilibrio con la diversidad de colores presentes (fig. 4).

Al día de hoy el emprendimiento ha fabricado una pequeña producción del juego simbólico que incorporó a su catálogo de ofertas, con el objetivo de testarlo en el mercado. Si bien las ventas no han sido significativas, el juego recoge buenos comentarios de parte del público que concurre a los lugares donde es ofrecido. El emprendimiento sigue en contacto con el EFI desde donde se promueve su participación a distintos ámbitos (cursos de educación permanente, ferias).

Reflexiones finales

El objetivo de este artículo fue analizar las prácticas del diseño colaborativo a través de dos experiencias llevadas a cabo entre estudiantes, docentes y micro emprendimientos, a fin de reflexionar acerca de las dimensiones éticas, social, cultural, económica, técnica, tecnológica y ambiental. Estas prácticas conllevan desafíos importantes, en los cuales encontramos aciertos

166- Los estudiantes bachs que llevan adelante el Proyecto Nebú son Daniel Anichini y Ma. Inés Barral. EUCD, FADU, Udelar.

-sobre los cuales nos reafirmaremos- y errores -que consideramos los más significativos-, que enriquecen la acción y nos desafían continuamente en nuevas construcciones.

- La curricularización del EFI DyESS a través de la UP permite que todos los estudiantes tengan la experiencia de trabajo y formación con micro emprendimientos en territorio, desde la perspectiva de la ESS. Amplía el campo de conocimiento del diseño en el encuentro con otras lógicas socioeconómicas, en el tránsito de una economía mixta con predominio de la lógica del capital, a otra con predominancia de la reproducción ampliada de la vida de todos. (Coraggio, 2015: 34).

- Los tiempos curriculares (un semestre) de la UP no se corresponden necesariamente con los tiempos que puede requerir el emprendimiento y el proyecto de diseño para arribar a la solución deseada. En algunos casos la construcción del prototipo final o los tiempos necesarios para testear las soluciones propuestas no son posibles de realizar.

- Se hace necesario revisar los contenidos de la UP, a partir del reconocimiento de la economía popular, entendiendo las lógicas de estas economías domésticas en donde se ubican los micro emprendimientos -en nuestro caso organizaciones económicas de corte individual-, que antes de ser empresarios lo que pretenden es un ingreso extra. Esto es determinante al momento de plantear estrategias de acción por parte de los equipos docentes. El desafío es deconstruir ciertos conceptos incorporados propios de la lógica de la economía de mercado que se aplican en los contenidos programáticos, para ir al encuentro de lo nuevo.

- El trabajo en territorio del estudiante a partir de la praxis con los emprendedores, lo introducen en procesos de co-construcción de soluciones desde otras lógicas a las recorridas con anterioridad desde lo proyectual.

- Los procesos de co-diseño tienden a promover ámbitos de diálogo, negociación, democracia y solidaridad. En estas prácticas se ponen de manifiesto las tensiones, choques culturales, que suelen producirse a lo largo del proceso de trabajo entre los saberes populares y los saberes académicos. El reconocimiento de estas limitaciones permite ir al encuentro de soluciones mediadas que enriquecen las propuestas.

Los emprendedores valoran el proceso de trabajo conjunto, visibilizando potenciales alianzas de futuro entre micro emprendimientos y universidad.

Estas experiencias contribuyen a hacer “visibles” a los “invisibles” (Max Neef, 1986: 63)

- Se generan articulaciones que permiten a los emprendimientos potenciar su accionar; promoviendo la integración o formación de redes y asociaciones solidarias en los territorios, más allá de cada unidad doméstica; pasar de un nivel microeconómico a un nivel mesoeconómico (Coraggio, 2015: 7).

- Se hace necesaria una mayor articulación entre las diversas experiencias que desde distintos servicios y programas se vienen desarrollando a través de la Red Temática de ESS de la Udelar, lo que permitiría avanzar, entre otras, en la construcción de una teoría desde la acción.

Finalmente, estos nuevos enfoques, ponen al diseño como facilitador en procesos sociales contextualizados, junto a diversas formas de hacer economía. En post de una sostenibilidad de los micro emprendimientos se hacen necesarias otras acciones y articulaciones de estos con la universidad y con otros actores institucionales, desde donde legitimar estas formas de hacer economía, con una mirada temporal a más largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Costa, Joan (2006). *Imagen corporativa en el siglo XXI*. 2º ed. 1ª reimp. Buenos Aires; La Crujía.
- Coraggio, J.L. (2015). “La Economía Social y Solidaria (ESS): Niveles y alcances de acción de sus actores”. Inédito. Disponible en: www.coraggioeconomia.org
- Coraggio, J. L. (2011) *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito, Ed. Abya-Yala.
- Durston, J y Miranda F (2002). “Experiencias y metodología de la investigación participativa”. (en línea) División Desarrollo Social. CEPAL. Naciones Unidas, Santiago de Chile (consultado 02/04/2018). Disponible en , https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/6023/S023191_es.pdf
- Escobar, A. (2017). *Autonomía y diseño: la realización de lo comunal*. 1ª ed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Tinta Limón.
- Leinonen, T y Durall, E. (2014). “Pensamiento de diseño y aprendizaje colaborativo”, en Comunicar, nº42, v XXI, Revista Científica de Educomunicación, p. 107-116.
- Max-Neef, M. (1986). *Economía Descalza. Señales desde el Mundo Invisible*. Estocolmo, Buenos Aires, Montevideo. Ed. Nordan .
- Piaget, J. (1964) *Seis estudios de psicología*. Barcelona. Seix Barral (12ª edición).
- Piaget, J, Lorenz, K y Erikson, E. (1988). *Juego y desarrollo*. México, Crítica, Grupo Ed. Grijalbo.
- Puig, C (coord) (2016). *Economía Social y Solidaria: conceptos, prácticas y políticas públicas*. Bilbao, :Hegoa.
- Thomas, H. (2009) “De las tecnologías apropiadas a las tecnologías sociales: conceptos, estrategias, diseños, acciones”, en la Conferencia en la Primera Jornada sobre Tecnologías Sociales, Buenos Aires: PROCODAS-MINCYT.
- UdelaR (2010). “Hacia la Reforma Universitaria. La extensión en la renovación de la enseñanza: Espacios de Formación Integral”. Montevideo, Rectorado, Fascículo 10.
- Valencia, D. (2014). Guía de diseño y evaluación de programas y proyectos de políticas para la Economía Social y Solidaria. 1ª Ed. Quito, Ed IAEN.

LOS AUTORES

PABLO GUERRA: Sociólogo. Doctor en Ciencias Humanas. Profesor e Investigador en Economías Solidarias, Facultad de Derecho, Universidad de la República. Coordinador de la Red Temática en Economía Social y Solidaria.

profecosol@yahoo.com

ANDRÉS DEAN: Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.

adean@iecon.ccee.edu.uy

MARCELO AMORÍN: Doctor en Derecho y Ciencias Sociales, Master en Derecho de la Empresa, Profesor Adscripto efectivo Encargado de Curso Teoría General de las Obligaciones, Daños y Contratos y Profesor Adscripto Encargado de curso de Derecho Cooperativo en la Universidad de la República

mamorin@asfmabogados.com

PAULA ALGORTA MORALES: Doctora en Derecho y Ciencias Sociales; Master en Derecho de la Empresa Universidad de Montevideo; Profesora Adscripta y Asistente de Derecho Privado IV y V (Derecho Comercial I y II), Facultad de Derecho, UDELAR; Profesora Asistente de Derecho Cooperativo, Facultad de Derecho, UDELAR.

palgorta@silveira-algorta.com.uy

CLARA WEISZ: Dra (c) en Sociología. Profesora Agregada en régimen de Dedicación Total del Instituto de de Fundamentos y Métodos en Psicología, Facultad de Psicología de la Universidad de la República. Integrante de la Red Temática Economía Social y Solidaria, del Centro de Formación y Documentación en Procesos Autogestionarios y delegada alterna al INACOOOP.

bweisz@psico.edu.uy

JUAN PABLO MARTÍ: Programa de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

juanpablo.marti@cienciassociales.edu.uy

MILTON TORRELLI: Coordinador del Proyecto Mapeo. Investigador de la Unidad de Estudios Cooperativos, Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio, Unidad de la República (2004-2017).

miltontorrelli@yahoo.com

BRISA DE GIACOMI: Co-coordinadora del Proyecto Mapeo. Investigadora de la Unidad de Estudios Cooperativos, Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio, Universidad de la República (2011-2015).

b.degiacom@gmail.com

GERARDO D. SARACHU TRIGO: Asistente Social Universitario, Mag. en Servicio Social por la Universidad Federal de Rio de Janeiro. Docente de la Unidad Académica del Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio, Área Sector Cooperativo y Economía Social y Solidaria, Universidad de la República.

gsarachu@gmail.com

ANABEL RIEIRO: Doctora, asistente de investigación y docente efectiva de Dedicación Total en el Departamento de Sociología. Área de Sociología política y Economía Social y Solidaria, Facultad de Ciencias Sociales, Udelar. Investigadora Nivel I de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación

anabel.rieiro@cienciassociales.edu.uy

GABRIELA VERAS IGLESIAS: Licenciada en Ciencias Sociales por la Universidad de San Pablo (USP), maestranda de la Maestría Estudios Latinoamericanos de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Docente asistente grado 2 del Área de Estudios Cooperativos y de Economía Social y Solidaria de SCEAM-UDELAR. Co-coordinación del Centro de Formación y Documentación en Procesos Autogestionarios.

gv.iglesias@gmail.com

ADRIANA ANDRADE: Licenciada en Psicología. Maestranda en Psicología Social (Facultad de Psicología, Udelar). Co-coordinadora del Centro de Formación/Documentación en Procesos Autogestionarios.

larunue@gmail.com

DIEGO BARRIOS: Docente del Área Sector Cooperativo y de Economía Social y Solidaria (Unidad de Estudios Cooperativos), del Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio, SCEAM, de la Universidad de la República. Docente del Curso Taller de Cooperativismo, Asociativismo y Economía Solidaria.

dbarrios@extension.edu.uy

DANIEL BERGARA OBIOL: Diseñador Industrial. Docente del Área Proyectual y docente responsable del EFI Diseño y ESS; Escuela Universitaria Centro de Diseño, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, Universidad de la República.

danielbergara@eucd.edu.uy

La **RED TEMÁTICA DE ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA** de la Universidad de la República, tiene como objetivo promover y apoyar las actividades de docencia, investigación y extensión universitarias en las áreas cooperativa, asociativa, autogestionaria y de economías alternativas que realizan los distintos servicios universitarios, así como servir de nexo con diferentes espacios que trabajan y promocionan estas temáticas.

En tal sentido identificamos algunas líneas específicas de trabajo, a saber: (a) promoción de actividades académicas vinculadas a la ESS; (b) Apoyo a experiencias concretas como el Centro de Formación/Documentación en Procesos Autogestionarios; (c) representación ante organismos y organizaciones del sector, caso de INACCOOP, entre otros; (d) contribución a debates de actualidad desde un enfoque interdisciplinario.

Los servicios universitarios que actualmente hacen parte de la Red son: Facultad de Ciencias Económicas: IECON, Administración, Unidad de Extensión; Facultad de Derecho: Relaciones laborales, Derecho Cooperativo; Facultad de Ciencias Sociales: Departamento de Trabajo Social, Unidad Multidisciplinaria, Departamento de Sociología; Facultad de Ingeniería: Unidad de Extensión; Facultad de Psicología: Psicología Comunitaria; Facultad de Arquitectura: Escuela Universitaria Centro de Diseño Comisión Sectorial de Extensión y Actividades en el Medio: Área sector cooperativo y economía social y solidaria.

ISBN: 978-9974-93-095-7

