



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

**CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, SOCIALES Y
TECNOLÓGICAS DE LA AGROINDUSTRIA Y LA AGRICULTURA MUNDIAL**

**APROXIMACIÓN A LA ECONOMÍA
SOCIAL-SOLIDARIA Y SU ALCANCE
EN LAS ORGANIZACIONES DEL SECTOR
AGROPECUARIO**

TESIS

QUE COMO REQUISITO PARCIAL

PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTORA EN PROBLEMAS ECONÓMICO AGROINDUSTRIALES

**PRESENTA:
GRACIELA SORIA SANCHEZ**



**DIRECCION GENERAL ACADÉMICA
DEPTO. DE SERVICIOS ESCOLARES
OFICINA DE EXAMENES PROFESIONALES**



Junio de 2016

Chapingo, Estado de México

**APROXIMACIÓN A LA ECONOMÍA SOCIAL-SOLIDARIA Y SU ALCANCE
EN LAS ORGANIZACIONES DEL SECTOR AGROPECUARIO**


Tesis realizada por Graciela Soria Sánchez, bajo la dirección del Comité Asesor indicado, aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

DOCTORA EN PROBLEMAS ECONÓMICO AGROINDUSTRIALES:

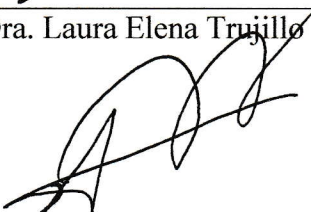
DIRECTOR:


Dr. Víctor Herminio Palacio Muñoz

ASESORA:


Dra. Laura Elena Trujillo Ortega

ASESOR:


Dr. Daniel Hernández Hernández

LECTOR EXTERNO:


Dr. José Alfredo Castellanos Suárez

Chapingo, Estado de México, Junio de 2016

AGRADECIMIENTOS

Al pueblo de México, que por intermediación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) me otorgó el apoyo económico para realizar estudios de doctorado.

A la Doctora Laura y Doctores Víctor, Daniel y José Alfredo por su gran apoyo, así como por haberme dedicado parte de su tiempo en el proceso del trabajo de tesis. Su enseñanza transmitida ha sido muy valiosa.

DATOS BIOGRÁFICO

Graciela Soria Sánchez originaria del Estado de México, realizó estudios a nivel técnico en Ciencias biológicas (1989). Realizó estudios profesionales en la Universidad Autónoma Chapingo, institución en la que obtuvo el grado de: Licenciado en Administración de Empresas Agropecuarias en 1999, y el de Maestro en Ciencias en Sociología Rural en 2003. Se diplomó en Antropología Médica en 2007 por el Departamento de Historia y Filosofía de la medicina-UNAM, así como en Metodología de la Investigación Social en 2013 por el IIJ-UNAM.

Ha sido galardonada al recibir el premio “Arturo Fregoso Urbina”, por considerar su tesis de maestría como una de las mejores del posgrado realizadas en 2003 en la Universidad Autónoma Chapingo.

Desde 1999 hasta 2011 se ha desenvuelto profesionalmente como consultora en el sector privado (Servicios Administrativos Walmart de México), y en el sector público (Secretaría de Salud, H. Ayuntamiento de Texcoco, y Gobierno del Distrito Federal). Actualmente es miembro de integrante de la Consultoría “Habilidad, Investigación y Conocimiento S.C.”, dentro de la línea de *diagnósticos participativos*.

Académicamente, su área de estudio se ha realizado fundamentalmente en el sector agropecuario con un enfoque multidisciplinario que ha contemplado las ciencias económico-administrativas, la sociología y la antropología médica.

RESUMEN (ABSTRACT)

APROXIMACIÓN A LA ECONOMÍA SOCIAL-SOLIDARIA Y SU ALCANCE EN LAS ORGANIZACIONES DEL SECTOR AGROPECUARIO

APPROACH TO THE SOCIAL-SOLIDARITY ECONOMY AND ITS SCOPE IN THE AGRICULTURAL SECTOR ORGANIZATIONS

Graciela Soria Sánchez*, Víctor Herminio Palacio Muñoz**

RESUMEN. La Economía Social-Solidaria (ESS) es considerada un sector más del sistema económico, el cual convive con el sector privado y público dentro de una economía mixta. Distinguiéndose por llevar a cabo actividades económicas con base en la organización y bajo principios de solidaridad y participación democrática, para fines de beneficio colectivo. En la práctica, existen una gran variedad de formas económicas que presentan los principios de la ESS, encontrándose desde las más tradicionales, hasta la existencia de grandes consorcios multinacionales. Por tanto, en el presente trabajo se analiza el contexto de la ESS y su relación con las organizaciones del sector agropecuario, así como la postura adoptada en México. A través de un análisis exploratorio y descriptivo, los resultados mostraron que las organizaciones de la ESS del sector agropecuario más grandes del mundo, se encuentran constituidas bajo la forma de cooperativas en Estados Unidos, Alemania, Francia y Japón, las cuales han formado híbridos con el sector privado, operando bajo los principios éticos de la *reproducción ampliada de la capital*. En México se han asumido los fundamentos de la corriente europea. El sector agropecuario ha sido un agente fundamental para proponer la conformación de la ESS, sin embargo, no existe una sólida participación de las Unidades de Producción Rural (1.4%) ni de los Ejidos (34.5%). Estos se han integrado principalmente para acceder a créditos y/o subsidios para la producción, respondiendo a voluntades individuales, lo que impide la construcción y evolución de una entidad colectiva, coparticipe, solidaria y recíproca. Sin embargo bajo otros fundamentos, es posible coadyuvar a la creación de propuestas viables de ESS, e impulsar el beneficio de la comunidad en general, como en el caso de las Redes de Colaboración Solidarias, con las que se pueda ejercerse una *ética de la reproducción ampliada de la vida de todos*.

Palabras clave: Cooperativa, Solidaridad, Subsectores agropecuarios, Ventas agropecuarias, Cooperación, Economías alternativa.

ABSTRACT. The Social-Solidarity Economy (SSE) it's considered a sector more the economic system, which with the private sector and public within a mixed economy. Distinguishing itself by carrying out economic activities based on the organization and under the principles of solidarity and democratic participation, for purposes of collective benefit. In practice, there are a great variety of economic forms that present the principles of the ESS, being found from the most traditional to the existence of large multinational consortia. Therefore, the present paper analyzes the context of SSE and its relationship with the agricultural sector organizations, as well as the position taken in Mexico. Through an exploratory and descriptive analysis, the results showed that organizations SSE biggest agricultural sector in the world, are set up in the form of cooperatives in the United States, Germany, France and Japan, which have formed hybrids with the private sector, operating under the ethical principles of the *extended reproduction of capital*. México have assumed the foundations of the European mainstream. The agriculture sector has been a key agent to propose the establishment of the SSE, however, there is not a strong participation of Rural Production Units (1.4%), nor of the Ejidos (34.5%). These have been integrated primarily to access credit and/or subsidies for production, responding to individual wills, which prevents the construction and development of a collective entity, co-participant, solidarity and reciprocal. However under other fundamentals, it is possible to contribute to the creation of viable proposals for ESS, and promote the benefit of the community in general, as in the case of Solidarity Collaboration Network, with the that can be exercised an *ethic of the extended reproduction of the life of all*.

Keywords: Cooperative, Solidarity, Agricultural subsector, Agricultural sales, Cooperation, Alternative economies.

* Responsable.

** Director.

CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	i
DATOS BIOGRÁFICO	ii
RESUMEN (ABSTRACT)	iii
CONTENIDO	iv
LISTA DE CUADROS	v
LISTA DE FIGURAS	vi
INTRODUCCION GENERAL.....	1
Estructura de tesis	7
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.1 El problema	12
1.2 Objetivos	14
1.3 Preguntas de investigación	16
1.4 Hipótesis.....	16
CAPÍTULO II. ECONOMÍA SOCIAL-SOLIDARIA: MARCO TEÓRICO Y CONTEXTUAL.....	18
2.1 Introducción	18
2.2 Precedentes del término de Economía Social	19
2.3 La Economía Social y su definición clásica contemporánea	25
2.4 Organizaciones No Lucrativas (<i>Non-profit Organizati6n</i>)	35
2.5 Economía Solidaria	37

2.5.1 Economía Solidaria: visión europea.....	39
2.5.2 Economía Solidaria: visión latinoamericana	44
2.6 La Economía de Solidaridad en Luis Razeto	48
2.6.1 El factor “C”	51
2.7 Economía Solidaria desde la perspectiva de José Luis Coraggio	55
2.8 Tercer Sector: Concepto aglutinante de la Economía Social y el Sector No Lucrativo	62
2.9 Economía en su enfoque Real (sustantivo) y Formal en Karl Polanyi y su crítica a la ciencia económica	68
2.9.1 La economía como actividad institucionalizada.....	71
2.10 Principios de la organización social de la economía.....	74
2.11 Conclusiones capitulares	78
CAPÍTULO III. ECONOMÍA SOCIAL Y EL SECTOR AGROPECUARIO: APROXIMACIÓN CUANTITATIVA A PARTIR DE LAS ORGANIZACIONES MÁS GRANDES DEL MUNDO EN EL SUBSECTOR MERCADO.....	
80	80
3.1 Introducción	80
3.2 Metodología	85
3.3 Implicaciones cuantitativas de la Economía Social	89
3.4 Principal forma de Economía Social y Solidaria formalmente reconocida en el sector agropecuario: la “cooperativa”	90
3.5 Las empresas y consorcios más grandes del mundo en la Economía Social	97
3.6 El Sector Agropecuario y su importancia dentro de las organizaciones más grandes del mundo en la Economía Social.....	101

3.6.1 Participación a nivel regional y distribución de acuerdo al país de origen	102
3.6.2 Participación en el Producto Interno Bruto	105
3.6.3 Los subsectores agropecuarios en las cooperativas agropecuarias más grandes del mundo y sus productos	107
3.6.4 Tipo de cooperativas.....	113
3.6.5 Subsectores agropecuarios.....	116
3.6.5.1 Regionalización de los subsectores.....	122
3.6.6 Concentración de capitales	130
3.6.7 Dinámica operativa.....	134
3.7 Conclusiones capitulares.....	139

CAPÍTULO IV. EL SECTOR AGROPECUARIO EN MÉXICO Y SU ESTRUCTURA FORMAL EN LA ECONOMÍA SOCIAL	143
4.1 Introducción	143
4.2 Metodología	146
4.3 Economía Social en América latina: surgimiento del cooperativismo	148
4.4 Antecedentes de la Economía Social en México	158
4.4.1 Economía Mixta en su marco jurídico	158
4.4.2 Las primeras luces de la Economía Social	161
4.4.3 El largo camino del reconocimiento oficial de la Economía Social y Solidaria en México.....	163
4.5 El Sector Agropecuario en México y sus organizaciones en el sector social de la Economía (OSSE).....	169

4.5.1 Los Ejidos y Comunidades Agrarias como OSSE y su proceso de integración al mercado capitalista	169
4.5.2 El Contexto de los Productores del Sector Agropecuario en México y su integración en Organizaciones del Sector Social de la Economía	173
4.5.3 Un acercamiento a las Organizaciones del Sector Social de la Economía a partir de los censos agropecuarios y ejidales	186
4.5.3.1 Las Unidades de producción Rural en las OSSE.....	186
4.5.3.2 Los Ejidos en las OSSE	192
4.6 Conclusiones capitulares	197
CAPÍTULO V. REDES DE COLABORACIÓN SOLIDARIA PARA LA AUTOSUFICIENCIA ALIMENTARIA EN MÉXICO: PROPUESTA DE ECONOMÍA SOLIDARIA	201
5.1 Introducción	201
5.2 Seguridad, soberanía y autosuficiencia alimentaria	203
5.3 Panorama del sector alimentario en México	205
5.3.1 Condición nutricional de la población mexicana	210
5.3.2 Cambio en la dieta alimentaria mexicana.....	212
5.3.3 Concentración de poder en la cadena agroalimentaria	216
5.3.4 Producción de Biocombustibles	218
5.3.5 México y su Política pública en la alimentación	220
5.4 Bases teóricas para una alternativa de autosuficiencia alimentaria	225
5.5 Red Productiva de Colaboración Solidaria	228

5.6. Operación de una Red Productiva de Colaboración Solidaria para la autosuficiencia alimentaria.....	233
5.7 Conclusiones capitulares.....	240
CONCLUSIONES GENERALES.....	242
PERSPECTIVAS	246
BIBLIOGRAFÍA	250

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1. Cooperativas Agrarias en Europa.....	5
Cuadro 2. Fuentes de la Economía Social.....	21
Cuadro 3. Principales mecanismos de operación en la Economía Social.....	27
Cuadro 4. Delimitación de la Economía Social con base en los Sistemas de Cuentas Nacionales en la Unión Europea.....	34
Cuadro 5. Cooperativas y Economía Social: principios y similitudes.....	43
Cuadro 6. Carta de Principio de la Economía “Solidaria”.....	46
Cuadro 7. Formas de integración institucional.....	73
Cuadro 8. Principios de Económicos.....	76
Cuadro 9. Fuentes de información consideradas en la conformación de la base de datos.....	87
Cuadro 10. Conformación de base de datos (variables).....	88
Cuadro 11. Participación de las empresas cooperativas más grandes del mundo (2004-2011).....	102
Cuadro 12. Regionalización de las cooperativas del sector agropecuario con mayor volumen de ventas en el mundo (2004-2011).....	103
Cuadro 13. Total de empresas de Economía Social y del sector agropecuario incluidas en el Rank 300 (2004-2011).....	104
Cuadro 14. Ritmo de crecimiento de las ventas de las empresas de Economía Social y del PIB (2004-2011).....	106
Cuadro 15. Total de cooperativas y productos manufacturados por país (2011).....	113

Cuadro 16. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo (2011).....	118
Cuadro 17. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la región de América del Norte (2011)	122
Cuadro 18. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la región de América del Sur (2011).....	123
Cuadro 19. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la región Oceanía (2011).....	124
Cuadro 20. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la región asiática (2011).....	125
Cuadro 21. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la Unión Europea (2011).....	126
Cuadro 22. Las cooperativas más grandes del mundo del sector agropecuario de acuerdo al subsector agroindustrial (2011).....	127
Cuadro 23. Porcentaje de participación de las principales cooperativas agropecuarias, respecto al total de las ventas del sector agropecuario y subsector perteneciente	133
Cuadro 24. Formas tradicionales de cooperación en América Latina	149
Cuadro 25. Organismos del Sector Social de la Economía y su importancia en el sector agropecuario	167
Cuadro 26. Evolución de las Unidades de Producción Rural en México (TCMA 1991-2007)	174
Cuadro 27. Superficie de las UPR según tipo de propiedad de la tierra por región (2007)	174

Cuadro 28. Frecuencia relativa a nivel regional de las organizaciones a las que se integran los productores para acceder a servicios o apoyos diversos (2007).....	188
Cuadro 29. Programas gubernamentales de apoyo a los grupos que solicitan beneficios económicos y sociales y que mantienen congruencia con los principios de la Economía Social.....	191
Cuadro 30. Ejidos y comunidades agrarias con actividades agropecuarias realizadas en forma colectiva.....	195
Cuadro 31. Frecuencia relativa regional de la integración de los ECA a OSSE para acceder a servicios o apoyos diversos (2007)	196
Cuadro 32. Tasa de Crecimiento Media Anual de la integración a organizaciones o asociaciones para recibir beneficios o servicios (2001-2007).....	197
Cuadro 33. Situación nutricional de México y los países de las regiones de desarrolladas (2008)	212
Cuadro 34. Subsidios a transnacionales (ASERCA).	216
Cuadro 35. Principales empresas que controlan la cadena agroalimentaria en México (2012)	217
Cuadro 36. Programas de Política Pública dirigidos a la alimentación, nutrición y abasto en México 1975-2013	222
Cuadro 37. Criterios básicos para el funcionamiento de las Redes de Colaboración Solidaria	232
Cuadro 38. Criterios básicos para el funcionamiento de las Redes de Colaboración Solidaria	232
Cuadro 39. Población en condición de pobreza extrema y carencia por acceso a la alimentación en México 2012	235

Cuadro 40. Distribución porcentual de unidades de producción con actividad agrícola según destino de la producción (2012).....	236
Cuadro 41. Porcentaje de unidades con venta de la producción agrícola según destinatario (2012)	236

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Esquema de la estructura de tesis	11
Figura 2. Desarrollo histórico conceptual de Economía Social, Solidaria, ESS.....	24
Figura 3. Delimitación de la Economía Social de Desroche.....	26
Figura 4. El dualismo de la definición de la Economía Social	30
Figura 5. La perspectiva dual de la Economía Solidaria en la corriente europea	40
Figura 6. Economía de Solidaridad y su interrelación en una economía mixta.....	51
Figura 7. Economía de Solidaridad desde la perspectiva de Luis Razeto.....	54
Figura 8. Economía Solidaria y su interacción en una economía mixta	58
Figura 9. El Tercer Sector de la economía.....	65
Figura 10. La Economía Solidaria y su expansión en una economía mixta	66
Figura 11. Economía Solidaria y movimiento por los tres sectores.....	67
Figura 12. Enfoque Real (sustantivo) y Formal de la economía en Karl Polanyi.....	70
Figura 13. Cooperativa: Valores y Principios.....	92
Figura 14. Formas de organización formal en las entidades de Economía Social más grandes del mundo	95
Figura 15. Forma Jurídica de las empresas de Economía Social y del sector agropecuario	98
Figura 16. Año de fundación de las cooperativas más grandes del sector agropecuario .	99
Figura 17. Representatividad de los sectores en la Economía Social (2011).....	100
Figura 18. Rango de volumen de las cooperativas agropecuarias más grandes del mundo (2011)	110

Figura 19. Productos elaborados por las organizaciones de la Economía Social del sector agropecuario más grandes del mundo (2011)	111
Figura 20. Clasificación de las cooperativas agropecuarias	114
Figura 21. Las cooperativas agropecuarias de mayores ventas a nivel mundial: participación de los subsectores (2011)	117
Figura 22. Zen-Noh. Sedes y empresas filiales en el mundo	131
Figura 23. Dinámica operativa de las grandes cooperativas del sector agropecuario-agroindustrial.....	135
Figura 24. Empresa Cooperativa Danish Agro y su historial de fusiones (1901-2012) 137	
Figura 25. Regionalización Económica de México con base en Banxico	148
Figura 26. Orígenes del cooperativismo agropecuario en Latinoamérica.....	153
Figura 27. Tipo de organizaciones en el sector rural mexicano de acuerdo a la SAGARPA	179
Figura 28. Variación relativa de las formas de organización productiva por región	182
Figura 29. Destino de los apoyos recibidos por las organizaciones del sector rural (2010).....	183
Figura 30. Las organizaciones y su participación (%) en la formulación de Políticas Públicas para el Desarrollo Rural.....	184
Figura 31. Frecuencia Relativa (%) y TCMA de las UPR integradas a uno o más grupos y OESS para acceder a servicios o apoyos diversos	186
Figura 32. Frecuencia Relativa (%) a nivel Nacional de los OESS que participan en el Sector Agropecuario (2007).....	188
Figura 33. Frecuencia relativa (%) del beneficio obtenido en las UPR integradas a una organización (2007)	189

Figura 34. Tipo de productores y su frecuencia relativa (%) respecto a la pertenencia a alguna organización (2010).....	190
Figura 35. Frecuencia relativa de la participación regional de los Ejidos y Comunidades Agrarias en México (2007)	193
Figura 36. Conceptualización de Seguridad, Soberanía y Autosuficiencia Alimentaria	205
Figura 37. Balanza comercial de los productos agrícolas y alimentos (2000-2011)	208
Figura 38. Contribución porcentual de las Importaciones en productos seleccionados al Consumo Aparente en México: 2000-2009	208
Figura 39. Principales productos exportados por México en 2012 (mdd)	209
Figura 40. Tasa Media de Crecimiento Anual del Índice de Precios al Consumidor en productos seleccionados: 2010-2013	210
Figura 41. Alimentos que contribuyen al Suministro de Energía Alimentaria en la población mexicana (2012).....	211
Figura 42. Bases y fines para la Autosuficiencia Alimentaria	237
Figura 43. Esquema básico para la implementación de Redes de Colaboración Solidaria	239

INTRODUCCION GENERAL

Si bien toda economía en su manifestación práctica debería ser social, la economía neoclásica no otorga mayor importancia a las relaciones sociales de los sujetos, ni mucho menos considerarlos como el centro de la economía, dado que los cánones del sistema económico actual se fundamentan en la relación medios-fines colocando a la escasez de los recursos como base del sistema.

De acuerdo con Polanyi (2012, 2014), el método de la economía “formal” se encuentra limitado para entender la relación de la sociedad con la economía y su cohesión con ésta, la cual representa una economía “real”, de este modo, la sociedad y la economía funcionan dentro de un ente político.

Desde esta perspectiva, la economía puede adoptar formas institucionales construidas sobre la base de las relaciones sociales adoptadas por los sujetos y su relación con los medios de producción en el proceso de producción y consumo, lo que define las distintas formas de hacer economía. La Economía Social y Solidaria (ESS) es una de ellas, la cual coloca en el centro del proceso económico al hombre y no al capital.

La ESS se ha manifestado como una extensión de la política, teniendo entre sus principales exponentes a economistas franceses y alemanes, siendo en la escuela europea donde se realizó una diversidad de propuestas y acciones en el mundo occidental. Desde la teoría, importantes aportaciones como las de Laville (2009) y Coraggio (2011a) han retomado los trabajos de Polanyi (2009, 2012, 2014) desde la antropología económica para explicar el lado no-capitalista de la economía.

La Economía Social y Solidaria “*aparece vinculada históricamente a las asociaciones populares y las cooperativas, que conforman su eje vertebrador. El sistema de valores y los principios de actuación de las asociaciones populares, reflejados en el cooperativismo histórico, son los que han servido de base al concepto moderno de ES*” (Monzón Campos y Chaves Ávila, 2012:13).

Como corriente económica la “Economía Social” surge en el siglo XIX en Europa, sin embargo aún no hay consenso respecto a su término, el cual aún resulta impreciso pues su uso es polisémico. Entre los términos más recurrentes se encuentran el de “Economía Social”, “Economía Solidaria” y “Tercer Sector”, entre los cuales hay coincidencias pero también diferencias, y el desarrollo terminológico se ha generado desde diferentes contextos.

Podríamos decir que existen dos formas básicas para comprender la ESS. La primera y más antigua surgió en Occidente, la cual es abordada con un enfoque más formal (sustentado jurídicamente), utilizándose comúnmente el término “Economía Social”. Posteriormente, de la raíz de ésta última nace el término “Economía Solidaria”, fundamentalmente en Francia y América Latina, este término es más amplio y ambicioso, dado que evoca un cambio transformador de la economía, es decir, crear “Otra Economía”.

Por un lado, la Economía Social se refiere a las “*actividades económicas de una sociedad de personas que buscan la democracia económica asociada a la utilidad social*”(Jacques Defourny, 2009:163); mientras que el de Economía Solidaria implica un concepto ampliado del término Economía Social, que inserta la “solidaridad” en las relaciones sociales económicas”, contrastando con “*el individualismo utilitarista que*

caracteriza al comportamiento económico predominante en la sociedad de mercado”
(Laville y Gaiger, 2009:169).

Dado que el término “Economía Social” y “Economía Solidaria” se utilizaba de manera simultánea en diferentes regiones del mundo, en 1998 se emitió un llamamiento para conciliar una “Economía social y Solidaria”. El llamamiento hace énfasis hacia una reorientación de la Economía Social, la cual se encuentra fundamentada en las formas jurídicas que adquieren las organizaciones colectivas principalmente, argumentando que:

La Economía Social por sí sola NO es un modelo alternativo sino que puede ser parte de un modelo solidario alternativo, o ser parte del modelo neoliberal y no tener nada de progresista. [requiriéndose] *“contribuir a la construcción de una economía solidaria por un apoyo informado y crítico de la economía social”*... Es una forma de decir que el conjunto de la economía social no está comprometida con una economía solidaria. (Poirier, 2014:11).

En Europa la Economía Social se ha manifestado de manera significativa, fundamentalmente por su larga tradición cooperativista así como por el enfoque y el trabajo realizado de manera cuantitativa en la región. Estas investigaciones se han centrado en el cooperativismo moderno, el desarrollo y la globalización, en donde se incluye al sector agropecuario; se han llevado a cabo en Europa debido primordialmente a una mayor disponibilidad en la información estadística.

En los últimos años la noción de ESS cada vez es más reconocida, sin embargo aún se desconoce en términos cuantitativos (macroeconómicamente) y cualitativos cuáles han sido sus efectos. De acuerdo con Radrihan (2011) actualmente la Economía Social se manifiesta a partir de tres tipos de entidades en los mercados globales:

- 1) Las Entidades de la Economía Social locales vinculadas a redes globales, éstas actúan en los mercados globales por medio de alianzas con empresas de terceros países, sean éstas de Economía Social o no;

- 2) Entidades que se han creado para actuar en mercados globales y que tienen asociados en diversos países, aquí actúan especialmente con base al uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación;
- 3) Entidades locales que se han transformado en cooperativas con una implantación global, y corresponde a aquellas que han desarrollado estrategias de internacionalización, abriéndose camino a través de filiales en terceros países.

Algunos datos aportados por la International Cooperative Alliance (ICA por sus siglas en inglés, 2014a), consideraron que en todo el mundo existían alrededor de 1,000 millones de socios (casi la séptima parte de la población mundial) dentro de las cooperativas del sector agropecuario, las cuales generaron 100 millones de empleos, lo que representó cerca de un 20% más que los creados por firmas multinacionales.

Aunque cabe destacar que las cooperativas agroindustriales más grandes del mundo funcionan como multinacionales, en donde, de acuerdo a cálculos realizados con base en el Rank 300 de las empresas de la economía social de mayores ventas en el mundo publicado por la ICA y EURICSE (2013), se encontró un 32% de participación de las empresas de ESS en el sector agropecuario/forestal en 2011. Estas empresas funcionan en su mayoría a través de filiales en todo el mundo bajo la forma de cooperativa.

De acuerdo a Caldentey, Morales y Fernández (2001) las cooperativas de agricultores intervienen en un proceso en el cual recuperan actividades que en tiempos anteriores correspondían a otras empresas, por tanto, se trata de una evolución que puede explicarse a través de los costos de transacción, los cuales varían de acuerdo a

circunstancias o instituciones, en algunos productos y en algunos momentos y, por lo tanto, el éxito varía a lo largo del tiempo en función de la evolución de las instituciones.

En el cuadro 1 se muestra la importancia de las cooperativas en Europa, en donde la generación de empleos, dentro del sector de la economía social, es sustancial.

Cuadro 1. Cooperativas Agrarias en Europa

País	Empleos	Cooperativas Agrarias	Empleos / Coop. A.
Francia	150,000	3,600	42
Alemania	113,300	3,815	30
Italia	89,139	- - -	- - -
España	70,422	4,015	18
Finlandia	44,552	45	990
Rep. Checa	44,000	686	64
Irlanda	31,345	59	531
Suecia	23,500	200	118
Austria	21,802	97	225
Portugal	13,300	897	15
Reino Unido	12,600	583	22

Fuente: Elaboración propia con base en CIRIEC (2005).

Para América Latina se ha calculado que las cooperativas de Uruguay, Brasil, Paraguay, Chile y Venezuela integran más de 283,000 cooperativas y 224 millones de asociados (Alianza Cooperativa Internacional-ACI 2012).

El cooperativismo del sector agropecuario en América Latina manifestó su expansión principalmente a partir de dos factores: 1) la influencia cultural de inmigrantes italianos y alemanes principalmente, y 2) Por la influencia de la iglesia social cristiana que difundió prácticas de trabajo colectivo.

En el II Foro Internacional, “Respuesta a la Crisis: Economía Social y Solidaria”, realizada en México (Cámara de Diputados, 2009), se extendió la importancia de la construcción de nuevos modelos para el país, que incluya al desarrollo sustentable con énfasis en la democracia, inclusión social y laboral, equidad y distribución positiva de la riqueza, con un fuerte sector de Economía Social y Solidaria,

expresado en políticas públicas consensuadas que contengan principios que fortalezcan las autonomías de las organizaciones, generen los instrumentos, mecanismos y recursos para la efectiva promoción y fomento del sector. Al respecto cabe destacar que en México las instituciones públicas del sector social de la economía han adoptado en gran medida la visión europea de la Economía Social.

La importancia del sector social de la economía ha sido tal que, de acuerdo a Stiglitz (2009), cada vez más gobiernos se ven interesados por las cooperativas (la cual se considera parte fundamental de la Economía Social y Solidaria) debido a la actual situación de crisis a nivel mundial, en donde existe la necesidad de diseñar nuevas políticas dirigidas a implementar modelos de desarrollo con posibilidades de perdurar.

Las últimas investigaciones relevantes en torno a las actividades cooperativas del sector agropecuario han sido plasmadas en el estudio: *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial* (Baamonde E. (coord.), 2013), en el cual se observa el cooperativismo desde su dinámica empresarial, principalmente en países europeos.

Por otra parte, existe un número impresionante de investigaciones referentes a diversas actividades de la Economía Social a partir de “estudios de caso” en todo el mundo. Empero, se cae en el error de homogeneizar al movimiento cooperativista, dejando de vislumbrar el nuevo sentido que manifiesta la ahora “Nueva Economía Social”.

Respecto a las investigaciones de la Economía Social en América Latina, éstas se han generado mayoritariamente en los últimos 10 años, principalmente a partir de estudios de caso. En el Forum International de L’*economie Sociale et Solidarire* (2011),

realizado en Montreal y Quebec, se indicó que en México no existen mediciones precisas sobre la economía social y solidaria como en otras partes del mundo.

Díaz (2011), desde la praxis latinoamericana y a partir de una metodología con base a los sistemas complejos (micro-macro), ha aportado información fundamental para comprender el contexto de la ESS en México, Argentina, Brasil y Bolivia.

Actualmente la ESS se encuentra conviviendo con el modelo económico imperante, el cual ha mostrado ser inequitativo y concentrador de la riqueza a costa del trabajo y recursos de muchos y la concentración de beneficios se reparte entre muy pocos. De tal suerte que, la ESS desde diversas actividades económicas buscará no sólo la manera de generar y distribuir excedentes económicos, sino más bien, impulsar una forma de reproducción social de todos, aunado a un continuo aprendizaje colectivo.

Estructura de tesis

El presente trabajo se elaboró bajo el formato de artículos científicos, en el capítulo I se desarrolla el planteamiento del problema de investigación de manera general, en el cual se expone: el problema, objetivos, hipótesis y preguntas de investigación.

Cabe destacar que cada capítulo aborda de manera particular los objetivos y la metodología utilizada, de este modo en el capítulo II se expone el contexto terminológico de la Economía Social y Solidaria que puede resultar muy complejo. En este se abordan las aportaciones y el modo en que se ha desenvuelto en Europa y América Latina, fundamentalmente porque el primer término se asocia a la corriente europea y se considera el tronco común de la Economía Solidaria difundida en mayor medida en América Latina. Aunado a ello se realizó una revisión de algunas corrientes teóricas para ambas regiones.

En los capítulos III, IV y V se expone a la Economía Social desde sus diferentes corrientes. De este modo en el capítulo III, se abordó desde el enfoque micro de la “Economía Social” de la corriente europea, la cual centra su atención en las experiencias concretas, siendo su enfoque más empresarial/organizativo.

En éste se describe y explora la participación productiva, forma jurídica operativa, e importancia a nivel mundial de las organizaciones agropecuarias de la ES más grandes del mundo. Para ello metodológicamente se realizó un análisis cuantitativo, a partir de la conformación de una base de datos que contempla a las 300 empresas del sector de la Economía Social más grandes del mundo (de acuerdo al nivel de facturación), encontrándose entre otras conclusiones que la cooperativa es la principal forma bajo la que se representa el sector agropecuario en la Economía Social. Por otro lado, las cooperativas agropecuarias con los mayores volúmenes de ventas en el mundo son empresas multinacionales con filiales principalmente en Europa y Estados Unidos, en donde existe una fuerte concentración del volumen de ventas en las empresas de Estados Unidos, Alemania, Francia y Japón, quienes mantienen operaciones comerciales en los cinco continentes. La forma institucional bajo la que se operan estas organizaciones se encuentra más apegada a la *ética de la reproducción ampliada del capital*, lo cual es cuestionable, pues surgen dudas respecto al grado en que se apegan a los principios del cooperativismo y de la Economía Social (principalmente el de control democrático de los miembros y autonomía e independencia) mientras que, desde la perspectiva de la Economía Solidaria, difícilmente se les podría considerar organizaciones transformadoras del sistema económico.

En el capítulo IV aborda la postura adoptada en México, en el marco de la ESS y sus organizaciones en el sector agropecuario. Dado que en nuestro país encontramos

experiencias de economía Social y Solidaria tan tradicionales como la “Guelaguetza” en Oaxaca, hasta la presencia de grandes empresas cooperativas como la cementera “Cruz Azul”, la refresquera “Pascual Boing”, la gigante de lácteos mexicana “Lala” que originalmente era una A.C.; en el presente trabajo se abordará únicamente la posición formal de la Economía Social y Solidaria en México desde la posición del Estado, el cual cuenta con el Instituto Nacional de Economía Social como el máximo órgano que atiende y difunde el sector de la Economía Social, considerado un sector más de la economía, el cual se interrelaciona con el sector público y el privado.

Algunos de los resultados mostraron que la visión de la ESS en México (desde su perspectiva formal) se enmarca principalmente dentro de la corriente microeconómica de la visión europea, aunque, por otro lado, también se contempla dentro de la “primera corriente” latinoamericana de Economía Solidaria, que procura la (re) inserción por el trabajo actuando a nivel microeconómico. Ésta, al igual que lo señalado en el capítulo anterior, se encuentra más apegada a la ética de la reproducción ampliada del capital, en donde el Estado ha jugado un importante papel, y el sector social de la economía desde su perspectiva “formal” ha sido utilizado con fines de inclusión económica al libre mercado. Por otro lado, se ha utilizado como estrategia de desarrollo social, observándose una política pública de Economía Social y Solidaria excluyente, la cual otorga subsidios productivos a las organizaciones mejor calificadas, mientras que a los menos aptos para la producción, o campesinos sin tierra, proporciona subsidios al ingreso.

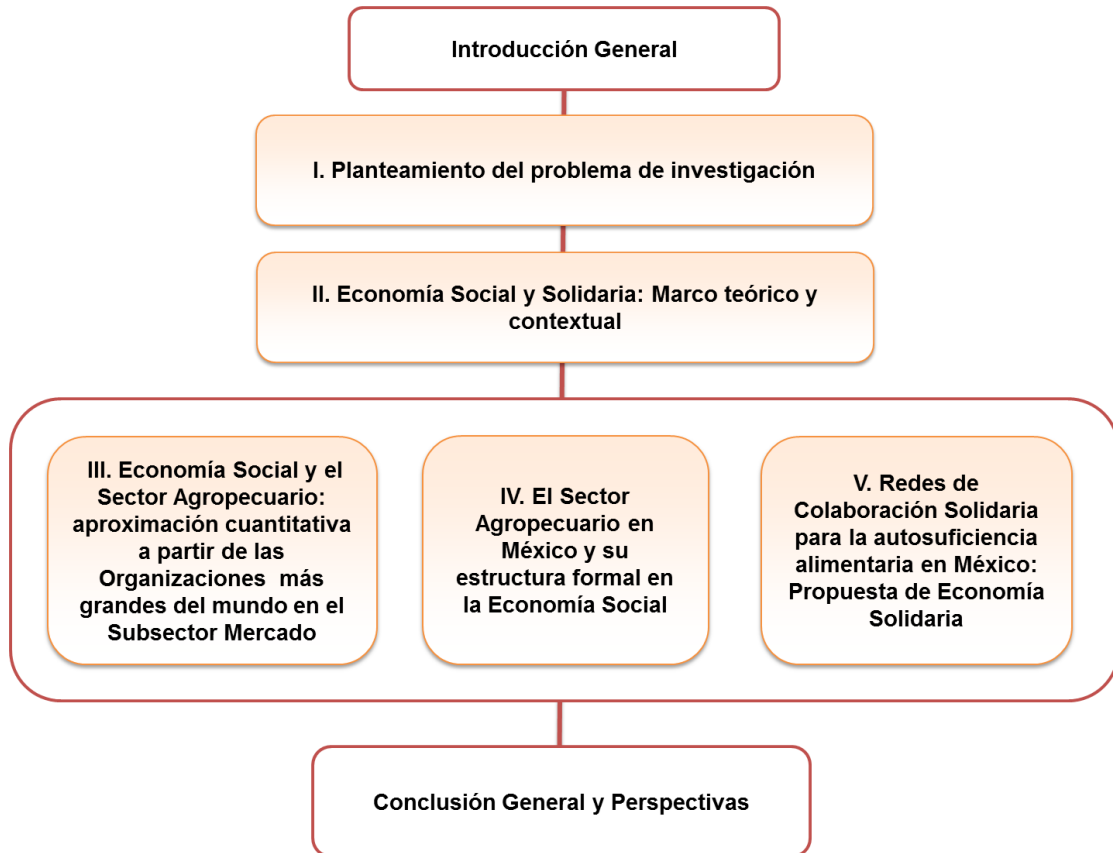
Con el fin de mostrar que es posible la existencia y desarrollo de una Economía Solidaria, el capítulo V sugiere una propuesta en el marco de la soberanía alimentaria para el desarrollo rural, la cual se adhiere a la “segunda corriente” latinoamericana, la

cual procura por un sector orgánico de la Economía Social y Solidaria a modo de subsistema. En este capítulo, y a diferencia del capítulo III, se muestra una forma de ESS distinta a la europea, tomando como base la creación de instituciones económicas sustentadas en relaciones sociales, económicas, recíprocas y solidarias, para la autosuficiencia alimentaria en las comunidades rurales de México. Esta propuesta se fundamenta en el modelo de Redes de Colaboración Solidaria planteada por Mance (2006, 2008) desde los sistemas complejos, así como la aspiración en la conformación institucional de una ética de la reproducción ampliada de la vida. Ello al considerar la endeble situación de soberanía alimentaria registrada en nuestro país, la cual se ha profundizado por el control de las grandes transnacionales agroalimentarias, así como la destrucción de los hábitos alimenticios tradicionales en las comunidades rurales. Ante este escenario, la propuesta expone un modelo, a partir del cual se puedan recuperar y fomentar hábitos alimentación adecuados, conforme a los recursos naturales y materiales de la región, a la vez de asolar el consumismo exacerbado.

Para finalizar, se enmarca una conclusión general de acuerdo a los cuatro capítulos desarrollados, así como las perspectivas y sugerencias propuestas con base a los resultados obtenidos en el presente trajo de investigación (la figura 1 muestra la estructura de tesis).

De este modo, la tesis reflexionó en torno a algunas de las formas adoptadas por la ESS, desde un punto de vista económico, principalmente a partir de información cuantitativa, las cuales pueden resultar diametralmente opuestas. Por otro lado, es necesario destacar que hay mucho por hacer para abordar el análisis de la ESS, fundamentalmente porque es necesario observarla desde diferentes disciplinas, siendo el reto lograr un análisis trans-disciplinario que proyecte las relaciones sociales en la

economía. Para ello, habrá que recurrir a la sociología, la ciencia política, la antropología, el desarrollo sustentable, entre otras, con lo que se evitaría caer en una visión homogeneizadora y tecnocrática, que podría limitar el análisis de la realidad de la Economía Social y Solidaria.



Fuente: Elaboración propia

Figura 1. Esquema de la estructura de tesis

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 El problema

El término Economía Social y Solidaria al ser polisémico adopta diversas variantes en todo el mundo, aunado a un sinnúmero de actividades económicas, sin embargo es indudable que actualmente el término se asocia hacia una alternativa al modelo económico neoliberal, y de acuerdo al tratamiento adoptado en cada país, considerando su estructura política, económica y social adoptara características propias. Ante esta heterogeneidad quedan lagunas para precisar de forma contundente el modo en que se desenvuelve la Economía Social y Solidaria, dado que, en la praxis, se han observado verdaderas muestras de ESS sobre todo en tiempos de crisis, las cuales han nacido de una manera autogestiva en la población rural y urbana, generando múltiples beneficios. Por otro lado, también es sabido que algunas formas desarrolladas bajo la figura organizativa de ESS consideradas “alternativas” conviven de manera simbiótica con la forma capitalista, la cual ha sabido aprovechar este tipo de organización para reproducir el capital con rostro social y democrático.

Actualmente se considera que la ESS se encuentra inserto dentro de un sistema económico tripartita, en donde es adoptado como el sector social de la economía el cual se interrelaciona con el sector privado (empresarial principalmente), y el sector público. Ante esta convivencia y aunado a los fuertes cambios del mercado globalizado, se han generado variantes de la ESS que se desenvuelven en el sistema del libre mercado, aunado a una fuerte participación del Estado.

El sector agropecuario ha representado un papel singular en la conformación sector de la ESS. Naciones Unidas (2011) calcula que en el sector agrícola mundial, hasta el 50% de la producción se comercializa por conducto de cooperativas. Esta producción la generan desde pequeñas organizaciones colectivas hasta grande consorcios bajo la figura jurídica de cooperativas, éstas últimas registran una importante participación en la producción, distribución y comercialización de productos agropecuarios.

Por otro lado en las últimas décadas se ha generado una fuerte expansión del modelo y los principios de la Economía Social, el cual ha sido abanderada por instituciones como la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), fundamentalmente por considerarla una estrategia que permite disminuir los efectos de las crisis económicas a nivel mundial. Sin embargo la difusión de la ESS se ha realizado desde la visión europea y homogeneizada, la cual otorga especial atención a las organizaciones sociales desde un punto de vista formal, lo cual podría excluir diversas actividades económicas colectivas realizadas en lo que comúnmente denominas “economía popular” o “informal”.

América Latina el modelo de Economía Social se introdujo principalmente por la vía migratoria y/o la iglesia católica principalmente, y en cierta medida se pretendió articular la visión europea con las formas económicas tradicionales, y en donde los resultados no han sido favorables, principalmente por que el modelo europeo surge como consecuencia de la revolución industrial, situación que dista en gran medida, de las formas de trabajo tradicional de las poblaciones de origen indígena.

En México existe evidencia de sistemas de trabajo organizado fundamentados en la solidaridad y la reciprocidad relacionados a una economía “popular”, la cual al no encontrarse jurídicamente constituida, ha sido desdeñada aún y cuando éstas guardan la esencia de una verdadera economía “humana” o “social”. Mientras que, desde la estructura formal después de un largo y penoso camino la ESS ha sido reconocida jurídicamente, otorgándole su lugar dentro de los tres sectores de la economía y en donde, el sector rural juega un papel fundamental en la instauración de la ESS, así como las acciones a seguir en materia de política pública.

Ante el actual escenario, es pertinente aproximarnos al estudio del sector agropecuario en la ESS y su desenvolvimiento a nivel macroeconómico. En primer término, a partir del pensamiento europeo, y por otro, desde la vertiente latinoamericana, lo cual resulta necesario para observar la congruencia teórica y empírica de la Economía Social como alternativa económica al sistema convencional, principalmente para el caso de México y contribuir a la toma de decisiones en la creación de estrategias de desarrollo rural.

1.2 Objetivos

El presente trabajo de investigación tiene como **objetivo general**: Análisis del contexto de la Economía Social-Solidaria y su relación con las organizaciones del sector agropecuario, así como la postura adoptada en México. A través de un estudio exploratorio y descriptivo se pretende, conceder elementos para el desarrollo de

alternativas económicas solidarias más apegadas a la realidad mexicana, que contribuyan a la creación de estrategias para el desarrollo rural.

Para ello se abordan los siguientes **objetivos particulares**:

- a) Establecer las implicaciones teóricas y terminológicas del concepto Economía Social y Economía Solidaria en Europa y América Latina. Para ello se recurrirá al análisis interpretativo del pensamiento de los principales exponentes en el tema, con el fin de comprender sus raíces teóricas, su evolución, las diferencias y su manifestación en torno a la economía convencional.
- b) Examinar la perspectiva cuantitativa de la Economía Social dirigida hacia la participación económica de las organizaciones del sector agropecuario más grandes del mundo, a través del análisis de bases de datos especializadas y consolidadas con el fin de conocer la contribución de estas entidades en términos económicos y sus implicaciones operativas.
- c) Analizar el contexto formal de la Economía Social en México y sus organizaciones en el sector agropecuario, a partir de interpretación bibliográfica especializada e investigación cuantitativa de bases de datos con el fin de obtener elementos que permitan discernir al entendimiento y pertinencia de la Economía Social dentro de las estrategias de política pública para el desarrollo rural.
- d) Determinar una alternativa de Economía Solidaria dirigida a la población rural para la producción y abasto de alimentos, con base en el consumo y el trabajo colectivo fundamentado en el modelo de Redes de Colaboración Solidaria (RCS), para ello se recurrirá a la interpretación y análisis bibliográfico, hemerográfico y estadístico, con el fin de generar una estrategia de desarrollo

rural que permita alcanzar la autosuficiencia alimentaria dirigida a comunidades rurales en el contexto mexicano.

1.3 Preguntas de investigación

De acuerdo a los objetivos planteados, se formularon cuatro grandes preguntas de investigación como base:

- a) ¿Cuáles son las bases teóricas de la Economía Social Solidaria y cuál es su perspectiva en Europa y América Latina?
- b) ¿Cuáles son las implicaciones cuantitativas de la Economía Social y de qué modo participan las organizaciones del sector agropecuario?
- c) ¿Cuál es la postura formal del sector social de la economía en México y cómo se ha relacionado con el sector agropecuario en el marco de la Economía Social?
- d) ¿Por qué es necesario y de qué modo es posible plantear una estrategia de desarrollo rural fundamentada en la Economía Solidaria para la producción y el consumo de alimentos en México?

1.4 Hipótesis.

- 1) El término Economía Social y Economía Solidaria provienen de raíces teóricas distintas y contextos históricos diferentes en Europa y América Latina. No obstante, ambas corrientes parten de un tercer sector inserto dentro de una economía mixta que contempla al sector social de la economía, el público y el

privado, en donde la Economía Social se encuentra más apegada a una economía de libre mercado, mientras que la Economía Solidaria representa una propuesta declarativa que apela por una transformación económica plural sustentada en relaciones económicas de reciprocidad y cooperación.

- 2) La importancia del sector agropecuario en la Economía Social del subsector mercado es relevante, siendo la “cooperativa” la forma jurídica bajo la que se desenvuelve. Desde esta perspectiva las organizaciones más grandes del mundo tienen una estrecha relación con las Sociedades Anónimas y bajo fundamentos legales han creado alianzas e híbridos para su desarrollo dentro de la economía de libre mercado.
- 3) En México el sector rural ha jugado un papel fundamental para la instauración de la Economía Social en su perspectiva formal reconocida a partir de una economía mixta. Sin embargo la clasificación de las organizaciones que la integran resulta ambigua y poco precisa en su diferenciación con las organizaciones capitalistas y por tanto, se ubican dentro de una lógica adaptativa al modelo neoliberal. Por otro lado las políticas públicas dirigidas en el marco de la ES se han encaminado desde una perspectiva asistencialista para los más pobres y productivista para los productores mejor calificados, reflejando una Economía Social excluyente.
- 4) El modelo de Redes de Colaboración Solidaria, representa una estrategia para la producción y abasto de alimento en las zonas rurales bajo la forma de economía humana (economía real de acuerdo a Karl Polanyi), la cual difiere de la forma de Economía Social de mayor difusión a nivel mundial.

CAPÍTULO II. ECONOMÍA SOCIAL-SOLIDARIA: MARCO TEÓRICO Y CONTEXTUAL

2.1 Introducción

Se ha considerado una extensa variedad de términos asociados a la Economía Social, dentro de los más comunes se encuentran: Economía Social y Solidaria, Economía Popular, Tercer Sector, Mutualismo, Beneficencia Social y filantropía, sector no lucrativo y no monetario.

Algunos otros términos considerados son: Economía Participativa, Sustentable, Digna y Sustentable, Local, Comunitaria, del Trabajo, Mixta, Centrada en la gente. También se han considerado el término Organizaciones o corporaciones de Desarrollo Económico Comunitario, de Crecimiento, Humanismo Social, autogestión y gestión colectiva, de interés social, sector voluntariado, y política pública.

Algunos de los términos se encuentran asociados al ramo empresarial, entre ellos se encuentran: Empresa Social, Emprendedor Social, Negocio Social, pequeña empresa social.

Por otro lado, la ES también ha sido relacionada a algunas disciplinas, como ejemplo se encuentran las corrientes de la Economía Humana, la Economía Ecológica, el Desarrollo Sustentable, Economía para la vida. Sin embargo, cada una de éstas cuentan con sus particularidades propias de su disciplina científica y si bien cuentan con preceptos de la ESS, y que encajan en los mismos, su razón de ser no es la misma.

Como podemos ver al término “solidaridad” se le pueden otorgar diversas connotaciones en diferentes contextos económicos, sociales, políticos y culturales, y que

se han desarrollado de manera distinta en diferentes contextos histórico-económicos en distintas partes del mundo.

Desde nuestra perspectiva, al término Economía Social se le ha utilizado de manera generalizada para adjetivar una forma distinta de hacer economía fundamentada en el trabajo colectivo, solidario, y de no explotación (aunque éste último se vislumbra cada vez menos), por tanto generalizar el término resultaría arriesgado.

El presente capítulo expone el término Economía Social-Solidaria y sus diversas variantes. Cabe destacar que el marco teórico de la Economía Social y Solidaria aún se encuentra en construcción, por tanto, aquí abordaremos conceptos formulados desde una perspectiva contextual e histórica considerando las aportaciones de los principales representantes en la Economía Social y Solidaria en Europa y América Latina

Al considerar que los orígenes del estudio de una Economía Social se generó en Europa (adquiere mayor formalidad), expandiéndose posteriormente en América Latina como movimiento económico alternativo al sistema hegemónico.

Así, en este capítulo se analizarán las implicaciones teóricas y terminológicas del concepto Economía Social y Economía Solidaria en Europa y América Latina, recurriendo al análisis interpretativo del pensamiento de los principales exponentes en el tema.

2.2 Precedentes del término de Economía Social

Las raíces del término Economía Social en Europa se encuentran en el asociacionismo obrero del siglo XIX dentro de su contexto histórico de diversas doctrinas utópicas (Robert Owen, Henri de Saint-Simon, Charles Fourier, Pierre-Joseph Proudhon u otros

como Philippe Buchez). Como ya habíamos mencionado, el concepto como tal surge con los trabajos de Charles Dunoyer plasmados en el “Tratado de Economía Social” considerándose que desde entonces, y hasta finales del siglo XIX, la Economía Social pretendía ser una forma de hacer economía política fundada en la vivencia del coste humano que dejó la revolución industrial. Bajo esta premisa se reprochaba a la ciencia económica dominante la nula sensibilidad hacia la dimensión social (Monzón y Defourny, 2000). En esta economía política se distinguieron:

- a) la escuela socialista (o que tendía al socialismo);
- b) la escuela social-cristiana reformista;
- c) la escuela liberal; y
- d) la escuela solidaria (Gueslin, 1987).

Estas escuelas muestran una gran heterogeneidad (cuadro 2), aunque en algunos casos convivencias, fundamentalmente muestran el pluralismo político-cultural en el seno del nacimiento de la economía social, y observan la concurrencia ideológica en donde sobresale el modelo francés (Monzón y Defourny, 2000).

Cuadro 2. Fuentes de la Economía Social.

Escuela	Figuras principales	Fundamento
Socialista-asociacionismo	-Pecqueur -Francois Vidal -Benoît Malón	Se coloca principal interés en la “asociación” ligada a una intervención del Estado. Hasta 1870, los pensadores socialistas-asociacionistas adquieren influencia dentro del movimiento obrero internacional para identificar la idea de socialismo y economía social, sin embargo una parte del movimiento obrero negó la función de la economía social en el proceso de transformación de la sociedad, considerándose al movimiento en el mejor de los casos como un medio de mejorar la condición de los pobres y educarlos, o como una herramienta para unir fuerzas para el combate político
Social-Cristiana	-Le Play -Frédéric-Raffeisen	Se apela a los "cuerpos intermediarios" para luchar contra el aislamiento del individuo (tara del liberalismo), y contra la absorción del individuo por el Estado (trampa del jacobinismo). Estas micro-estructuras, aunadas a la afirmación de la autonomía de los individuos, generan el concepto de “subsidiaridad”, implicando a una instancia superior no acaparadora de las funciones que la instancia inferior, más cercana al usuario.
Liberal	-Charles Dunoyer -Frédéric Passy	Se coloca a la libertad económica por encima de todo y se rechazan las eventuales injerencias del Estado. Se fundamenta principalmente en el principio del <i>self-help</i> . La postura de Leon Walras (aunque distan de ser idénticas) podría asociarse a la postura liberal, principalmente por la importancia que otorga a las asociaciones populares, a John Stuart Mill en los trabajadores y a Hermann Schulze (Alemania) y Luigi Luzatti (Italia) en su importante papel en el nacimiento de las cooperativas de crédito.
Solidarista	-Charles Gide (escuela de <i>Nîmes</i>) -Auguste Ott	Promueve fundamentalmente la cooperación en la producción. La escuela <i>Nîmes</i> hace que la cooperación en el consumo sea el centro de la renovación social. En este sentido, encuentra coincidencias con los socialistas cristianos ingleses e implantan en Francia el modelo de Rochdale. Paralelamente a esta rama cooperativista de inspiración cristiana, A. Gueslin propone al solidarismo como una rama laica y republicana inspiradora de la mutualidad francesa.

Fuente: Elaboración propia con base en (Monzón y Defourny, 2000:6-7).

No podemos asignar a ninguna de las corrientes aquí descritas la supremacía en el desarrollo del concepto de Economía Social, dado que todas han sido influenciadas por movimientos sociales en diferente contexto histórico principalmente económico y político. Sin embargo, consideramos que el concepto de Economía Social surgió como un modo de interpelación al Estado-Industria, fundamentado en los movimientos obreros asociacionistas para posteriormente ver el florecimiento del movimiento cooperativista.

La Economía Social se ha considerado un subsector de la Economía, la cual ha adquirido mayor importancia en el sector privado (a través de empresas cooperativas) y el público (como estrategias de política pública para los grupos poblacionales más pobres).

En sentido estricto, el término Economía Social surge en Francia en 1830 a partir de la propuesta de economía con enfoque moral de Charles Dunoyer (economista liberal) plasmado en su publicación *Traté d'économie sociale*. (Monzón, 2013).

El tratado de Dunoyer surge bajo el contexto de pobreza que generó la Revolución Industrial y en donde la clase obrera fue la más afectada, por tanto, la visión de Economía Social y su discusión tiene su raíz en los problemas económicos, políticos y sociales de los trabajadores, en la procuración de propuestas para abatir los estragos en la población trabajadora. En este sentido, la discusión se enfocó bajo dos premisas principalmente: “*desde exigencias morales traída de la ética católica (...) desde posiciones de orientación socialista*” (Montolio, 2002:3).

En el siglo XIX es reconocido por primera el concepto de Economía Social en los estudios económicos encabezado por dos prestigiados economistas: John Stuart Mill, por un lado, y Leon Walras. El primero centró su atención en el asociacionismo de cooperativas y mutuales y su fomento, mientras que el segundo vió a las cooperativas como una parte del sistema económico.

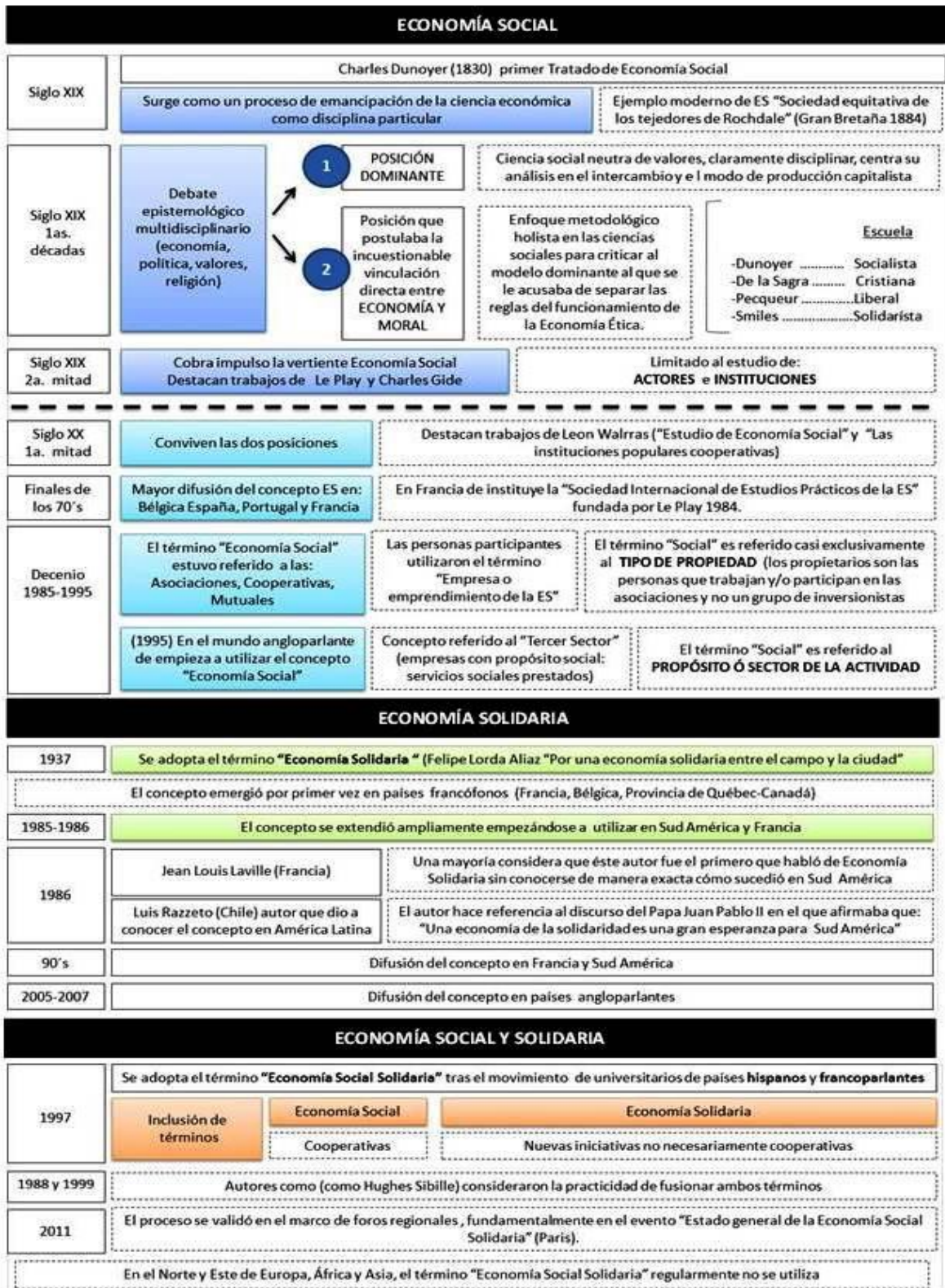
Ambos autores consideraron que las cooperativas solucionaban conflictos sociales, pues ejercían un importante papel económico y moral que no suprimía al capital, sino más bien, permitía construir un mundo menos capitalista al introducir democracia en los procesos de producción. En 1896, Walras publica *el Estudios de Economía Social: teoría de la distribución de la riqueza social*, con la cual se distingue la ruptura del enfoque original de la Economía Social, este texto pasa a formar parte de la ciencia económica, convirtiéndose en el espacio de las cooperativas, mutuales y asociaciones, tal y como se conocen en la actualidad (Monzón y Chávez, 2012).

En este sentido, Walras (considerado uno de los economistas más sobresalientes del análisis económico) consideraba a las cooperativas como una parte complementaria del sistema capitalista, dado lo cual suponía que:

La acción cooperativa permite iniciar a los trabajadores en las leyes y mecanismos del capital liberal, considerando que las cooperativas donde mejor pueden desenvolverse es en el área de la producción antes que en la distribución (...) y concluye que las cooperativas (...) cumplen su gran papel económico que son suprimir el capital sino hacer que el mundo sea más capitalista, y también un papel moral, no menos considerable, que consiste en introducir la democracia en el mecanismo de la producción (Citado por Monzón, 2003:20).

De este modo se observa que las bases que dieron origen a los estudios y al término de la Economía social se encuentra en los movimientos obreros organizados en cooperativas, para posteriormente ser retomado por la ciencia económica. Al respecto el concepto de ES generado por los economistas, es diametralmente opuesto a la lógica bajo las que operaba el movimiento cooperativista.

Empero la explicación del término Economía Social no se encuentra su base sobre una sola corriente ideológica, ésta se ha desarrollado bajo diferentes escuelas de pensamiento social y económico, las cuales a manera de resumen se presentan en la figura 2, en donde se observa el desarrollo conceptual del término Economía Social siendo ésta la forma más difundida en el mundo, a partir de la corriente europea, y desde la cual se desarrolló en las diferentes regiones del mundo.



Fuente: Elaboración propia con base en información de INAES (2013).

Figura 2. Desarrollo histórico conceptual de Economía Social, Solidaria, ESS.

En la década de los 70 del siglo XX surge una renovación del término de ES, en donde existe convergencia de diversos países en torno al término. La renovación surgió a raíz de la crisis económica, la cual afectó a las poblaciones en una marcada falta de empleo lo que dio lugar a la búsqueda de prácticas que le permitieran solventar sus necesidades, a partir de ello se crearon estrategias de autoempleo a la vez del reforzamiento de la solidaridad entre la población afectada. Por tanto, dado la gran variedad de términos utilizados, aquí únicamente abordaremos el entramado conceptual que despliega el término “Economía Social”, “Economía Solidaria” y el llamado “Tercer Sector”.

2.3 La Economía Social y su definición clásica contemporánea

Como ya se había mencionado el concepto de Economía Social se encuentra sumamente arraigado en las organizaciones colectivas de mayor tradición al servicio de sus miembros: las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones. Éstas, a lo largo del tiempo se han redefinido, han creado alianzas, y se les ha colocado una normatividad específica. Todo ello a través de distintas declaraciones y principios a partir de instituciones creadas por ellos mismos y/o por instancias gubernamentales.

El concepto de Economía Social se asocia a la literatura francesa desde 1970, tomando relevancia en 1980 cuando el “Comite nacional de liaisons des activités des activités coopératives, mutuelles et associatives” dio a conocer la Carta de la Economía Social, definiéndola como:

El conjunto de entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el

crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad (Monzón, 1987:20) .

Esta definición dio pie para que en otros países se formularan otras definiciones, las cuales encontraban elementos comunes como el del carácter privado de la organización, gestión democrática, distribución de beneficios, etc. Estos principios se sustentaban principalmente bajo tres tipos de organizaciones, a saber: las cooperativas, las mutuales y las asociaciones (Monzón, 2006).

Otro manifiesto que otorgo importancia a la delimitación del concepto de ES fue “La Carta de Economía Social” diseñada por Henry Desroche, la cual fue promovida por diferentes organismos sociales en Francia en 1983. Esta manifestaba el modo en que la economía social opera dentro del sistema económico y que continúa en la actualidad. En éste se consideran cuatro interfaces que se interconectan con otros esferas: a) sector público Estatal (Estatal), b) público local (sector comunitario e informal), c) el sector privado (fundamentalmente empresarial), y d) el sector sindical (trabajadores). A partir de ello se consideran tres formas de organización que representan el sector de la “Economía Social” o “Tercer sector”: las cooperativas, mutualidades y asociaciones (figura 3).



Fuente: Desroche (1983).

Figura 3. Delimitación de la Economía Social de Desroche.

La delimitación de Desroche hace énfasis en una economía mixta en donde confluyen el sector: público (gobierno estatal y local), el privado (empresas), e incluye al sector sindical, y como en antaño la base del sistema del sector de la ES se constituye por cooperativas, mutuales y asociaciones, quienes se interrelacionan con los demás sectores y cuyos mecanismos de operación se muestran en el cuadro 3.

Cabe destacar que la ES como actividad se relaciona históricamente a las cooperativas, las cuales representan el eje vertebrador de la ES, en donde los fundamentos cooperativistas influyeron para la formulación del moderno concepto de ES (Monzón, 2013).

Cuadro 3. Principales mecanismos de operación en la Economía Social

	COOPERATIVAS	MUTUALIDAD	ASOCIACIONES
Función	Ofrece bienes o servicios a sus miembros aunque del mismo modo, bajo ciertas condiciones, a la comunidad en general	Ofrece servicios a sus miembros y a las personas de la familia a su cargo	Ofrece servicios a sus miembros y/o a una comunidad más amplia
Tipo de productos y ventajas	Bienes y servicios comerciales. Los miembros se benefician de los bienes y servicios a prorrata de sus transacciones	Bienes y servicios no comerciales aunque también con frecuencia comerciales. Los miembros y/o la colectividad se benefician de estos bienes y servicios según modalidades muy variadas	Bienes y servicios no comerciales, aunque también, con frecuencia comerciales. Los miembros y/o la colectividad se beneficia de estos bienes y servicios según modalidades muy variadas
Miembros	Personas físicas y jurídicas	Solamente personas físicas	Personas físicas y jurídicas
Distribución del poder	Principio: "una persona un voto" en asamblea general de los miembros	Principio "una persona un voto" en asamblea general de los miembros.	Principio "una persona un voto" en asamblea general de los miembros.
Contribución es financieras	Suscripción de partes y/o contribuciones periódicas. Cuando el miembro deja la organización, recupera sus aportes financieros	Cuotas a pagar periódicamente. Cuando el miembro deja la organización, las cuotas pagadas no son reembolsables	Cuotas y/o donaciones. Cuando el miembro deja la organización, las cuotas pagadas no son reembolsables
Afectación del excedente	En parte es bonificado a los miembros. Puede constituir una reserva para mejorar los servicios y desarrollar la actividad	Nunca es distribuido a los miembros. Puede constituir una reserva y/o debe permitir una baja de las cuotas o un aumento de las ventajas	Nunca es distribuido a los miembros. Debe ser reinvertido en la prosecución del concepto social

Fuente: Adaptado de Defourny y Develtere (2001:53).

Actualmente las cooperativas se han convertido en un gran árbol ramificado y que sigue creciendo, en éste se encuentran cooperativas agrícolas, de consumo, de crédito, de vivienda, de trabajadores, sólo por citar algunas. Las mutualidades o de ayuda mutua, se localizan en casi todo el mundo, su institucionalización se ha dado progresivamente convirtiéndose en importantes figuras de la seguridad social en varios países industrializados. Por su parte, las asociaciones han sido reconocidas formalmente en varios países en el mundo a través de formas jurídicas muy variadas, de tal modo que forman parte de la ES todas las formas de asociación libre para producir bienes o servicios sin objetivo preponderadamente económico. (Defourny, 2009).

Una de las delimitaciones que adquirieron gran importancia y que antecedió a la actual percepción del moderno concepto de ES, se generó en la “Comunicación sobre Las empresas de la Economía Social y la creación de un mercado europeo sin fronteras” dirigido por la Comunidad Europea (hoy Unión Europea) en 1989 la cual colocaba singular importancia a las cooperativas, mutualidades y asociaciones agrupadas en la forma de Economía Social y su participación en el mercado sin obstáculos. La comunicación bajo la indicación de las empresas de Economía Social y la creación de un mercado europeo sin fronteras aglutinaba el concepto central del término en la siguiente forma:

Una empresa pertenece a la economía social si su actividad productiva se basa en técnicas organizativas específicas. Estas técnicas se fundamentan en los principios de solidaridad y participación (que normalmente responde a la norma un hombre un voto) entre sus miembros, sean estos productores, usuarios o consumidores, así como en los valores de autonomía y de ciudadanía (...) El carácter social de estas empresas viene determinado por sus fines (...) y por sus formas de organización y gestión y no por la naturaleza de los bienes o servicios producidos”. (Citado por Montolio, 2000: 17-18).

De manera resumida la Economía Social se refiere a un “*Conjunto de iniciativas privadas proviniendo de una dinámica colectiva, caracterizadas por una finalidad de servicios a sus miembros o la colectividad más que de ganancia*” (Nyssens, 2004:129).

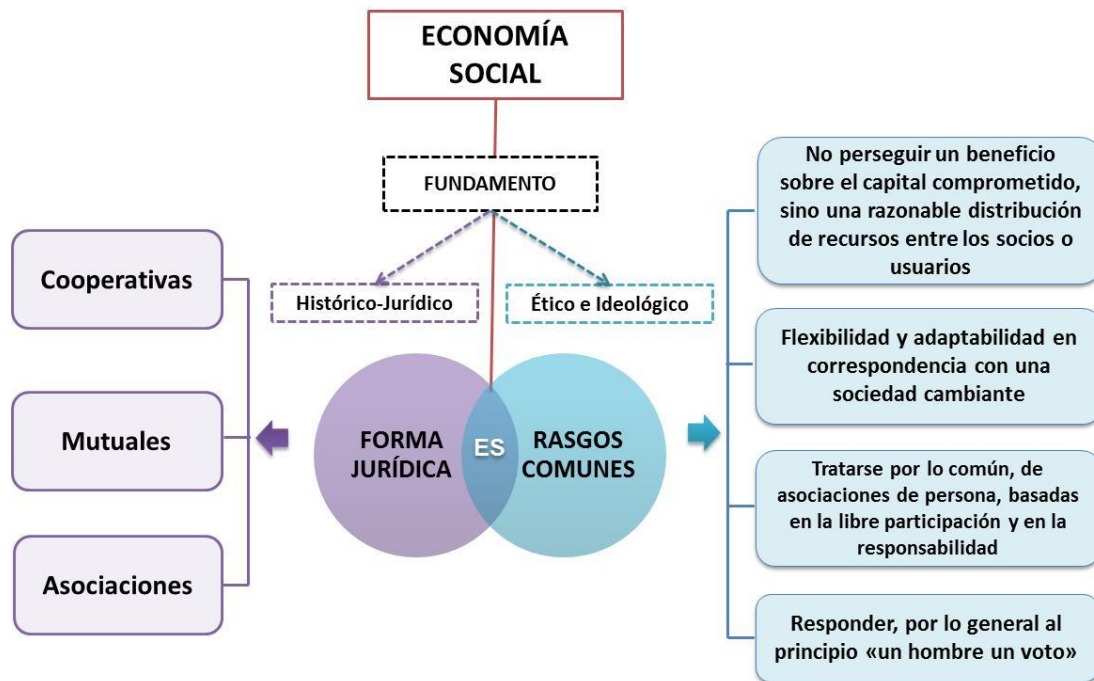
La delimitación más reciente elaborada por los propios actores se generó en 2002, en donde se incluyen siete principios que distinguen a las organizaciones de la ES. Estos principios fueron promovidos en la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones” y han sido plasmados en la “Carta de Principios de la Economía Social”, la cual considera que si bien las formas jurídicas pueden variar para los diferentes países miembros los principios propuestos distinguen a las cuatro familias de entidades de la ES que las diferencia de las empresas del capital.

La premisa que diferencia a las empresas de ES en comparación con las empresas de capital se enunciaron de manera resumida en la Conferencia Internacional de Budapest en 1999, aludiendo a que las empresas de Economía Social deben:

1. No perseguir un beneficio sobre el capital comprometido sino una razonable distribución de recursos entre los socios o usuarios.
2. Responder, por lo general, al principio “un hombre un voto”.
3. Flexibilidad y adaptabilidad en correspondencia con una sociedad cambiante.
4. Tratar, por lo común, de asociaciones de personas, basadas en la libre participación y en la responsabilidad. (Montolio, 2002).

Ante este escenario podemos observar que la delimitación de la ES se ha fundamentado principalmente sobre una base jurídica (cooperativas, mutualidades y asociaciones) y una normativa (los 7 principios de las entidades de ES). En este sentido Defourny, (2009a) considera que la definición más adecuada para delimitar las ES será

la combinación de: la forma jurídica-institucional que adquiere la organización y, 2) los rasgos comunes que estas adquieren, generando un “Tercer Sector” (figura 4).



Fuente: Elaboración propia con base en información de (Chaves y Monzón, 2001; Defourny, 2009a; Montolio, 2002;)

Figura 4. El dualismo de la definición de la Economía Social

Esta caracterización es aplicable para diferentes entidades de ES en los diferentes países, y que variaría de acuerdo a su contexto legal y normativo. En este sentido el “International Center of Reseach and Information on the Public, Social and Cooperative Economy” (CIRIEC por sus siglas en español) ha jugado un importante papel como organización científica no gubernamental con presencia internacional, considerada una de las principales instituciones de investigación respecto a las empresas de Economía Social. CIRIEC-Internacional representa un organismo paraguas de referencia, en sus investigaciones reúne diversas experiencias y tradiciones a nivel mundial con el fin de llegar a la convergencia de conceptos y metodologías de estudio. En este sentido, la

organización utiliza el término “Economía Social” al considerarlo aún vigente dado la gran diversidad de personalidades jurídicas y de comportamiento en diferentes partes del mundo.

Por otro lado, la segunda definición más reciente parte de las investigaciones de CIRIEC en 2006, a dicha definición se le ha otorgado el mayor crédito a nivel internacional y ha sido aceptada por el Consejo Económico y Social Europeo. La propuesta fue desarrollada por Monzón y Chaves (2012) en 2006, quienes por encargo del Consejo Económico y Social Europea (CESE) definieron y delimitaron la ES considerando los contextos de los países miembros. La delimitación tomó como base los Sistemas de Contabilidad Nacional de la Unión Europea adecuando las características de las entidades de ES, con lo que llegaron a la siguiente definición:

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 ligadas directamente con el capital o cotizaciones aportados por los socios, 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 (ibíd, 2012: 24).

Como podemos observar, la definición enmarca una moderna forma de clasificar al sector de la ES (dado la versatilidad de experiencias de ES) bajo dos vertientes, las organizaciones de mercado y de no mercado en donde las organizaciones sin ánimo de lucro son sustanciales.

Cabe destacar que la doble vertiente se sustenta en el “Manual de Cuentas Satélites de las empresas de Economía Social” realizado por CIRIEC (Barea, y Monzón (2006). El manual explica una metodología con la que se podrán *elaborar estadísticas fiables y armonizadas en el marco de la Contabilidad Nacional (SEC 1995)* (Monzón y

Chaves, 2012:109), al considerarse cinco grandes grupos de empresas que se involucran en la lógica de la ES:

1. Cooperativas.
2. Mutuas.
3. Grupos empresariales de la Economía Social.
4. Otras empresas similares de la Economía Social.
5. Instituciones sin fines de lucro al servicio de las empresas de ES.

Dicha clasificación resulta muy útil para el análisis de la actividad económica y en conformidad con los sistemas de contabilidad, diseñando para ello un “Manual de orientación para la elaboración de una cuenta satélite de las empresas de la Economía Social”, dado que los sistemas de contabilidad convencionales sólo permiten cuantificar los grandes agregados económicos privados (capitalista) y público (complementario) (Monzón y Chaves, 2012; Monzón, 2013).

El fundamento de la metodología tiene su base en la clasificación de las organizaciones a partir de dos principios considerados:

- a) El de Subsector de Productores de Mercado: conformado principalmente por cooperativas, grupos empresariales controlados por cooperativas, mutuas, empresas sociales, ciertas empresas sin fines de lucro al servicio de las empresas de ES, entre otras.
- b) El Subsector de Productores de No Mercado: en éste se encuentran aquellas entidades de ES de acuerdo a los criterios que establece la contabilidad nacional en donde se establece que son productores de no mercado las organizaciones cuya producción se dirige mayoritariamente de forma gratuita

o a precios económicamente no significativos, principalmente asociaciones y fundaciones sin embargo, también se pueden encontrar de organizaciones de otras formas jurídicas. Cabe destacar que en la definición establecida se acepta la inclusión de entidades voluntarias no lucrativas aún y cuando no posean una estructura democrática, siempre y cuando sean productoras de servicios no de mercado a favor de las familias. (cuadro 4).

Desde esta perspectiva la visión de CIRIEC maneja una definición que se relaciona con el Sistema Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas de 1993 así como el del Sistema Europeo de Cuentas.

Cuadro 4. Delimitación de la Economía Social con base en los Sistemas de Cuentas Nacionales en la Unión Europea

Características identitarias de la ES en Europa a partir de la cúpula representativa: <i>Social Economy Europe</i>		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital. 2. Adhesión voluntaria y abierta. 3. Control democrático por sus miembros. 4. Conjunción de los intereses de los miembros y del interés general. 5. Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad. 6. Autonomía de gestión e independencia con respecto a los poderes públicos. 7. Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general. 		
Sector Institucional	CARACTERÍSTICAS	AGENTES
Productores de Mercado	<p>a) Creadas para satisfacer las necesidades de autoayuda, son empresas en las que habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad</p> <p>b) Son productores de mercado, por tanto su producción de dirige fundamentalmente a la venta a precios económicamente significativos. También se pueden considerar las cooperativas, mutuas, sociedades “holding” otras empresas similares e instituciones financieras que se encuentran al servicio de las del apartado anterior</p> <p>c) Pueden distribuir beneficios o excedentes entre los socios usuarios, pero no en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.</p>	<p style="text-align: center;">SOCIEDADES NO FINANCIERAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas (de trabajo asociado, de consumidores, agrarias, enseñanza, mar, transportes, viviendas, etc.) • Empresas controladas por los trabajadores • Empresas Sociales (orientadas a colectivos vulnerables o en riesgo de exclusión social) • Cofradías de pescadores • Empresas mercantiles no financieras controladas por la ES • Otros productores de mercado privados (algunas asociaciones, fundaciones y sociedades mercantiles) <p style="text-align: center;">SOCIEDADES FINANCIERAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cooperativas de crédito • Mutuas de seguros • Mutualidades de previsión social • Cooperativas de seguros
Productores de No Mercado	<p>a) Son entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios no de mercado a favor de las familias, cuyos excedentes si los hubiera, no pueden apropiarse los agentes económicos que los crean, los controlan o los financian</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones de Acción Social • Fundaciones de Acción Social • Otras instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares

Fuente: Elaboración propia con base en (Monzón y Chaves, 2012; Monzón, 2013).

Aún y cuando en el manual sólo se profundizó en las entidades del subsector mercado, el aporte metodológico en torno a las entidades de ES ha sido importante desde el punto de vista cuantitativo, al sustentarse en el aspecto jurídico lo que permite medir y clasificar a las entidades de la ES.

Por otro lado, se corre el riesgo de dejar entidades de la ES emergentes y que no se encuentran catalogadas desde la formalidad, pues es bien sabido que durante las crisis económicas se crean colectivos sociales con nuevas estrategias que le permitan cubrir sus necesidades principalmente ante el desempleo.

2.4 Organizaciones No Lucrativas (*Non-profit Organization*)

El concepto de ES ha sido asociado al de *Non-profit Organization (NPO)* ó *Non-profit Sector*, asociado tradicionalmente en el mundo anglosajón. EL término NPS, nación en Estados Unidos en la década de los setenta del siglo XX, se aplica a un “sector no lucrativo”.

Las investigaciones respecto a éste se desarrollaron principalmente en su aspecto económico, social y político (patrocinadas por la Fundación Rockefeller), de acuerdo a ello se reconoce que para que una institución sea considerada una NPO debe contener las siguientes características (Monzón, 2006):

- a) Son formales: tienen cierto grado de institucionalización a través de la personalidad jurídica adquirida.
- b) Son privadas: son distintas a las organizaciones del Estado y de las procedentes de los poderes públicos.

- c) Son independientes: deben tener sus propias reglas a instancias de decisión.
- d) No pueden distribuir beneficios a los socios ni a sus administradores.
- e) Deben contar con un nivel de participación voluntaria a partir de donaciones o voluntarios, de adhesión libre y voluntaria (Defourny y Develtere, 2001).

Las principales diferencias entre el enfoque de la NPO y la ES se fundamenta en dos bases: 1) el de ES mantiene un principio democrático de la organización, mientras que en las de NPO este principio no existe, y 2) las NPO cuentan con la restricción de no redistribución de beneficios (enfoque no lucrativo), lo que en éste sentido se contrapone al enfoque de la ES en virtud de que las cooperativas sí redistribuyen una parte de los excedentes entre los socios; por otro lado, suprime una parte de las mutualidades como en el caso de las de seguros quienes, reingresan los excedentes a socios a través de la disminución de las cuotas ulteriores. (*Ibid*).

Por tanto el concepto de ES es más amplio que el de NPO, al contemplar a las tres formas jurídicas al excluir el principio de no-redistribución de ingresos. Por otro lado El incluir a los tres grupos le ha permitido a la ES mayor flexibilidad en la creación de alianzas con los otros dos sectores de la economía.

2.5 Economía Solidaria

Actualmente el término “Economía Solidaria” se ha asociado en mayor medida al de Economía Social, siendo precisamente éste donde encuentra su tronco común. Sin embargo, se ha considerado que la Economía Solidaria en América enfatiza su carácter de interpelación hacia el sistema hegemónico capitalista.

El término Economía Solidaria se desarrolló en Francia y en algunos países de América Latina. De acuerdo con Laville y Gaiger (2009), el término surgió en 1990 por iniciativas de la sociedad civil organizada.

El término Economía Solidaria involucra el sentido de “solidaridad” en las relaciones económicas, bajo relaciones de cooperación, a partir de iniciativas de ciudadanos, productores y consumidores organizados de acuerdo a principios de cooperación, autonomía y gestión democrática. Las actividades económicas tienen como base el principio de solidaridad sobre el interés individual y la ganancia material, plasmado en la socialización de recursos productivos y criterios de igualdad entre los miembros del grupo (Laville y Gaiger, 2009).

Por otra parte, una de las principales redes de Economía Solidaria representada por la “Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria” propone la siguiente definición:

La Economía Solidaria aspira a transformar de manera holística el sistema económico y propone un paradigma alternativo de desarrollo que respete los principios de la economía solidaria. Se persigue una transformación del sistema económico capitalista neoliberal, para transformar un sistema que da primicia a la maximización de las ganancias privadas y al crecimiento ciego hacia un sistema que ubique a la gente y el planeta en su centro. La economía solidaria como sistema económico alternativo incluye en sus propuestas los tres factores – privado, público y el tercer sector. (RIPESS, 2015:10)

Desde nuestra perspectiva el concepto aún es poco claro, dado que, se sustenta en un argumento “imperativo” de lo que se espera en el “quehacer” de la Economía Solidaria como una propuesta económica distinta a la del sistema capitalista, siendo el fin último la transformación de dicho sistema, sin embargo no existe consenso en torno a la forma de generar dicho cambio. En este sentido consideramos más acertado el planteamiento de Pérez de Mendiguren, Extezarreta, y Guridi (2009) respecto a las implicaciones conceptuales de la Economía Solidaria, quienes consideran el término un:

Conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socio-económicas e institucionales, y prácticas empresariales y asociativas que, desde el último cuarto del siglo XX, vienen desarrollando creciente sentido de pertenencia a una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos en la sociedad contemporánea. (Pérez de Mendiguren, Extezarreta, y Guridi, 2009:15)

El concepto de Economía Solidaria es complejo si consideramos la gran variedad de formas económicas que pueden ser creadas bajo la concepción de contraposición al sistema económico capitalista, las cuales pueden encontrarse en países desarrollados y subdesarrollados, lo cual implica realidades diferentes.

Al respecto existen varios discursos académicos que han surgido a partir de diversas experiencias (Coraggio, 2011a; Defourny, 2009b; Guerra, 2004; Laville, 2004; Monzón y Chaves, 2012; Razeto, 1993, 2005) y en las que la reflexión ha versado en torno a la existencia de ciertas diferencias entre el enfoque europeo y el latinoamericano.

2.5.1 Economía Solidaria: visión europea

Esta corriente es de origen francés, belga y canadiense, desprendiéndose del término de Economía Social, el cual se sustenta en las formas jurídicas de: cooperativas, mutuales y asociaciones.

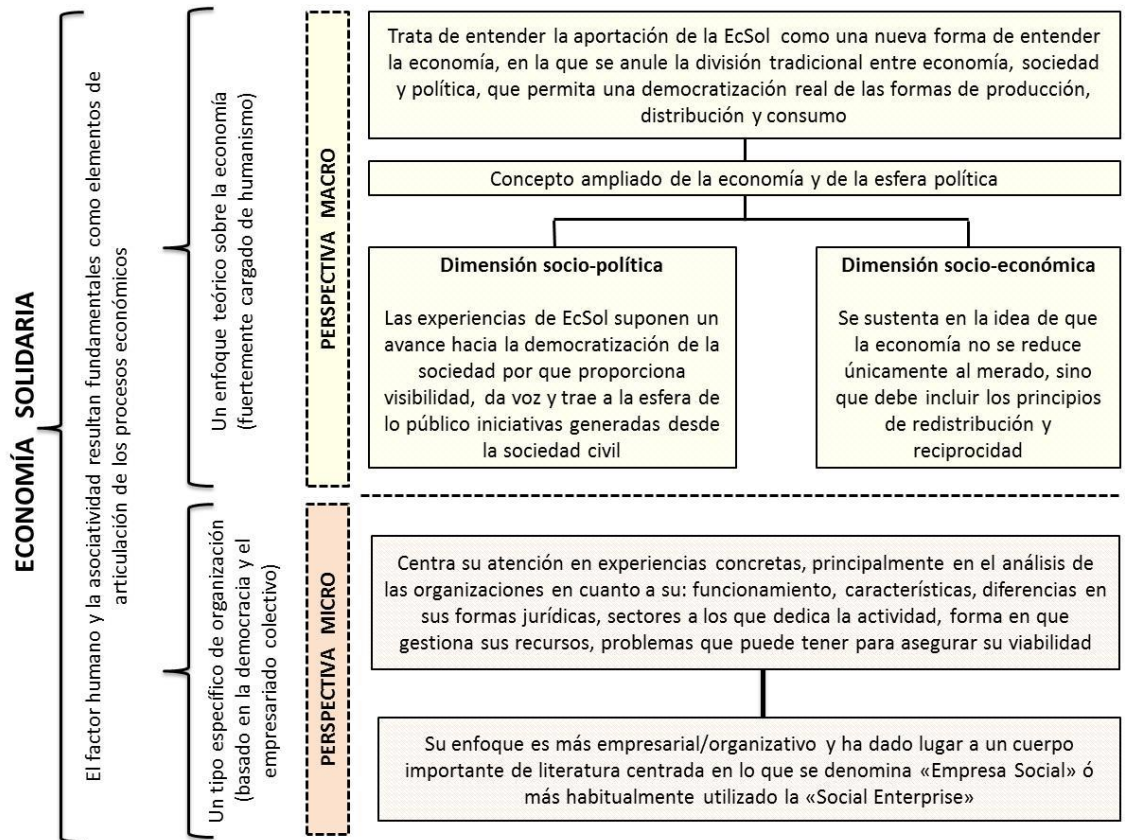
Para destacar a las entidades de Economía Social en Europa en la década de los 70, Joan-Louis Laville establece el término “Nueva Economía Social”, el cual cambió poco a poco hasta convertirse en “Economía Solidaria”, convergiendo con el debate producido en América Latina.

Para Laville (2004), la “Economía Solidaria” apela a repensar las relaciones económicas de acuerdo a parámetros diferentes a los convencionales al partir de la construcción de relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basados en la justicia, cooperación, la reciprocidad y la ayuda mutua, colocando a las personas y su trabajo en el centro del sistema económico.

Este concepto es similar a la latinoamericana (la cual abundaremos en el siguiente apartado), sin embargo la visión europea es más precisa la cual parte de una perspectiva macro y otro a nivel micro (figura 5), dicha dualidad ha ocasionado en las líneas de pensamiento una confusión conceptual, lo que ha dado lugar a una gran proliferación de términos que son utilizados como sinónimos pero que en ocasiones no son compatibles (Pérez de Mendiguren et al., 2009).

Los dos enfoques enmarcan una clara diferencia en donde en el nivel macro existe una ambiciosa propuesta de cambio al sistema económico, mientras que el nivel micro se encuentra dentro de un marco de compatibilidad con el sistema económico

convencional en el que se considera a la Economía Solidaria un sector más de la economía.



Fuente: Elaboración propia con base en Pérez de Mendiguren et al. (2009:16-17) y Martínez y Álvarez (Coords) (2008) citado en Pérez de Mendiguren et al. (2009:17).

Figura 5. La perspectiva dual de la Economía Solidaria en la corriente europea

De acuerdo con Laville (n.d.) la Economía Solidaria no debe ser entendida como un sector más de la economía que sólo funciona como un agente supletorio cuando los otros dos sectores centrales tienen fallas, sino que hay que comprenderla a partir de tres polos que no difieren. Esto es, una hibridación de la economía en donde el mercado no es el único protagonista, dado lo cual se esperaría que la Economía Solidaria se interrelacione con los demás y se reequilibre la economía en la siguiente forma:

- 1) *Economía mercantil*: economía en la que la distribución de los bienes y servicios se dirigen principalmente al **mercado**.
- 2) *Economía no mercantil*: economía en la que la asignación de bienes y servicios se dirigen principalmente a la **redistribución**, la cual se practica en los servicios públicos, decretándose sus normas a través de una autoridad pública bajo el control democrático.
- 3) *Economía no monetaria*: economía en la cual los bienes y servicios son distribuidos principalmente en **reciprocidad**, la cual implica una:

(...) relación establecida entre grupos o personas gracias a prestaciones que solo toman sentido en la voluntad de manifestar un vínculo social entre las partes involucradas. El ciclo de la reciprocidad se opone al intercambio comercial, por que es indisoluble de las relaciones humanas que ponen en juego deseos de reconocimiento y de poder, y se distingue del intercambio redistributivo, en la medida en que no es impuesto por un poder central. (Laville, n.d.: 8).

Bajo esta dinámica consideramos que Laville articula a la Economía de Mercado con la Economía Solidaria, y al Estado. Cabe destacar que la propuesta de Laville se sustenta en los trabajos de Karl Polanyi (2009, 2012) el cual revisaremos posteriormente, dado que éste último realiza una crítica al liberalismo económico.

Ante este escenario se discurre que el término Economía Solidaria es más amplio, el cual se relaciona y toma forma fundamentalmente por las formas jurídicas adoptadas: cooperativas, mutuales, asociaciones.

Cabe destacar que los procesos de globalización económica han redimensionado la manera de entender las formas económicas solidarias. En Europa se han dado experiencias en las que:

En el caso de algunas cooperativas, su inmersión en la economía mercantil y la competencia en los mercados con empresas de capital, ha generado un desequilibrio en el balance de sus objetivos y sus formas organizativas (...) estas cooperativas han ido acercándose a la lógica del capital y la maximización del retorno a sus propietarios en detrimento de la filosofía fundacional del cooperativismo. (Pérez de Mendiguren et al., 2009:16).

Como se ha venido observando, si bien la Economía Social no es sólo cooperativismo, la corriente Europea sustenta los principios de la “Economía Social” en los principios cooperativos. El cuadro 5 muestra los principios cooperativistas y su interrelación con los principios de la “Economía Social”, emanando una forma distinta de administrar las empresas, en donde la Adhesión voluntaria, autogestión y participación democrática se encuentra tanto en la cooperativa como en las organizaciones de la Economía Social, sin embargo en ésta última se agregan componentes como el trabajo solidario y la responsabilidad social de las organizaciones, en mayor grado que en los principios cooperativos.

Cuadro 5. Cooperativas y Economía Social: principios y similitudes

COOPERATIVA		ECONOMÍA SOCIAL	
PRINCIPIO	MANIFIESTA:	PRINCIPIO	MANIFIESTA:
Membresía abierta y voluntaria	Personas dispuestas a utilizar sus servicios y aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación	Adhesión voluntaria y abierta	No son de afiliación obligatoria.
Control democrático de los miembros, "un miembro un voto"	Los miembros participan abiertamente en la definición de políticas y la toma de decisiones	Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones, que no tienen socios)	A excepción de algunas entidades voluntarias productoras de servicios de no mercado en favor de las familias, en el proceso de toma de decisiones de las organizaciones de primer grado de la ES se aplica el principio de "una persona, un voto.
Participación económica de los miembros	Contribución equitativa y control del capital, en donde al menos una parte del éste es de propiedad común de la cooperativa	-----	-----
Autonomía e Independencia	Organización autónoma de ayuda mutua controlada por los miembros, se asegurará el control democrático por parte de los miembros para mantener la autonomía	Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos	Con autonomía de decisión, lo que quiere decir que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades.
Educación e información	La cooperativa otorgará educación y entretenimiento a todos los miembros de ésta, con el fin de contribuir al desarrollo de la misma	-----	-----
Cooperación entre cooperativas	Fortalecimiento del movimiento cooperativo a través de estructuras locales, nacionales e internacionales	-----	-----
Compromiso con la comunidad	A través de políticas aceptadas por los miembros, la cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de la comunidad	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.	Si se produjeran los beneficios o excedentes estos deberán ser distribuidos entre los socios usuarios, las cuales, no se distribuyen en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad.
-----	-----	Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital	Ejercen una actividad económica en sí misma considerada, para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias; por eso se dice que las organizaciones de ES son entidades de personas, no de capitales. Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, no para el capital.
-----	-----	Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general	Los intereses de los miembros deben ser del mismo orden y proyectados por los socios de la organización y/o de los beneficiarios.
-----	-----	Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad	Trabajo colectivo con énfasis en relaciones solidarias

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance (2014b) y Monzón y Chaves (2012).

Pérez de Mendiguren et al (2009) afirman que el concepto y la forma de operación de la Economía Solidaria en Europa han evolucionado a lo largo del siglo XIX y XX, en donde se han advertido procesos de institucionalización en los que en ocasiones se han cuestionado los principios cooperativistas, que fueron el sustento de la Economía Social y Solidaria.

De acuerdo con la afirmación de los autores en la actualidad estos principios podrían estar presentes o no en algunas organizaciones cooperativas, y por tanto en las de la Economía Social.

En el apartado siguiente abordaremos la visión latinoamericana, la cual parte de la raíz común de la corriente europea, sin embargo su visión es más compleja y muestra sus propios principios.

2.5.2 Economía Solidaria: visión latinoamericana

La influencia europea de la Economía Social se extendió en América Latina en la década de los noventa, sin embargo, se conoce que en la década de los 80 el chileno Luis Razeto (filósofo y sociólogo) acuñó el término “Economía de Solidaridad”, a partir de las experiencias retomadas de la Economía Popular en Chile, incluyendo principios más apegados a la cultura latinoamericana.

De acuerdo con Defourny y Develtere (2001) en América Latina la Economía Solidaria promueve la recuperación de formas de operación económica con base en las relaciones solidarias, y pone énfasis en el trabajo colectivo para una re-significación de la economía gracias a la histórica tradición mutualista de Latinoamérica.

La Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS, 2011) quien tiene una gran influencia en Iberoamérica y América Latina, sostiene que la “Economía Solidaria” parte de la tradición de la “Economía Social”, sin embargo, se incorpora a la gestión económica valores como la: equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa, en aras de lograr una nueva forma de producir, de consumir y de distribuir, para la satisfacción de las necesidades individuales y globales, con el fin de consolidarse como un instrumento de transformación económica y social.

El cuadro 6 muestra los principios de la “Economía Solidaria” que resultan más extensos que los de “Economía Social”, en éstos se pone énfasis en actividades económicas con primicia en las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible y sustentable, por encima de otros intereses.

Cuadro 6. Carta de Principio de la Economía “Solidaria”

PRIN- CIPIO	MANIFIESTA
1. De equidad	<ul style="list-style-type: none"> ● La equidad introduce un principio ético o de justicia en la igualdad. Es un valor que reconoce a todas las personas como sujetos de igual dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc. ● Una sociedad más justa es aquella en la que todas las personas se reconocen mutuamente como iguales en derechos y posibilidades, y tiene en cuenta las diferencias existentes entre las personas y los grupos. Por ello debe satisfacer de manera equitativa los intereses respectivos de todas las personas. ● La igualdad es un objetivo social esencial allí donde su ausencia trae consigo un déficit de dignidad. Cuando se vincula con el reconocimiento y respeto a la diferencia, lo denominamos “equidad”
2. De trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ● El trabajo es un elemento clave en la calidad de vida de las personas, de la comunidad y de las relaciones económicas entre la ciudadanía, los pueblos y los Estados. Por ello desde REAS situamos la concepción del trabajo en un contexto social e institucional amplio de participación en la economía y en la comunidad. ● Reconocer la importancia de recuperar la dimensión humana, social, política, económica y cultural del trabajo que permita el desarrollo de las capacidades de las personas, produciendo bienes y servicios, para satisfacer las verdaderas necesidades de la población (nuestras, de nuestro entorno inmediato y de la comunidad en general). Por eso para nosotros el trabajo es mucho más que un empleo o una ocupación. ● Las actividades pueden ser ejercidas individual o colectivamente, y pueden ser remuneradas o no (trabajo voluntario) y la persona trabajadora pueda estar contratada o asumir la responsabilidad última de la producción de bienes o servicios (autoempleo). ● Dentro de esta dimensión social hay que destacar que sin la aportación del trabajo llevado a cabo en el ámbito del cuidado a las personas, fundamentalmente realizado por las mujeres, nuestra sociedad no podría sostenerse. Trabajo que aún no está suficientemente reconocido por la sociedad ni repartido equitativamente.
3. De Sostenibilidad Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> ● Toda nuestra actividad productiva y económica está relacionada con la naturaleza, por ello nuestra alianza con ella y el reconocimiento de sus derechos es nuestro punto de partida. ● Nuestra buena relación con la Naturaleza es una fuente de riqueza económica, y de buena salud para todos. De ahí la necesidad fundamental de integrar la sostenibilidad ambiental en todas nuestras acciones, evaluando nuestro impacto ambiental (huella ecológica) de manera permanente. ● Reducir significativamente la huella ecológica humana en todas nuestras actividades, avanzando hacia formas sostenibles y equitativas de producción y consumo, y promoviendo una ética de la suficiencia y de la austeridad.
4. De Cooperación	<ul style="list-style-type: none"> ● Favorecer la cooperación en lugar de la competencia, dentro y fuera de nuestras organizaciones vinculadas a la Red, buscando la colaboración con otras entidades y organismos públicos y privados... ● Construir colectivamente un modelo de sociedad basándonos en el desarrollo local armónico, las relaciones comerciales justas, la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad, la transparencia, el respeto... ● La Economía Solidaria está basada en una ética participativa y democrática, que quiere fomentar el aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones, mediante procesos de colaboración, de toma de decisiones conjuntas, de asunción compartida de responsabilidades y deberes, que garanticen la máxima horizontalidad posible a la vez que respeten la autonomía de cada una, sin generar dependencias. ● Los procesos de cooperación deben extenderse a todos los ámbitos: local, regional o autonómico, estatal e internacional y deben normalmente articularse en Redes donde se vivan y se fomente esos valores.
5. Sin fines Lucrativos	<ul style="list-style-type: none"> ● El modelo económico que practicamos y perseguimos tiene como finalidad el desarrollo integral, colectivo e individual de las personas, y como medio, la gestión eficiente de proyectos económicamente viables, sostenibles e integralmente rentables, cuyos beneficios se reinvierten y redistribuyen. ● Esta “no – lucratividad”, está íntimamente unida a nuestra forma de medir los balances de resultados, que tienen en cuenta no solo los aspectos económicos, sino también los humanos, sociales, medioambientales, culturales y participativos y el resultado final es el beneficio integral. ● Se entiende por ello que nuestras actividades destinan los posibles beneficios a la mejora o ampliación del objeto social de los proyectos así como al apoyo de otras iniciativas solidarias de interés general, participando de esta manera en la construcción de un modelo social más humano, solidario y equitativo.
6. Compromiso con el entorno	<ul style="list-style-type: none"> ● El compromiso con el entorno se concreta en la participación en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio. ● Nuestras organizaciones están plenamente integradas en el territorio y entorno social en el que desarrollan sus actividades, lo que exige la implicación en redes y la cooperación con otras organizaciones del tejido social y económico cercano, dentro del mismo ámbito geográfico. ● Entendemos esta colaboración como un camino, para que experiencias positivas y solidarias concretas puedan generar procesos de transformación de las estructuras generadoras de desigualdad, dominación y exclusión. ● Nuestro compromiso en el ámbito local nos aboca a articularnos en dimensiones más amplias para buscar soluciones más globales, interpretando la necesidad de transitar continuamente entre lo micro y lo macro, lo local y lo global.

Fuente: Elaboración propia con base en información de la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (2011).

El modelo de la Economía Solidaria es más complejo, debido a que en Latinoamérica se ha conformado a partir de diferentes corrientes de pensamiento, movimientos inmigratorios y una gran diversidad de experiencias de trabajo colectivo con raíces étnicas y, por otro lado, urbanas.

De acuerdo con Días (2011), quien realizó un trabajo sumamente completo en torno a “las economías solidarias latinoamericanas“, sostiene que la Economía Solidaria en esta región tiene su raíz en toda una gama de factores entre los que se encuentran:

- Las ideas marxistas y de los socialistas utópicos del siglo XIX (con impacto en las cooperativas, mutuales y organizaciones sindicales de los trabajadores asalariados).
- La doctrina social de la iglesia de los siglos XIX y XX y la Teología de la Liberación en América Latina a partir de la década de los 60.
- Las propuestas de educación popular impulsadas por Paulo Freire y otros.
- La antropología étnica de Marcel Mauss y su concepto de reciprocidad junto con el concepto actual de anti-utilitarismo.
- Las consecuencias de las políticas neoliberales (crecimiento de la pobreza, desigualdad, migraciones, precariedad del empleo y subempleo, desarticulación de las cadenas productivas y comunidades (*ibíd.*)).

La aportación teórica de la EcSol en América Latina también es diversa. Entre los principales representantes encontramos: en Chile, Luis Razeto (1993) y su Economía de Solidaridad; Pablo Guerra (2014) y la Socioeconomía de la solidaridad; en Brasil (con las posturas más radicales) Marcos Arruda (2004); Paul Singer (2004); Luis Inázio Gaiger (2003); Euclides Mance (2006) con las Redes de Colaboración Solidarias (desde

la Teología de la Liberación y el Pensamiento Complejo); en Argentina Coraggio, (2011a) a partir de la Economía del Trabajo y Economía Popular; y de forma importante los aportes de Hinkelammert y Mora (2013b) en su propuesta de “Economía para la vida”.

Ante la gran cantidad de propuestas a continuación abordaremos la propuesta de Luis Razeto, por su *influencia y aporte en la corriente latinoamericana y europea*, así como la propuesta de José Luis Coraggio a quien se le han considerado importantes *aportaciones a partir de la economía del trabajo y la economía popular dentro del proceso de globalización económica*.

2.6 La Economía de Solidaridad en Luis Razeto

En principio Razeto (2005) ha considerado que el término “Solidaridad” ha sido empleado erróneamente al utilizarlo como un término ligado al asistencialismo, a las donaciones de caridad, así como a las políticas públicas que otorgan subsidios a las comunidades marginadas. De esta forma, se ha desvirtuado el sentido de lo que implica la “solidaridad”, lo cual deforma y degrada la acepción original de éste. Así Razeto propone que el término “solidaridad” implica una:

Relación horizontal entre personas que constituyen un grupo, una asociación o una comunidad, en la cual los participantes se encuentran **en condiciones de igualdad**. Tal relación ó vínculo interpersonal se constituye como solidario **en razón de la fuerza ó intensidad de la cohesión mutua** que ha de ser mayor al simple reconocimiento de la común permanencia a una actividad. Se trata en la solidaridad, de **un vínculo especialmente comprometido, decidido**, que **permanece** en el tiempo y que obliga a los individuos del colectivo que se dice solidario, a responder ante la sociedad y/o ante terceros, **cada uno para el grupo, y el grupo para cada uno**. (Razeto, 2005:2).

Desde el enfoque económico, considera que el reconocimiento del término “solidaridad” es reciente, al cual se le ha tomado en cuenta como “economía de

solidaridad” ó “economía solidaria”, dicho reconocimiento ha sido tardío fundamentalmente por el hecho de que en la economía moderna sus bases se han asentado bajo un supuesto individualista bajo la noción de “homo economicus”, que implica al hombre egoísta que persigue únicamente sus intereses, y que se esfuerza en maximizar siempre y a toda costa su utilidad, sin importarle sacrificar los intereses ajenos ni el bien común.

El inicio de la formulación en la concepción de “economía de solidaridad” causó sorpresa, debido a que en la ciencia económica no se había conocido la economía de solidaridad como un hecho económico real. Razeto (2005) consideró que al colocar los términos “economía” y “solidaridad” en un solo concepto expresaba un llamado hacia un proceso intelectual complejo, éstos deben desenvolverse de manera paralela y a la vez convergente en dos direcciones:

1. El desarrollo de un proceso interno al discurso axiológico, en donde la economía sea recuperada como un espacio en donde los valores y la fuerza de la solidaridad sean realizados.
2. El desarrollo de un proceso interno a la ciencia de la economía, en donde se otorgue el reconocimiento y la actuación de la idea de la “solidaridad”,

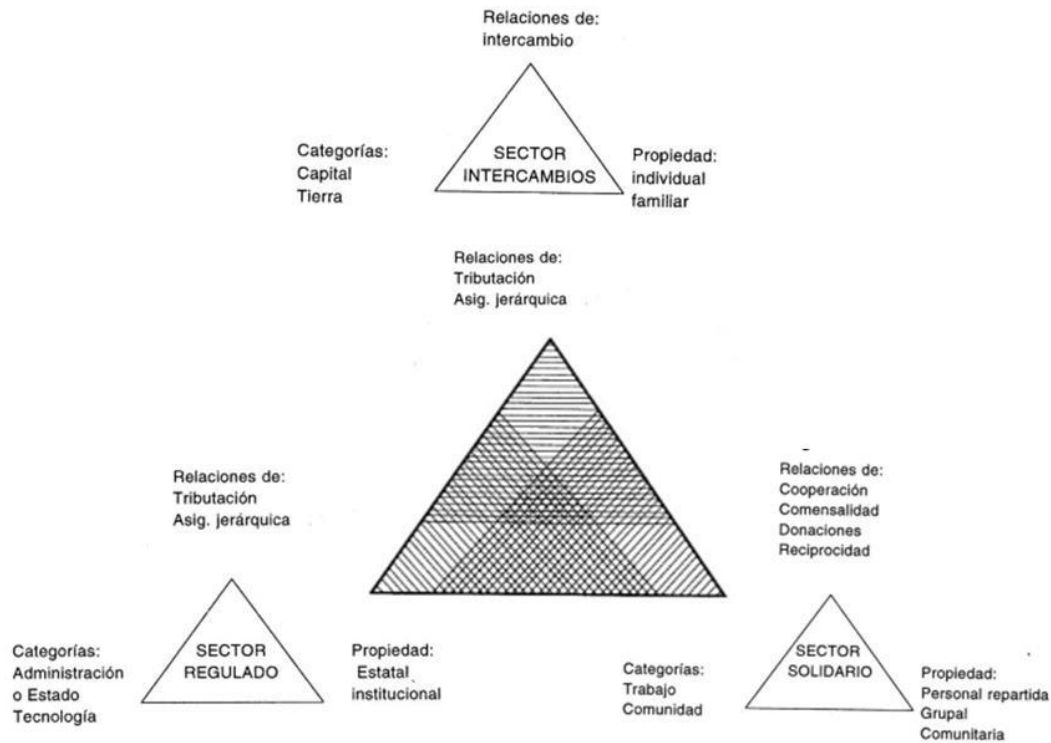
La presencia de solidaridad en la economía es escasa y pobre, lo cual se reconoce por tres razones: la primera implica una exigencia de objetividad científica; la segunda considera la existencia de solidaridad en la economía (en las empresas y en el mercado), pues de algún modo ésta ha sido expresada; la tercera razón conlleva reconocer la presencia de solidaridad en la empresa y en el mercado y evitar el mal entendido que es el “*pensar a la economía de solidaridad como algo completamente opuesto a la economía de empresas y a la economía de mercado*” (Razeto, 1993:29). En este sentido, el proyecto de economía de solidaridad no implica la negación de la

economía de mercado y de empresas, sin embargo, tampoco es su reafirmación acrítica, dado que *al introducir la solidaridad a las organizaciones y actividades económicas, aparece un nuevo modo de hacer economía, una nueva racionalidad económica* (Razeto, 1993:29).

En la propuesta los sectores económicos no se encuentran separados, y más bien adquieren una forma individual múltiple que al final se vinculan entre ellos construyendo un único “mercado determinado” en el que se entrelazan actividades, empresas y sectores económicos. La manifestación real de este sistema económico puede llevar a ciertas actividades y empresas a actuar de manera preferente, lo que densifica las interconexiones de los sectores (figura 6) (Razeto, 1988). De este modo la economía de solidaridad no tiene un modo específico ni único al organizar sus unidades económicas y sus actividades, dado que cada sector de la economía está constituido por diferentes empresas y sujetos económicos con distintas actividades con sus factores y productos, las cuales pueden adquirir diferentes modos posibles que fluyen a través de relaciones económicas. Estas se pueden clasificar bajo el criterio del tipo de vínculos que se crean entre los actores económicos, los cuales pueden ser: relaciones integradoras: son de dos tipos, por un lado las que sólo producen el acercamiento entre los sujetos sin que se construya una organización o grupo en común (como en el caso de la reciprocidad y las donaciones). Esto se clasifica en:

- a) Relaciones de competitividad y de negociación: como en los intercambios en donde se mantiene la independencia de las partes, al reconocer que los intereses de los involucrados son distintos o hasta opuestos.

b) Relaciones de participación y subordinación: cuando uno de los actores es parte de otro, el cual se presenta como autoridad o poder al cual se debe someter. (Razeto, 1993) .



Fuente: Adaptado de Razeto (1988:8-9).

Figura 6. Economía de Solidaridad y su interrelación en una economía mixta

2.6.1 El factor “C”

La presencia de solidaridad en la economía (“solidaridad económica”) se puede equiparar a partir de un factor económico (como la tierra, trabajo, tecnología, capital, etc.) al interior de las empresas solidarias, al cual se denomina “Factor C”, en donde:

La unión de conciencias, voluntades y sentimientos tras un objetivo compartido genera una energía social que se manifiesta eficientemente, dando lugar a efectos positivos e incrementando el logro de los objetivos de la organización en que opera (...) lo llamamos “Factor C” porque se hace presente como una fuerza productiva (...) la letra C obedece al

hecho de que dicha fuerza productiva se hace presente en la cooperación, colaboración, comunicación, comunidad, compartir, y muchas otras palabras que empiezan con la letra “C” en razón del prefijo “co” que significa “juntos”, “unidos”, “asociados” (Razeto, 2005:8).

Económicamente hablando, el “Factor C” se manifiesta cuando se ponen en común los recursos materiales, conocimientos técnicos, capacidades, y otros recursos asociados, los cuales en conjunto generan efectos positivos en la producción, ingresos y bienestar, tanto para cada uno de los participantes de la organización, como para la colectividad en conjunto.(Razeto, 2005).

En este sentido, Razeto (1993) considera que el razonamiento fundamental de una “economía de solidaridad” implica colocar más solidaridad a las actividades y unidades económicas es decir: introducir la “solidaridad” en todo el “ciclo económico”¹, e incluso en la teoría económica, en donde la “solidaridad implique un ente transformador desde dentro y estructuralmente para la economía, en donde se generen nuevos y verdaderos equilibrios económicos y por ende una “nueva racionalidad económica”.

En resumen, la economía de solidaridad expresa *“una orientación fuertemente crítica y decididamente transformadora respecto a las grandes estructuras y los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea”* (Razeto, 1993:7), distinguiéndose dos dimensiones: a) un proceso de solidarización progresiva y creciente de la economía global y, b) un proceso de construcción y desarrollo progresivo de un sector especial de economía de “solidaridad”, en donde las dos dimensiones se retroalimentan y enriquecen.

¹ Término manejado por Razeto refiriéndose las fases del proceso económico que incluye producción, circulación, consumo y acumulación y que en la Economía de Solidaridad implica: *“producir con solidaridad, distribuir con solidaridad, consumir con solidaridad, acumular y desarrollar con solidaridad”* (L. Razeto, 1993:3).

A partir de las experiencias de organización y apoyo en el trabajo, Razeto encontró la presencia de dos grandes dimensiones y al colocar la solidaridad en la economía de acuerdo a diferentes grados y formas se pueden generar diversos caminos dentro de toda una gama a seguir en una economía de solidaridad. De este modo, la figura 7 enmarca los preceptos que dan origen al término “solidaridad” y su colocación en la “economía”, así como los caminos que ésta puede seguir.



ECONOMÍA DE SOLIDARIDAD:

Gran espacio en el que convergen diferentes caminos originados a partir de diversas situaciones y experiencias; en donde, diversos grupos humanos comparten motivaciones y transitan dichos caminos.



Fuente: Elaboración propia con base en Razeto (1993, 1997, 2005).

Figura 7. Economía de Solidaridad desde la perspectiva de Luis Razeto

Desde nuestra perspectiva la contribución de Razeto fue trascendente para las propuestas teóricas y formulación de la Economía Solidaria, las cuales fueron formuladas a partir de una vivencia real de emergencia económica, y de donde surgieron formas económicas distintas en un ambiente económico convulso durante la dictadura de Pinochet. A pesar de que sus planteamientos fueron realizados a partir de un ejercicio práctico y que no discute el contexto económico, político y social del momento, su propuesta otorgó elementos cualitativos que contribuye a la creación de un marco teórico de la Economía Solidaria.

La propuesta de Razeto contiene elementos similares a la Economía Solidaria europea en sus dos vertientes (macro y micro) en donde existe una fuerte interacción con los sectores económicos privado y público, aunado al uso de la categoría de reciprocidad y redistribución. A esto se agregan las dos propuestas que tienen como meta la democratización de la economía.

Consideramos que, la propuesta de Economía de solidaridad se fundamenta en la “buena fe” y el “amor al prójimo” proyectado hacia los tres sectores económicos, e insertar la solidaridad con base en al “Factor C” que representa un punto crucial adoptado como un principio organizador de todo el proceso económico.

2.7 Economía Solidaria desde la perspectiva de José Luis Coraggio

José Luis Coraggio, economista argentino, sostiene su propuesta a partir de las necesidades y al igual que Laville toma como base los aportes de Karl Polanyi en torno a su definición de Economía Real y Economía Sustantiva, a partir de la cual realiza una crítica de la economía neoclásica sometida a relaciones mercantiles de individuos

atomizados en donde las relaciones sociales se transforman en objetos. Ante la inminente presencia de un capitalismo globalizador, el autor propone pensar otras alternativas (Coraggio, 2011b).

Coraggio (2011b, 2013) considera que el término Economía Solidaria es la corriente ideológica con mayor validez en el impulso de la economía social en América Latina, y en donde su concepto de “Economía del Trabajo” asume gran importancia al proponerlo como un elemento con alto potencial para generar estrategias que hagan frente a los sectores económicos privados (Economía de Capital) y Público (Economía Pública) dado que los sistemas económicos son construcciones socio-políticas y justamente ahí se debe generar la lucha contra-hegemónica que desestructure la cultura económica capitalista.

La propuesta de Coraggio (2011a) encuentra su base en el accionar de la “Economía Popular” (vista como grupos de trabajadores subordinados directa o indirectamente al capital) a través de la “Economía del Trabajo”, lo cual consiste en un:

Sistema alternativo, con otras reglas, otras relaciones de poder más democráticas, otros valores y otro sentido estratégico: la optimización de la reproducción ampliada de la vida de todos, lo que supone niveles de diálogo y cooperación, de decisión colectiva, de reconocimiento de las necesidades y de diseño de estrategias para su gestión colectiva (Coraggio, 2011a: 3).

La base de la propuesta de Coraggio se centra en el *“trabajo” como base del sistema económico* (a diferencia del trabajo capitalista institucionalizado por el principio del mercado) y representa un *trabajo autocreador*, fundamentado en la *reproducción ampliada de la vida de todos* al considerar la idea de racionalidad productiva que retoma de Hinkelammert y Mora (2013b).

Al mismo tiempo considera que en la Economía Popular (representada por las Unidades Domésticas) se generan extensiones a partir de su lógica de reproducción (de

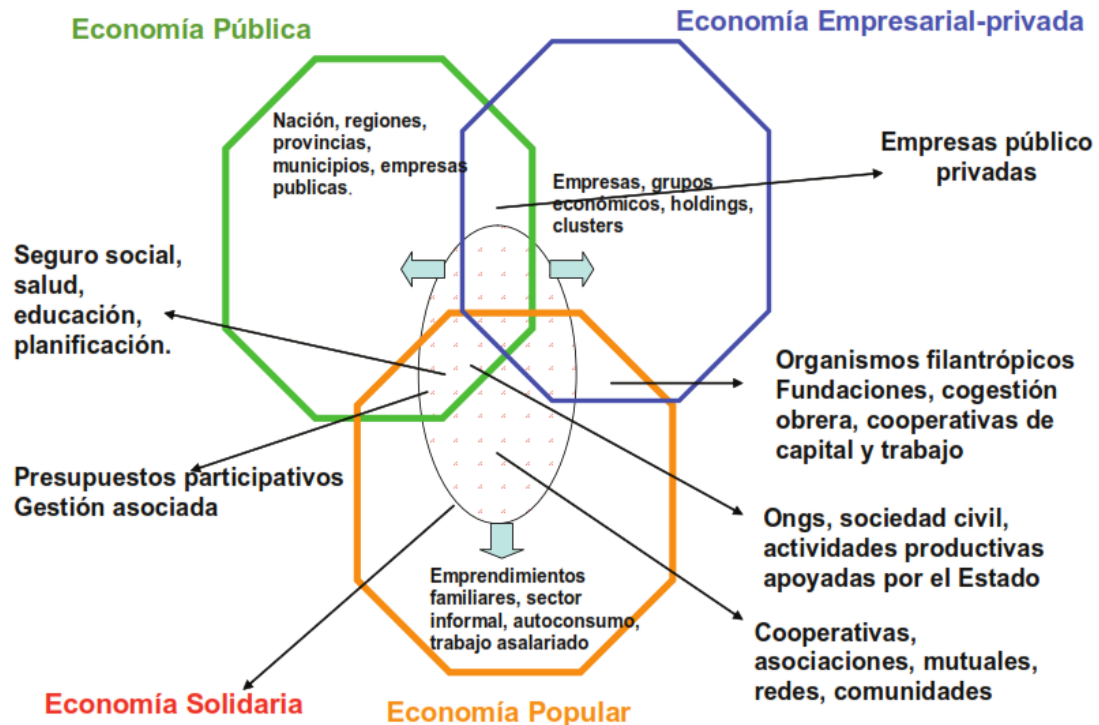
cada una de ellas), las cuales pueden ser asociaciones, comunidades organizadas, redes formales e informales, etc., destinadas a mejorar las condiciones de reproducción de sus miembros (Coraggio, 2009). El objetivo es generar un proceso de transición de la Economía Popular hacia la Economía del Trabajo y con base en ello lograr una Economía Solidaria la cual implica:

(...) las prácticas que van construyendo segmentos crecientemente organizados por trabajadores asociados que siguen esa lógica reproductiva sobre la base material de la economía popular, que es hoy parte subordinada de la economía capitalista. Se trata de organizar un subsistema orgánico de **economía social**-mente consciente de los lazos intersubjetivos, intercomunitarios en diversas escalas y de las relaciones sociales y con la naturaleza que se van institucionalizando, que entre en tensión con la economía del capital y la economía pública junto con las cuales constituye una contradictoria economía mixta (Coraggio, 2011a: 247).

En estos términos la propuesta de Coraggio, es similar a la de Razeto al considerar el trabajo colectivo el agente dinamizador del sistema, aunado a ello Coraggio, a diferencia de Razeto, realiza una crítica más explícita al sistema económico neoliberal (y su reproducción ampliada del capital) en oposición a la reproducción ampliada de la vida de las personas, asignando un importante papel al valor de uso de en el circuito económico.

Coraggio (2009, 2011a) considera que la Economía Social es una economía plural en la que predomina la Economía del Trabajo, de tal suerte que la economía de transición será concretada dentro de una economía mixta conformada por la economía empresarial capitalista (orientada a la acumulación de capital); economía pública (orientada por la combinación de necesidades sistémicas); y economía popular (orientada por la reproducción ampliada de la vida), las cuales pueden desarrollar mesosistemas de autogobierno, éstas a la vez se relacionan con la Economía Pública generalmente en constante contradicción (figura 8). El sector popular (economía de los trabajadores) son los miembros de la sociedad (considerados en unidades domésticas)

que dependen de realizar su trabajo para generar su sustento, el cual puede incluir: la producción de satisfactores de consumo doméstico; la venta en el mercado, fuerza de trabajo asalariada.



Fuente: Tomado de Coraggio (2011a: 340).

Figura 8. Economía Solidaria y su interacción en una economía mixta

Bajo este enfoque se puede decir que la propuesta de Coraggio representa una economía de transición de una Economía Mixta. Esta economía se crea a partir de los tres subsistemas, el propósito es desplegar la Economía Solidaria en cada sociedad, lo cual puede adquirir diferentes formas económicas.

Coraggio (2011a) considera cinco principios (los tres primeros son retomados de Polanyi) en los que el comportamiento de los individuos y las organizaciones son articulados en el proceso económico:

- 1) Reproducción doméstica.
- 2) Reciprocidad intra e intercomunitaria.
- 3) Redistribución a diversos niveles de la sociedad.
- 4) Intercambio (en mercados y, más en general, comercio).
- 5) Planeamiento participativo de la economía (Coraggio, 2009, 2011a).

Estas prácticas de economía social y solidaria puedan trascender dentro de una “economía mixta capitalista” para transformarse en una “economía mixta del trabajo” es decir, una economía centrada en el trabajo que vaya más allá de las limitaciones políticas que impone el capital y satisfacer las necesidades de manera auténtica. Coraggio (2011a)

Al reconocer las acciones y actividades bajo las que toma forma la Economía Social y Solidaria (que ha problematizado el definir lo que es y que abarca) (Coraggio, 2013), propone tres corrientes de pensamiento y acción de los actores de la Economía Social y Solidaria.

a) Primera corriente: Procuración de la (re) inserción por el trabajo actuando a nivel microeconómico

Caracterizado por la focalización de prácticas con el fin de lograr la integración social y alivio de la pobreza con base en la reinserción o como primera inserción de grupos excluidos del mercado de trabajo. Esta corriente encuentra una dirección hacia el autoempleo, por tanto promueve y apoya la creación de emprendimientos asociativos. Regularmente se acompaña de prácticas más específicas e institucionalizadas que pretenden crear las mejores condiciones para que los emprendimientos progresen básicamente a partir de: a) formación (contabilidad, identificación de mercados

potenciales, selección de técnicas de producción, trámites con el Estado, etc.); b) donación de una dotación de medios de producción iniciales; c) otorgar acceso recurrente a crédito de acompañamiento para la consolidación de emprendimientos o atender necesidades de consumo básico de los emprendedores.

En esta corriente se separa el micro-emprendimiento de la economía doméstica/familiar o comunitaria y que no pertenece al ámbito del mercado. Esta corriente encuentra como prototipo central la empresa de capital explícita o implícitamente por *“su modo de cálculo de los costos y resultados, el concepto de “ganancia”, pero sobre todo su concepto de eficiencia y por tanto de racionalidad”*. (Coraggio, 2013:5).

b) Segunda corriente: Procuración de la creación de un sector orgánico (subsistema) de Economía Social y Solidaria

Se conforma a partir de las prácticas descritas anteriormente o puede saltar etapas al considerar que para la sostenibilidad dichas prácticas es necesario la creación de *“redes no meramente económicas, sino de reciprocidades, de solidaridades sociales y políticas”* (Coraggio, 2013:5). Al concretarse las redes se esperaría una formación de sujetos colectivos dentro de su sistema económico local o sectorial. Se trata de conformar un *“sector articulado orgánico” que apela a la idea de un subsistema que cumple funciones en un todo interdependiente (...) que conlleva la emergencia de un sujeto colectivo con capacidad de responder al contexto, como subsistema”* (Coraggio, 2013:5). En esta corriente, a diferencia de la primera, implica la anticipación de las cadenas posibles y a partir de ello permitir a los actores la generación de más o menos emprendimientos para su articulación.

c) Tercera corriente: que piensa y actúa a nivel sistémico

Va más allá de la construcción de un subsistema inserto en una economía mixta más bien pretende la construcción de “otro sistema económico” que implica:

Buscar formas de “superación” del sistema económico pero también cultural capitalista (...) sobreconformando las relaciones de competencia entre intereses particulares con relaciones de redistribución, solidaridad y reciprocidad y el predominio de un bien común legítimamente establecido. En la transición se puede hablar de una “economía plural”, donde, aun cuando se haya expandido un sector orgánico de ESS, no se haya conformado una hegemonía de signo popular (Coraggio, 2013:11).

En este sentido se ha considerado a esta economía plural como una corriente virtual presentada como un principio utópico o como una propuesta que podría ser realizable, que trascienda una visión orgánica de subsistema, se trata de:

- Relacionar de manera conjunta los campos de la sociedad, la economía, la cultura y la política, y su posicionamiento en el sistema interestatal global.
- Revertir la autonomización del mercado a través de su regulación desde la sociedad y la política, es decir ir a una sociedad con mercado y no de mercado.
- Redefinir los mecanismos y alcances de los principios de redistribución de dinero y bienes públicos, a través de su incorporación como bienes públicos y no como mercancías.
- Reestructurar el sistema de generación de conocimiento científico y tecnológico (el cual se ha dirigido hacia la generación de conocimientos patentables) y al sistema educativo en su conjunto.
- Redimensionar la negociación la polarización de la distribución de la riqueza, e irrumpir la primicia de las corporaciones por sobre las de la política democrática. (Coraggio, 2013).

Las tres corrientes tienen alcances distintos y no son excluyentes, dado que se necesitan mutuamente para trascender y llegar a la tercera corriente que es el objetivo a seguir y lograr una economía plural.

En resumen, la propuesta de Coraggio no es distinta a la planteada por Laville (contemplemos que ambos parten de los trabajos de Polanyi) en el sentido que de ambos consideran que se deben crear acciones para una transformación del sistema capitalista, articulado sobre la base del “trabajo” y apelando a una economía con “solidaridad” centrada en la persona y no en los medios-fines al igual que Razeto. Cabe destacar que ninguno de los tres autores rompen completamente entre una articulación de la Economía Solidaria en una Economía de libre mercado.

Desde la propuesta latinoamericana en Razeto y Coraggio, la diversidad cultural y política marcan la diferencia en sus sugerencias con base en las experiencias en las prácticas económicas latinoamericanas, el primero a través del factor “C” y el segundo a través de la “economía popular”.

2.8 Tercer Sector: Concepto aglutinante de la Economía Social y el Sector No Lucrativo

El término “Tercer Sector” (TS) se ha utilizado principalmente en el mundo anglosajón y fue utilizado por primera vez en Estados en la década de los setenta. El término en esta región enmarca a aquellas organizaciones del sector privado no lucrativas aludiendo fundamentalmente a asociaciones y fundaciones. En Europa continental el término TS se comenzó a utilizar años después así como en otras partes del mundo como sinónimo de

Economía Social, apuntando a un sector que se encuentra entre el sector público y el sector capitalista. De este modo, el término TS es considerado un punto de encuentro para diferentes términos, principalmente el *non-profit sector* (sector no lucrativo) y la Economía Social, aún y cuando describen realidades distintas. (Monzón y Chaves, 2012).

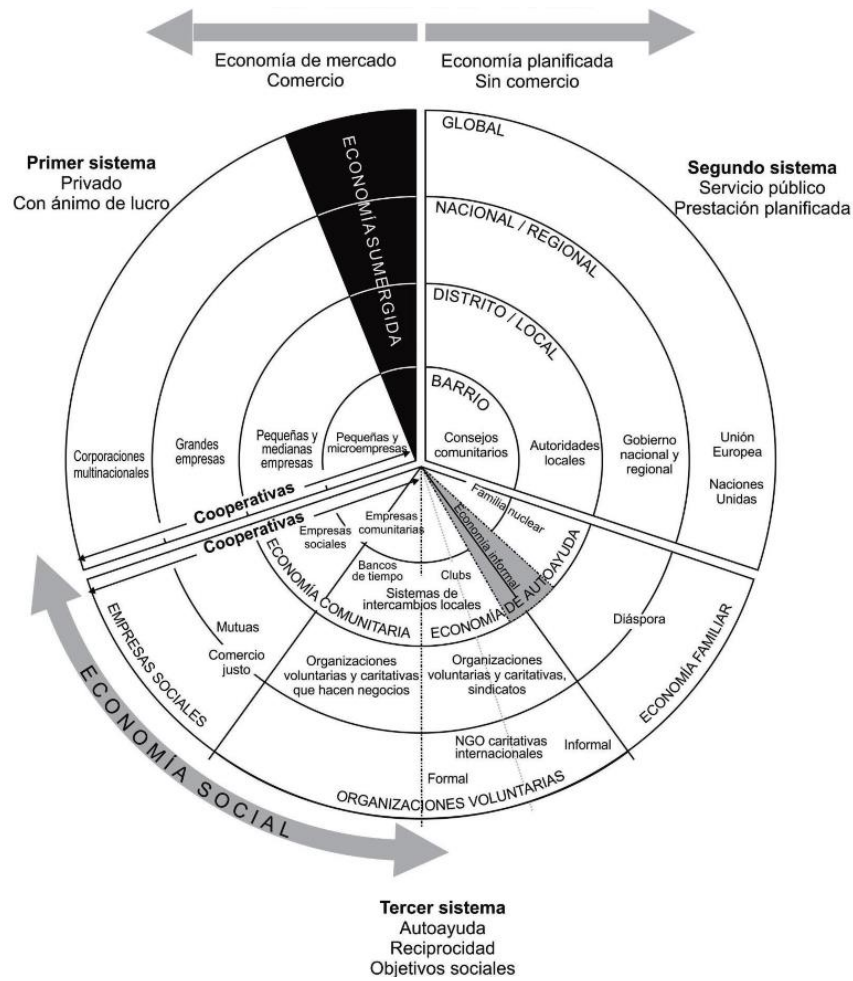
Los enfoque teóricos bajo los que se desarrollaron ambos conceptos ejercieron funciones distintas en la economía del siglo XXI. A partir de ello, se ha considerado que la línea de Economía Social en Europa (principalmente en Francia, Italia, Bélgica y España), es más amplio que el sector no lucrativo al integrar cooperativas, mutuales, asociaciones y fundaciones, lo que lo hace más amplio, a diferencia de las Organizaciones sin Fines de Lucro que excluyen a las dos primeras (Pérez, Extezarreta y Guridi, 2008).

A raíz de la complejidad generada en comprender el modo en que operan y se clasifican las cooperativas, mutuales, asociaciones, fundaciones, se han generado tres posturas para comprender al conjunto de organizaciones que si bien son distintas, todas convergen en el mismo objetivo: entidades preponderantemente no económicas y para el beneficio social en el que se excluye la maximización de la ganancia siempre y cuando éstas sirvan para la reinversión.

Por un lado, se encuentran aquellos que consideran que la ES se inserta como una tercera vertiente del capitalismo, junto al sector público y privado. Por otro, se ubican los que abogan por una economía social que obtenga la misma legitimidad y apoyo en materia de recursos y políticas públicas que el sector público y privado. Mientras que otros, desde una posición más radical, visualizan a la ES como una alternativa económica que puede transformar al sistema económico (RIPESS, 2015).

Por tanto, se observa que la discusión se encuentra a partir del criterio de maximización de la ganancia, así como el pensar una ES como estrategia de inserción en el sistema económico neoliberal ante un escenario global complejo en donde las organizaciones pueden asumir los principios de la ES o asumir posturas verdaderamente camaleónicas. Contrario a ello, es conocido que existen organizaciones (no siempre formalmente constituidas) y que a cierto nivel han transformado su realidad para el beneficio de sus comunidades. Por tanto, no es sencillo delimitar de manera precisa un concepto que no cuenta con fronteras claras. En este sentido el enfoque del tercer sector pretende reunir a todas aquellas organizaciones que encajan en los principios de la Economía Social de todo el mundo para generalizarlo como un sector económico con justicia social y democracia económica.

Lewis y Swinney (2008) distinguen a partir del modelo de Pearce (2003) (figura 9) al tercer sector en su entorno global en convivencia con el primer y segundo sector de la economía. En este se entiende que el TS se autoexcluye del primer y segundo sector en el momento en que se rige por principios como los de mutualidad, reciprocidad y propósitos sociales.

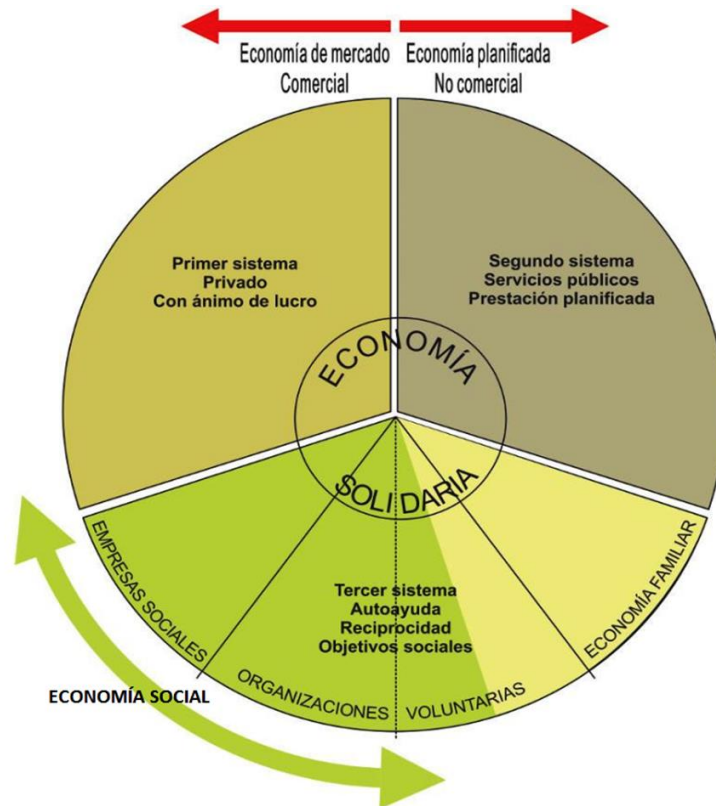


Fuente: Publicado inicialmente por Pearce (2003) citado y tomado de RIPESS (2015:10).

Figura 9. El Tercer Sector de la economía

Lewis y Swinney (2008) discurrieron respecto al diagrama de Pearce, argumentando que su visión es muy básica dado que el término de “Economía Solidaria” traspasa los límites de los tres sectores dado que algunas organizaciones del sector social pueden mantener relación operativa con el sector público y/o privado. Por otro lado, conceptualmente la Economía Social ocupa el espacio entre el segundo y tercer sector, sin embargo la Economía Solidaria se encuentra en la intersección de los tres sectores (figura 10), lo cual le otorga un importante papel a la Economía Social al democratizar y

socializar la actividad económica, pero la solidaridad deberá entretejer y crear alianzas y estrategias inter-sectoriales de mayor calado social y político de tal modo que el círculo céntrico se extienda cada vez más. Así, la Economía Solidaria se consideraría una fuerza motriz para reunir a los tres sistemas y conseguir una economía plural.

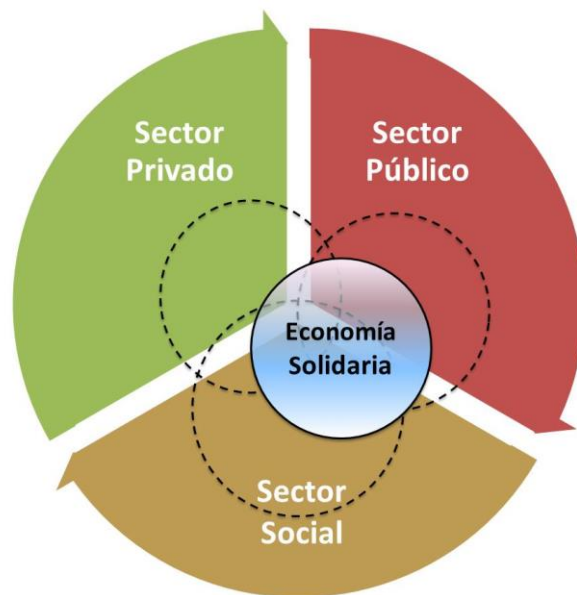


Fuente: Tomado y adaptado de RIPESS (2015).

Figura 10. La Economía Solidaria y su expansión en una economía mixta

Por otra parte, y desde nuestra perspectiva es fundamental mantenerse apegados a los principios y responsabilidades adquiridos como entidades de la Economía Social y Solidaria, para no caer en transformaciones sectoriales (figura 11). Pues si bien el objetivo de la Economía Solidaria representaría la expansión del círculo céntrico, también se corre el riesgo de que éste sector se pueda mover y/o expandir dentro de uno

u otro sector bajo una lógica distinta de tal modo que las actividades de la ESS sean utilizadas o apropiadas para justificar la creación de cualquier tipo de organización en aras del beneficio social. Defourny (2009b) por ejemplo, afirma que es común que en los países industrializados una parte significativa de las actividades productivas no plantean claramente la distinción que suele hacerse entre el sector privado (que busca la ganancia) y el sector público (que busca el interés general).



Fuente: Elaboración propia considerando el modelo de Lewis y Swinney (2008)

Figura 11. Economía Solidaria y movimiento por los tres sectores

Ante la importante coexistencia de tres sectores económicos es fundamental comprender la manera en que se desenvuelven las relaciones sociales dentro de la economía, en este sentido cabe destacar las importantes aportaciones de Karl Polanyi, las cuales son fundamentales para comprender una manera distinta de observar la economía.

2.9 Economía en su enfoque Real (sustantivo) y Formal en Karl Polanyi y su crítica a la ciencia económica

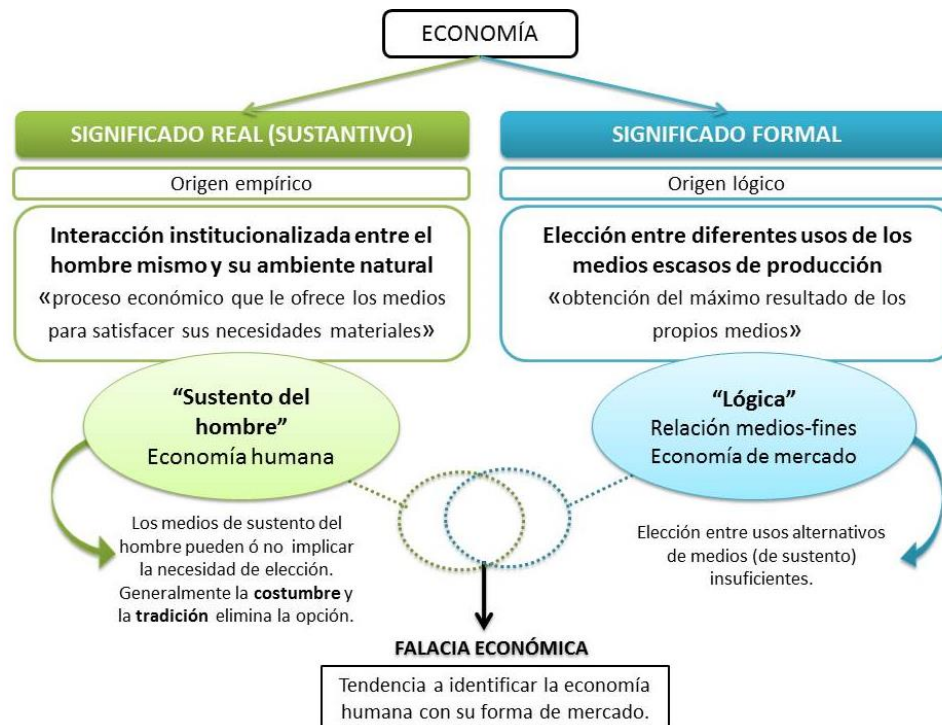
Karl Polanyi fue un científico social en el campo de la antropología económica, se le ha considerado como uno de los máximos exponentes de la historia económica del siglo XX y el pensador por excelencia de la “sociedad de mercado” por su crítica a la economía ortodoxa, en donde realiza una crítica al liberalismo a través de su historia y posteriormente realiza el desarrollo teórico de los conceptos del comercio, el dinero y las instituciones económicas.

Desde la reflexión teórica con enfoque socio-económico de Karl Polanyi (2009, 2014), el término “económico” se encuentra inmerso en las actividades humanas, el cual comprende dos significados distintos: el significado “real” (o sustantivo) y el significado “formal”. El primero evoca “*la dependencia en que se encuentra el hombre con la naturaleza y a sus semejantes para conseguir el sustento (Polanyi, 2014:187)*”, es decir, la actividad de intercambio en el entorno natural y social para conseguir su sustento. El segundo, el “formal”, parte de un carácter “*lógico de la relación medios-fines, (Polanyi, 2014:187)*”, sustentado en la elección entre los diferentes usos de los medios escasos. Ambos términos no tienen nada en común: por un lado, el significado “formal” encuentra su base en la “lógica” de la escasez (debido a que en este se generan normas que rigen la elección de los usos de los medios escasos), aquí la “acción racional” implica la elección de medios en relación a unos fines, es decir, los medios pueden ser cualquier cosa para alcanzar los fines y en este sentido puede existir una variedad infinita de intereses humanos; por otro lado, el significado “real” tiene su

origen en los hechos empíricos y no implica elección ni escasez de recursos, y si estos existieran no tendrían por qué estar determinados por la “escasez” de recursos.

Por tanto el significado “real” de la economía se refiere al “sustento del hombre” en donde toda actividad económica se realiza con el fin de proveer bienes materiales para la reproducción social, la cual dista del enfoque actual de la ciencia económica. La noción “formal” que en la actualidad se aplica y explica el actual sistema económico, evoca un carácter “lógico” de la relación medios–fines en el sentido de *economización* (acepción de ahorrar) ó *económico* (más barato) lo que deriva en el términos de escasez. (figura 12).

En el significado “real” de la economía se mantiene una relación intrínseca hombre-naturaleza-sociedad para mantener el sustento, en éste sentido el término “Económico” expresa *“algo que se refiere al proceso de satisfacer las necesidades materiales”*(Polanyi, 2009:76), es decir los medios del sustento los cuales no se restringen únicamente hacia las necesidades corpóreas (como comida o dónde cobijarse), pues esto restringiría el ámbito económico. En el significado formal se encuentra inmerso el término “maximizar” que popularmente se le conoce como “economizar” y que implica *“obtener el máximo resultado de los propios medios”* (Polanyi, 2009:77).



Fuente: Elaboración propia con base en la obra de Polanyi (2009, 2014).

Figura 12. Enfoque Real (sustantivo) y Formal de la economía en Karl Polanyi

Bajo un sistema de mercado la fusión de ambos términos (satisfacción de las necesidades materiales-escasez, economización) es justificable y razonable, sin embargo existe una falacia económica que tiende a “*identificar la economía humana con sus formas de mercado*” (Polanyi, 2009:77), lo que hace necesario aclarar el significado de la palabra económico dado que al utilizar ambos términos en uno sólo de modo común ocasiona que la falacia se torne inquebrantable. En éste sentido el autor consideró que:

Ninguna sociedad puede existir si no posee algún tipo sustantivo de economía (...) el mecanismo oferta-demanda-precio (al que popularmente se le denomina mercado), es una institución relativamente moderna con una estructura específica que no resulta fácil de establecer ni de mantener. Reducir la esfera del género *económico* específicamente a los fenómenos del mercado es borrar de la escena la mayor parte de la historia del hombre (...) económico es atribuir artificialmente a todas las cuestiones económicas las características peculiares que acompañan al fenómeno del mercado (...) esto perjudica la claridad de ideas (Polanyi, 2009:58).

En la economía neoclásica los trabajos de Menger, respecto a la teoría de precios, el significado formal (economizador) de la economía, fue la base del significado

del término “económico”, mientras que el significado tradicional “real” ó sustantivo de la economía” (en donde no necesariamente existía escasez) perdió estatus académico y como consecuencia perdió su identidad en el pensamiento económico. La economía neoclásica encontró sus cimientos en este nuevo significado "formal" de la economía, en donde para abordar el verdadero objeto de estudio no era necesario considerar las “necesidades materiales”, sino más bien a los usos alternativos de los “elementos escasos” en donde lo primordial es la “elección” y la “escasez” (Polanyi, 2012).

2.9.1 La economía como actividad institucionalizada

Metodológicamente la perspectiva formal de la economía se encuentra limitada para entender la relación de la sociedad y la economía dentro de un ente político, es decir el hombre (social) y su cohesión con la economía como actividad real. Ya apuntaba Polanyi (2009:91) que *“para profundizar en la economía de cualquier tiempo o lugar (...) las ciencias sociales deben volver al significado sustantivo (real) de lo económico.*

Por tanto, las instituciones económicas asumen un papel fundamental, Polanyi se refiere a Aristóteles (al que considera el primer pensador realista) quien niega en su *Política* el problema de escasez en el sustento del hombre.

(...) escribía Aristóteles, las verdaderas riquezas de una familia, o estado, son las cosas necesarias para la vida que pueden almacenarse o conservarse (...) son medios para un fin (...) todos los medios están intrínsecamente limitados y determinados por sus fines. En la casa, son medios de vida; en la *polis* son medios para la buena vida. Los deseos y las necesidades humanas por tanto son ilimitados (Polanyi, 2009:89).

La única necesidad natural es la del “sustento”, en la visión de Aristóteles es erróneo pensar “la buena vida” como un deseo ilimitado de bienes materiales y de

diversión. Otra razón para rechazar el problema de escasez es el argumento en el que se vincula a la economía como un proceso institucionalizado (como la familia o unidades naturales como la *polis*) para asegurar el sustento, desde esta perspectiva la economía es parte vital de toda la sociedad humana. En este sentido el significado “real de la economía se debe entender a dos niveles: 1) como la interacción entre el hombre y su entorno; 2) como la institucionalización del proceso de interacción hombre-entorno, siendo los dos niveles inseparables (*ibid*).

La interacción se puede dar en dos formas, por un lado, se encuentra el cambio de localización (implica un cambio de lugar) en donde las cosas se mueven en un espacio geográfico; por otro lado, encontramos el movimiento de apropiación (implica un cambio de “manos”) en donde cambia(n) la(s) persona(s) que disponen de las cosas, es decir los derechos para disponer de las cosas. El complemento de estas dos formas de interacción generan el proceso de la economía, mientras que la interdependencia de estos movimientos institucionalizados, dan lugar a la integración económica. En la economía humana se distinguen tres formas empíricas de integración económica fundamentales: “reciprocidad”, “redistribución” e “intercambio” (cuadro 7). Estas formas de integración se fundamentan en estructuras institucionales distintas, siendo en la sociedad misma en donde se genera su validez, las estructuras de apoyo y su organización (Polanyi, 2009, 2014).

Polanyi (2014) destaca que estas tres formas de integración son el reflejo de una conducta individual, si alguna conducta es frecuente surgirá una integración de reciprocidad, redistribución o de intercambio. Si los patrones de integración se dieran de este modo únicamente se conseguirían “formas correspondientes de conductas” personales, lo cual no es suficiente para crear estructuras, en este caso parecería que el

patrón institucional es generado por la conducta personal, sin embargo los elementos fundamentales de la organización y consolidación se generan a partir de conductas distintas de tal modo que:

En la esfera económica la conducta interpersonal con tanta frecuencia no tiene los efectos sociales esperados si no existen condiciones institucionales adecuadas. Sólo en un entorno organizado simétricamente, la conducta de reciprocidad dará lugar a instituciones de alguna importancia; sólo donde han creado centros de asignación de recursos los actos de reparto de los individuos podrán hacer surgir una economía redistributiva; y sólo en presencia de un sistema de mercados creadores de precios los actos de intercambio realizados por los individuos originarán precios fluctuantes que integren la economía (Polanyi, 2014:196).

Estas formas de integración develan los movimientos de los bienes y personas en la economía, en estas se distingue el intercambio en dos formas, una de ellas es la que se da con base en el intercambio de acuerdo a la costumbre, mientras que la otra se determina de acuerdo a los precios adjudicados por la oferta y la demanda.

Cuadro 7. Formas de integración institucional

Forma de integración	Trasfondo social	Fundamento
Reciprocidad y simetría	Agrupaciones distribuidas simétricamente cuyos miembros se identificaran entre sí como tales (SIMETRÍA)	Don/Reciprocidad
Redistribución y centralización	Cierto grado de centralización en el grupo (CENTRALIDAD)	Entrega de bienes en una mano
Intercambio	Sistemas de mercados creadores de precios (MERCADO REGULADO Ó AUTORREGULADO)	Regateo, lucro

Fuente: elaboración propia con base en Polanyi (2009, 2014)

Una institución económica, por tanto, se genera a partir de la evolución de sus preceptos de conducta, tradiciones, valores e ideales en comunidad, en donde cada uno las cumple, y en donde la sanción ante un incumplimiento es de carácter moral y privado. He ahí la importancia metodológica de las instituciones económicas desde su significado “real”, al enmarcar formas que coadyuven en la propuesta de una economía

distinta a la hegemónica, es decir, propuestas que partan de la relación del sujeto social en la economía desafiando la construcción medios-fines.

2.10 Principios de la organización social de la economía

Coraggio (2011b) con base en los preceptos de Polanyi respecto a las formas de integración institucional en la economía (observadas en el apartado anterior), considera que en las obras de Polanyi no se hace referencia a los principios de la *producción* ni del *consumo*, y por ende no se advierten los principios sociales de la organización de la producción, lo cual es explicado porque la crítica de la Economía de Polanyi se encontraba dirigida a la crítica de la economía de mercado.

Con base en ello y desde la economía de significado “real” (o sustantiva), Coraggio propone dos principios de integración económica en las sociedades contemporáneas, los cuales podrían estar o ausentes o combinados, y que se presentan como un esquema heurístico para la investigación en la economía. Estos principios son los principios éticos y los principios económicos.

Los Principios Éticos se fundamentan en el “deber ser”, irrenunciable que se enmarca

en la cosmovisión del todo social, el cual puede generar una:

► *Ética de la reproducción ampliada (reproducción y desarrollo) de la vida (bue vivir), o ética de la responsabilidad (libertad positiva, solidaridad).*
(Coraggio, 2011b:15)

► *Ética de la reproducción ampliada del capital o ética de la irresponsabilidad (libertad negativa, individualismo).*
(Coraggio, 2011b:15)

De acuerdo a Coraggio (1999), la categoría central de los marcos teóricos predominantes en los fenómenos económicos locales y el desarrollo, ha sido *el capital*,

que, sin embargo, una vertiente crítica mostraba la incapacidad de la producción capitalista para resolver las necesidades de la sociedad. En las sociedades modernas es necesaria una forma efectiva de contraponerse a la acumulación del capital, es decir, teórica y prácticamente debe emerger un sentido alternativo de la economía. Esta categoría podría definirse a partir de la reproducción ampliada de la vida humana, la cual *“debe tener no sólo plausibilidad y conectarse con los deseos de la ciudadanía, sino incorporarse en las prácticas fundamentales con un alto grado de automatismo -como ocurre con la acumulación de capital- y ser dialéctico, de modo que al avanzar en su realización lleve a nuevas tensiones que induzcan nuevos desarrollos.* (Coraggio, 1999:1).

Desde esta perspectiva coincidimos con (Coraggio, 2011b:15) al argumentar que las prácticas económicas serán orientadas de acuerdo a la asunción de la ética asumida por los sujetos, dado que, como lo venía enunciando Polanyi (2014), la integración de las formas económicas sólo reflejan conductas personales, las cuales habrá que trascender a un sistema organizado para poder crear instituciones.

Es aquí donde los Principios Económicos toman importancia pues estos son ciertos principios que pueden ser articulados por acción de la política y la cultura, para generar una forma de integración social en los procesos de producción económica, los cuales se pueden observar bajo dos formas distintas, en el cuadro 8 se muestran estos principios.

Cuadro 8. Principios de Económicos

PRINCIPIOS DE PRODUCCIÓN SOCIAL	Tipo1	Tipo 2
<i>a) Principios de posesión y uso de los medios y otras condiciones (e.g. naturaleza, conocimiento científico o práctico) de la producción.</i>	Principio de posesión por los trabajadores, en base a la propiedad/posesión-usufructo de los medios y condiciones de la producción por los trabajadores, incluido el usufructo de medios o condiciones comunes (como en el Ayllu) pudiendo tener dos modalidades principales: 1. Principio de producción para el autoconsumo o del hogar (oikos). Comprende todas las tareas que se hacen dentro de la casa (familia, comunidad, asociación libre para la producción y consumo) para la reproducción. 2. Producción mercantil simple (individual o colectiva), pero en todos estos casos implicando autogestión del trabajo.	Principio de separación de los trabajadores y los medios/condiciones de producción, (régimen capitalista, pero también esclavista o servil; régimen socialista centralizado).
<i>b) Principios de cooperación</i>	Principio de cooperación voluntaria, derivada de la agregación familiar, comunitaria o libremente asociada	Principio de cooperación heterónoma, impuesta por los propietarios de los medios de producción o de los trabajadores esclavos
<i>c) Principio de relación entre el trabajo humano y la naturaleza</i>	Principio de intercambio equilibrado de energía respetuoso de la reproducción de los ecosistemas y sus equilibrios	Principio de extractivismo, que ve a la naturaleza como conjunto de recursos.
PRINCIPIOS DE DISTRIBUCIÓN SOCIAL	Tipo1	Tipo 2
Referidos a las formas sociales instituidas de apropiación primaria de la riqueza producida, previa a toda redistribución, vinculada estrechamente con los principios de producción.	Principio de apropiación por el trabajador individual (persona o familia) que dispone de los productos de su trabajo.	Principio de apropiación colectiva o por terceros. La comunidad, el colectivo de cooperantes, el señor de la gleba, el capitalista, el estado, se apropian en primera instancia, por derecho o costumbre, del producto obtenido por las actividades individuales o cooperativas de recolección o transformación.
PRINCIPIO DE REDISTRIBUCIÓN	Tipo1	Tipo 2
Presupone la existencia de un Centro distribuidor de bienes en una comunidad, sistema de comunidades, o sociedad, que Distribuye lo que previamente había recibido de los miembros individuales o unidades familiares que la integran.		
PRINCIPIO DE CIRCULACIÓN	Tipo1	Tipo 2
<i>a) Principios de reciprocidad.</i> Basado en la triple obligación dar-recibir-devolver (solidaria, no contractual).	Principio de solidaridad simétrica, basada en la acción colectiva de ayuda mutua o reivindicación de derechos.	Principio de solidaridad filantrópica, basada en el altruismo individual, en el don unilateral.
<i>b) Principios de intercambio.</i> Estos principios están basado en el “cambio de manos” de bienes o servicios a través un sistema de equivalentes, implican un contrato	Principio de comercio (a tasas fijas, dispuestas más allá de las decisiones de los participantes): Sistema de intercambio administrado o sujeto a costumbres, que cuida de conservar las sociedades que participan.	Principio de mercado (a tasas variables): Se refiere al principio del trocar para ganar. Según Polanyi “...para servir como forma de integración, el intercambio requiere el soporte de un sistema de mercados creadores de precios.

PRINCIPIO DE COORDINACIÓN DE UNA ECONOMÍA COMPLEJA	Tipo1	Tipo 2
Forma de integración que implica acuerdos sociales relativos a la producción, distribución, circulación y consumo de las diversas formas de riqueza en un sistema de división compleja y social del trabajo.	Principio de planificación y regulación colectiva. Ejemplos de este principio se encontrarían en las acciones centralizadoras de la economía de los estados socialistas o la planificación de algunos sectores de la economía por parte de los estados social-democráticos o desarrollistas. En las sociedades complejas, la planificación del conjunto de las condiciones complementarias y efectos posibles de las acciones colectivas y/o interdependientes es aplicable como un modelo de integración de lo económico, en un proceso, de aprendizaje social sobre las consecuencias no deseadas de las acciones económicas fragmentarias. En este sentido podría asumir la forma de gestión central legitimada democráticamente o de gestión directamente participativa entre grupos de actores económicos.	Principio de mercado auto regulado. Aquí se separa analíticamente la función de coordinación de la economía (como señala Polanyi, desencastrado de la sociedad) que cumple este principio de intercambio cuando es generalizado al conjunto de las actividades económicas.
PRINCIPIO DE CONSUMO	Tipo1	Tipo 2
	Principio de consumo de lo suficiente (para satisfacer las necesidades y deseos de todos; consumo “responsable”).	Principio de consumo ilimitado (consumismo) institucionalizado a partir del ejercicio libre de las capacidades desiguales de satisfacer deseos ilimitados.

Fuente: Elaboración propia con base en Coraggio (2011b: 15-17).

Los principios son materializados por las prácticas institucionalizadas asumidas, así como a través de organizaciones que marcan reglas de acción interpersonal y las bases materiales, como las gestiones burocráticas de las organizaciones públicas o privadas, cooperativas, organizaciones autogestivas solidarias, etc.(Coraggio, 2011b).

De acuerdo a los principios de integración económica en las sociedades contemporáneas de Coraggio, observamos que el modo en que una economía se desenvuelve podrá asumir posturas diversas de acuerdo al tipo 1 o 2, siendo la primera la que se apegaría en mayor medida a una economía “real” y, por tanto, asienta los elementos que fundamentan una Economía Social y Solidaria. Por otro lado, mientras más se apeguen al tipo 2 estaríamos hablando de una economía “formal” de libre mercado.

Desde nuestra perspectiva es necesario crear verdaderas alternativas económicas distintas a las de capital, en cual es fundamental crear un entorno organizativo y

conductual, bajo una visión educativa, crítica y reflexiva respecto a una manera distinta de hacer económica, pues no es suficiente agregar “slogans” como la solidaridad y/ la reciprocidad a una organización económica (en donde no existe voluntad para generar un beneficio común) para considerarla una alternativa de Economía Social y Solidaria.

2.11 Conclusiones capitulares

Es evidente que el marco teórico de la Economía Social y Solidaria aún se encuentra en construcción debido fundamentalmente a la gran diversidad de actividades económicas en la praxis distintas a las de la economía convencional, lo que implica que el fenómeno se torne complejo en la realidad social. Sin embargo, metodológicamente es oportuno analizar el fenómeno a partir de una economía “real” (sustantiva).

Por otro lado, es claro que tanto la propuesta europea como la latinoamericana comparten la idea de una Economía Social o Solidaria inserta dentro de un sistema económico tripartita (Sector social, público, y privado), para ello las propuestas de Karl Polanyi han sido retomadas por ambas corrientes y con ello argumentar la participación de una alternativa económica que comparte con los demás sectores, es decir utilizar una economía “real” que se hibrida con una “formal”, lo cual limita el análisis de una alternativa económica.

La corriente europea coloca a la Economía Social principalmente bajo el enfoque micro, con una mayor orientación empresarial y en armonía con la economía de mercado. Por tanto, las organizaciones estarían más apegadas a una *ética de la reproducción ampliada del capital*. Por su parte, la economía Solidaria otorga un enfoque de economía alternativa que interpela al capital, y que aspira a crear

instituciones económicas con una *ética de la reproducción ampliada de la vida*, a la cual le queda mucho camino por recorrer, pues ésta se mueve con el sistema capitalista a partir de una economía mixta tripartita. Por ello, puede comprenderse como propositiva en tres niveles progresivos: el hecho es que se encuentra en franco desarrollo en el primer nivel (en el que se comprende la crea la creación de organismos del sector social); mientras que en el segundo nivel (en el que se crean redes con base en las organizaciones del primer nivel) ya se están generando algunas experiencias y propuestas en los tres sectores de la economía; el tercer nivel implica llegar a una transformación del sistema económico hacia una economía plural, y que para ello aún falta un largo camino por recorrer.

En la propuesta de “Tercer Sector”, el enfoque jurídico institucional de la Economía Social ha jugado un papel fundamental para el análisis de la ES y la construcción de estadísticas principalmente en los países europeos desde un enfoque cuantitativo de la economía. Por tanto, las propuesta de CIRIEC en Europa, a partir de las cuentas satélite del sector social, han concedido importantes avances al distinguir una Economía Social del subsector mercado y del subsector de no mercado. Empero, se debe tener presente que esta clasificación permite un mayor ajuste del término en los tres sectores de la economía debido a que su base se encuentra en el aspecto jurídico lo que le facilita la identificación y medición estadística en las entidades de la ES.

Ante este contexto es difícil llegar a un consenso conceptual, dado las diferentes disciplinas bajo las que se estudia, así como la diversidad de experiencias bajo las que se desarrolla, por lo que habrá que realizar un trabajo transdisciplinario que trasciende el carácter propositivo y se fundamente en las relaciones sociales del hombre en la economía.

**CAPÍTULO III. ECONOMÍA SOCIAL Y EL SECTOR AGROPECUARIO:
APROXIMACIÓN CUANTITATIVA A PARTIR DE LAS ORGANIZACIONES
MÁS GRANDES DEL MUNDO EN EL SUBSECTOR MERCADO²**

3.1 Introducción

En el apartado anterior se observó la heterogeneidad con respecto al concepto de la Economía Social y Solidaria así como las formas jurídicas bajo las que se desarrolla principalmente: cooperativas, mutuales y asociaciones. Esta forma de clasificar a las organizaciones de la Economía Social y Solidaria se ha expandido en todo el mundo a partir de la propuesta europea.

En la práctica las experiencias también han adquirido toda una variedad de connotaciones en diferentes partes del mundo que van desde las formas económicas más antiguas, hasta aquellas institucionalmente organizadas en el juego del libre mercado.

Por tanto en el presente capítulo nos aproximaremos a una de las tantas representaciones de la Economía Social en el sector agropecuario, a partir de sus organizaciones más importantes respecto a su volumen de ventas a nivel mundial, las cuales se desenvuelven bajo la corriente micro (empresarial) de la visión europea, dentro de las entidades de Economía Social del subsector mercado.

Cabe destacar que la multiplicidad de experiencias ha sido uno de los principales factores que dificultan la cuantificación de la Economía Social y Solidaria y su impacto

² Parte de éste capítulo ha sido aceptado para su próxima publicación en: Soria, G, y Palacio, V. H. (2015). Los subsectores agropecuarios en las cooperativas más grandes del mundo. *Análisis Público*, 3 (6).

económico en las cuentas nacionales, dado que la metodología utilizada en la economía convencional no es compatible con los preceptos bajo los que se rige la Economía Social y Solidaria. La expresión de esta última, además de asumir aspectos cuantitativos, presenta un aspecto cualitativo que difícilmente se pueden homogeneizar, por lo cual no puede ser reflejado en dichas cuentas.

Respecto a ello la región europea es la que ha realizado la mayor cantidad de investigaciones de corte cuantitativo esencialmente por qué cuenta con un mayor monitoreo de las entidades de Economía Social legalmente constituidas básicamente bajo las formas de cooperativas, mutuales, y asociaciones.

Como ya veníamos anunciando, éste capítulo abordará la participación de las Empresas de la ES desde la corriente europea denominada “Economía Social” (ES) del subsector mercado, en donde el Manual de la Comisión Europea señala que el criterio democrático es imprescindible y en este sentido considera que las empresas de la ES se caracterizan porque:

En ellas las decisiones se toman democráticamente entre los socios, sin que la propiedad del capital social determine el control de los procesos de toma de decisiones. Con frecuencia, el principio “una persona. Un voto” puede verse matizado en muchas cooperativas y mutuas, permitiendo una cierta ponderación de los votos para reflejar la participación de cada socio en la actividad. También puede ocurrir que en los grupos empresariales constituidos por diferentes empresas de la ES, se ponderen votos (...) Otros grupos empresariales pueden ser creados y controlados por entidades de la ES para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de sus socios, siendo las entidades matrices quienes controlan los procesos de decisión (Centre International de Recherches et D’information sur L’economie Publique, 2005:21–22).

El cooperativismo agroalimentario en la Unión Europea ha mantenido un papel fundamental, lo cual ha repercutido en ciertas modificaciones a la estructura de las organizaciones y ha modificado el sentido del modelo de propiedad original (Juliá, Meliá, y García, 2013), en donde la globalización ha orillado a las cooperativas a adaptarse a las nuevas exigencias del mercado (Monzón, 2012),

Por otro lado, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por sus siglas en inglés, 1997) considera que la tradicional postura en la que la agricultura y la industria debían dividirse en dos sectores separados (debido a sus características como a su función en el desarrollo económico) ya no es la adecuada.

En la actualidad se ha reconsiderado y reevaluado el papel de la agricultura en torno a su contribución a la industrialización, la misma agricultura ha sido considerada una forma de industria debido al uso de la tecnología, la comercialización, la integración vertical y las preferencias de los consumidores. Aún y cuando se puede distinguir la fase de producción (materia prima) y la de elaboración y transformación, la integración vertical de ésta representa un proceso común creador de un nuevo tipo de sector industrial. La definición tradicional de la agroindustria indica que existe una:

Subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola (...) la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca (...) una parte muy considerable de la producción agrícola se somete a un cierto grado de transformación entre la cosecha y la utilización final (...) forman un grupo muy variado: desde la mera conservación (...) y operaciones estrechamente relacionadas con la cosecha, hasta la producción, mediante métodos modernos y de gran inversión de capital, de artículos como productos textiles, pasta y papel (...) Las industrias alimentarias son mucho más homogéneas y más fáciles de clasificar que las industrias no alimentarias, ya que todos sus productos tienen el mismo uso final (FAO, 1997:222).

Por otro lado, en un Sistema Agroalimentario interviene todo un: “*Conjunto de relaciones socioeconómicas que inciden de un modo directo en los procesos de producción primaria, transformación agroindustrial, acopio, distribución, comercialización y consumo de los productos alimentarios*” (Schejtman, 1994:3). Al interior de un Sistema Agroalimentario se ha producido un desplazamiento vertical en torno a la importancia económica y el poder de decisión, desde el “sector agrario” a la “industria transformadora de productos agrarios, siendo ésta última la que genera los

mayores ingresos y participación al final de la cadena productiva" (García, Oreja, y González, 2002).

De acuerdo con Monzón (2012), la globalización ha orillado a las cooperativas a adaptarse a las nuevas exigencias del mercado y a que los valores propios que caracterizan a las cooperativas se sigan preservando.

En este sentido, cabe destacar la presencia de las organizaciones de la economía social más grandes del mundo dentro del contexto global de la economía de libre mercado y en donde el sector agropecuario tiene una participación importante.

Los datos aportados por el Rank 300 (International Co-operative Alliance y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social, 2013) que agrupa a las empresas de la Economía Social con las mayores ventas a nivel mundial, existen 48 cooperativas del sector agropecuario que en conjunto generaron, para 2011, 444.4 miles de millones de dólares (MMD\$) en 18 países (europeos principalmente). Éstas tuvieron una tasa de crecimiento media anual (TCMA) promedio del 4.8% para el periodo 2004-2011.

Cabe destacar que los datos cuantitativos registrados por estas organizaciones son de las escasas fuentes cuantitativas fehacientes en torno a la Economía Social, campo en el que ha sido difícil determinar los beneficios tanto económicos como sociales, fundamentalmente por la extensa variedad de actividades económicas formales e informales existentes a nivel mundial. En este sentido las investigaciones de corte cuantitativo se han generado fundamentalmente en Europa, mientras que los estudios de caso en todo el mundo han sido abundantes, los cuales han mostrado formas de trabajo colectivo a nivel microeconómico que distan en gran medida a los datos publicados por las grandes organizaciones, y que por tanto es preciso diferenciar para no caer en el error

de homogenizar a las pequeñas cooperativas con aquellas de gran envergadura que funcionan desde una perspectiva “coopitalista” en la que de acuerdo con Errasti (2013), éstas han surgido en la Economía Social como un nuevo híbrido del capitalismo contemporáneo en donde la lógica del mercado y la competencia se impone sobre los principios que caracterizan a las cooperativas.

Por tanto, el objetivo de este capítulo contempla establecer la importancia y participación de las formas de Economía Social del Sector Agropecuario en el mundo, desde la perspectiva del subsector de mercado enmarcado en la corriente de la Economía Social europea, para ello nos formulamos dos preguntas base:

- 1) ¿Cuál es la participación de las organizaciones la Economía Social y qué países concurren?
- 2) ¿Qué tipo de organizaciones y productos del sector agropecuario participan en estas organizaciones?

En el presente capítulo, conoceremos las características y predominio de las organizaciones más grandes del sector agropecuario identificadas en la Economía Social del subsector mercado, a través de investigación cuantitativa y bibliográfica especializada con el fin de mostrar la dinámica de participación dentro de la economía global.

Los datos mostraron que las organizaciones del sector agropecuario más grandes del mundo son cooperativas que se encuentran en Estados Unidos, Alemania, Francia y Japón, quienes mantienen operaciones comerciales en los cinco continentes. Estas han expandido su potencial económico debido a una serie de alianzas entre organizaciones cooperativas y no cooperativas, lo cual ha dado lugar a poner en duda la praxis de los

principios cooperativistas y de la economía social principalmente el del control democrático de los miembros, y autonomía e independencia. En donde el socio activo cooperativista o trabajador de la cooperativa, únicamente es proveedor de la materia prima, excluyéndose de los demás eslabones de la cadena productiva, por tanto, el trabajo colectivo de miles de cooperativistas podría visualizarse como mano de obra colectivizada y proletarizada.

Las cooperativas más grandes del mundo se encuentran operando bajo principios éticos de la *reproducción ampliada del capital* (parte de la plusvalía generada por el trabajador, se capitaliza para incrementar el volumen de la producción). Desde esta perspectiva, las más grandes cooperativas del sector agropecuario no se ajustarían a los principios que enmarcan a una Economía Social genuina, y en mucho menor medida se les podría considerar dentro de la Economía Solidaria, la cual evoca una transformación del sistema económico.

3.2 Metodología

La presente investigación se abordará desde el enfoque micro de la “Economía Social” de la corriente europea (que centra su atención en las experiencias concretas, siendo su enfoque más empresarial/organizativo) en el que se describirá y explorará la participación productiva, forma jurídica operativa, e importancia a nivel mundial de las organizaciones agropecuarias de la ES más grandes del mundo.

En este sentido la poca información cuantitativa fehaciente en la Economía Social ha sido aportada por las Organizaciones de la Economía Social más grandes del mundo, por ello en éste capítulo las tomamos como base. Para esto se realizó un análisis

bibliográfico de metodología especializada, aunado al uso de herramientas metodológicas cuantitativas (frecuencias relativas y tasas de crecimiento media anual) tomando como base el volumen de ventas y ubicación mundial de las organizaciones ya mencionadas.

La base de datos conformada se realizó tomando como base la información publicada por tres instituciones que realizan investigación respecto a la Economía Social:

- a) La International Co-operative Alliance (ICA).
- b) La European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (EURICSE).
- c) PricewaterhouseCoopers (PwC).

Cabe destacar que la ICA y EURICSE han realizado metodologías propias para captar información cuantitativa respecto al sector cooperativo desde el subsector de mercado. Siendo éste subsector el que ha representado menor dificultad para concentrar información a nivel mundial. Por otro lado, se recurrió a datos tomados de la PwC (firma que presta servicios profesionales), quien aporta datos específicos del sector agropecuario. En el cuadro 9 se distinguen las características de las fuentes de datos utilizada en la conformación de la base de datos de las Organizaciones de la Economía Social del sector agropecuario (OESSA) y sus subsectores.

Cuadro 9. Fuentes de información consideradas en la conformación de la base de datos

Autor	Fuente de datos		Año estimado	Muestra (OESSA)	Países
International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013)	The 300 largest co-operative and mutual organisations by turnover ranking	Recopilan datos económicos y sociales, a través de: a) sistema de recolección de datos en línea , b) listas y bases de datos de las federaciones locales en todo el mundo, c) base de datos de Bureau van Dijk	2011	300	25
(International Co-operative Alliance (2014a)	Global and Developing 300 Database 2004		2004	300	27
(International Co-operative Alliance (2014b)	Developing Financial Information Database (2004)		2004	989	52
(PriceWaterhouse Coopers (2012)	Cartographie et grands enjeux du monde coopératif agricole à l'échelle mondiale (2012)		2010	100	21

OESSA= Organizaciones de la Economía Social del sector agropecuario.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

A partir estas fuentes se integró, actualizó y complementó la información tomando como base los informes anuales publicados en los sitios web de cada empresa con lo que se integró la base de datos. Con la información recabada se efectuó una triangulación en la información, lo cual generó una base de datos que incluyó siete variables (cuadro 10).

Cuadro 10. Conformación de base de datos (variables)

Variable	Descripción
Empresas de Economía Social	Rank 300 de las Empresas de Economía Social más grandes del mundo (300 empresas).
Organizaciones de la Economía Social del Sector Agropecuario (OESSA)	OESSA grandes del mundo (84 empresas).
País de origen	Alemania, Australia, Brasil, Canadá, Corea del Sur, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, India, Irlanda, Italia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Suecia.
Área geográfica de origen	América del Norte (Canadá, Estados Unidos); América del Sur (Brasil); Asia (Japón, Corea del Sur, India); Europa Occidental (Alemania, Dinamarca, Finlandia, Francia, Irlanda, Italia, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Suecia, Suiza); Oceanía (Australia).
Ventas Totales Anuales	Billones de dólares
Actividad	Leche y sus derivados; carne de pollo, cerdo, vacuno, cordero; huevo; frutas; cereales y granos para la alimentación humana; azúcar para consumo humano; café; harina; hortalizas; suministros: semillas, fertilizantes, asesoría, etc.; ingredientes para la industrialización, alimentación animal; algodón; biocombustible; forestales: madera, papel, productos de interior; aceite refinado de soja; turismo ecológico.
Subsector	Cárnico; comercio/suministros; cultivos arables; forestal; hortícolas/frutas/perennes; lácteos; polivalente (procesados/consumo/suministros).
Tipo de OESSA	*Especializada; **Multifuncional; *** Integral

* Desarrollan sólo una actividad económica; ** Realizan dos o más actividades especializadas; ***Con sus actividades cumplen todo el ciclo económico: producción, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y/o servicios.
Fuente: Elaboración propia.

Con base a esta información el análisis parte desde una perspectiva microeconómica de la Economía Social del subsector de mercado o empresarial en su visión europea.

3.3 Implicaciones cuantitativas de la Economía Social

La cuantificación de la ESS ha sido complicada debido a que las actividades y resultados de estas formas de organización económica varían en las diferentes regiones en todo el mundo. Dicha dificultad radica en que las actividades productivas de la Economía Social podrían incluir prácticas económicas que no se consideran productivas como aquellas de economía popular (tales como el trabajo familiar no remunerado o el trabajo colectivo comunitario), hasta las de grandes consorcios que funcionan como empresas sociales de tipo transnacional. Lizarralde et al. (2013) argumentan que la economía social no se hace presente en las estadísticas de carácter económico, mientras que las estadísticas demográficas y las de calidad de vida, imposibilitan realizar una interpretación para el sector.

Desde 1911 se ha plasmado un número importante de datos internacionales respecto al sector cooperativo, sin embargo la confiabilidad de éstos ha sido dudosa. El principal obstáculo ha sido la dificultad para obtener fuentes cuantitativas de información seriada y de confianza (Garrido, 2013).

En la experiencia de Bijman et al. (2012) consideraron que una manera de calcular el impacto de las cooperativas del sector agropecuario en los países miembros de la Unión Europea se viabilizaba al dividir el *total de socios cooperativos / número de explotaciones*, al resultado se les otorgó calificación del uno al cinco, sin embargo no era posible disponer de dichos datos para todos los países miembros, lo cual impidió un análisis global de la región.

Monzón y Chaves (2012) han considerado que, para fines de cuantificación de la ES, se han distinguido cinco actividades productivas consideradas a nivel mundial: 1)

instituciones financieras; 2) sociedades no financieras; 3) de administración pública; 4) hogares (bajo la figura de consumidores y empresarios); y 5) instituciones sin fines de lucro. De acuerdo a esta clasificación, las entidades de la ES no se encuentran reconocidas como un sector institucional distinto, de tal manera que las cooperativas, asociaciones y fundaciones se encuentran insertas en todos los grupos, complicando su análisis como entidad y sus características propias.

Se considera que el eje vertebral de la ES parte de la visión europea manifestado fundamentalmente por las cooperativas, en donde el concepto moderno distingue tres ramas conformadas por cooperativas, mutuales y asociaciones (Monzón, 2013).

3.4 Principal forma de Economía Social y Solidaria formalmente reconocida en el sector agropecuario: la “cooperativa”

La Economía Social en el sector agropecuario se ha manifestado formalmente desde la forma jurídica de “Cooperativa”. Esta es parte de la perspectiva microeconómica de la Economía Social enmarcada dentro del subsector de mercado o empresarial en su visión europea. Mientras que desde la perspectiva latinoamericana es parte de la primera corriente en la que se presenta la procuración de la (re) inserción del trabajo a nivel microeconómico centrado en el autoempleo.

El movimiento cooperativista ha sido fundamental en la creación de iniciativas económicas asociativas principalmente para satisfacer sus necesidades económicas y sociales. Desde una perspectiva deductiva, el cooperativismo es:

la expresión de corrientes filosóficas, o cosmovisiones comunitaristas y asociacionistas que tienen su correlato en una doctrina; en un sistema, cuyo propósito consiste en transformar a

través del proceso económico de los actores involucrados en el mismo; en el componente de una economía (la economía social y solidaria) y un enfoque político social (Vuotto, 2009:105).

Entre los precursores de este movimiento se encuentran Robert Owen y sus discípulos Charles Howart y William Cooper, éstos últimos contribuyeron a la creación de la primera cooperativa en Inglaterra (textiles de Rochdale); la premisa del “movimiento cooperativo” se basaba en que la razón de ser de los intermediarios es el incentivo de lucro, el cual deberá ser sustituido por principios de servicio mutuo o cooperación entre consumidores (Montenegro, 2012).

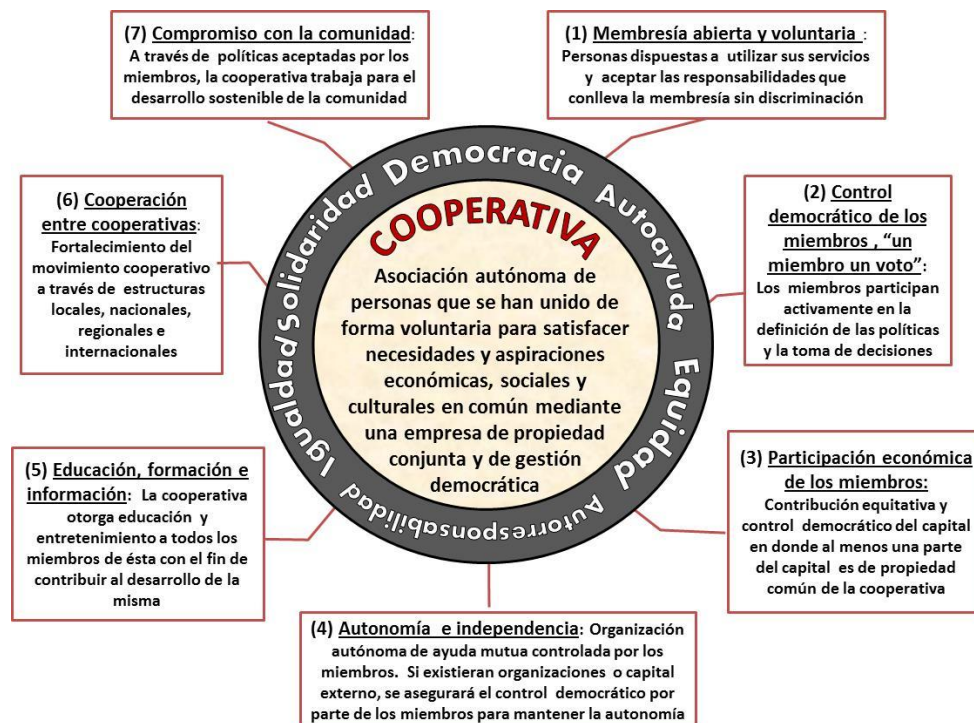
La International Co-operative Alliance (ACI, por sus siglas en español), máxima representante del cooperativismo a nivel mundial fundada en 1895, definió los valores básicos de las cooperativas en un proceso que culminó en el Congreso de Tokio en 1992. Posteriormente, se actualizaron los principios cooperativos en el Congreso del Centenario realizado en Manchester en 1995. Como resultado final de esa labor cumplida a escala internacional, se aprobó la Declaración de Identidad Cooperativa, la cual comienza por una definición de “cooperativa”, algo que no se había hecho hasta entonces. Tal definición contiene dos elementos que en conjunto configuran lo que es una cooperativa:

a) Una asociación de personas que procuran resolver sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales mediante

b) Una empresa económica de propiedad común gestionada en forma democrática. La cooperativa así definida se basa en determinados valores puestos en práctica a través de los principios cooperativos “por primera vez, la ACI afirma de manera expresa que las cooperativas son empresas, además de asociaciones, con lo cual queda claro que la legislación que las rige debe hacerse cargo de esta realidad” (Mogrovejo, Mora, y Vanhuynegem, 2012:55–56).

Coincidimos con Vuotto (2009) respecto a que las adaptaciones del cooperativismo al entorno económico actual ha generado cambios parciales en el modelo asociativo, en donde no se ha revisado con particular interés el objetivo central del proyecto cooperativista, dirigiéndose en tal caso a relegar la preservación de su diversidad y creatividad.

Ante este contexto es preciso recordar los principios y valores que distinguen a estas organizaciones y empresas, la cual había sido aprobadas en la II Asamblea General de la ACI (2014b) en 1995 (figura 13), en donde se argumentaba principalmente la administración de la cooperativa con primicia en el hombre y no en el capital, el aunado a la toma de decisiones democrática y participativa, así como el beneficios de la comunidad en general.



Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance (2014b).

Figura 13. Cooperativa: Valores y Principios

En la práctica una cooperativa agrícola agrupa a un conjunto de agricultores que ponen en común sus recursos, a la vez de trabajar colectivamente en una actividad agropecuaria específica. Para la FAO una cooperativa es un tipo especial de empresa definida como:

Una asociación de mujeres y hombres que aúnan sus esfuerzos para constituir una empresa de la que tienen la propiedad común, que se rige por reglas democráticas y que persigue otros fines además de la rentabilidad. Las cooperativas anteponen las personas a las ganancias, también ayudan a sus miembros a hacer realidad sus aspiraciones sociales, culturales y económicas” comunes (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2012:2).

Actualmente se ha asociado el término de asociación cooperativa con el de empresa cooperativa, lo cual implica que dichas empresas se sostienen en los principios cooperativistas y, si bien existe evidencia de que los principios de las cooperativas siguen estando presentes en las organizaciones, la normatividad varía en los diferentes países (aunado a otros factores como el económico y social) lo que ha generado cambios en la gobernanza interna de las cooperativas que ha traído en algunas la pérdida del control de éstas por los socios y el establecimiento de nuevos modelos de empresas cooperativas que contravienen con los principios de la Economía Social al mantener la misma lógica de las empresas de libre mercado.

Barea (2004) ha considera que el núcleo principal de la ES viene de la economía de mercado, siendo éste el verdadero problema para determinar cuál debería ser el criterio para delimitar el campo de la ES y afirma que:

El comportamiento de la economía social, en relación a sus procesos de producción, ha de ser homogéneo con el que tienen las restantes empresas de la economía... El proceso productivo requiere capital que financie el activo fijo y el activo circulante, por tanto las empresas de la economía social necesitarán capital propio y ajeno, lo mismo que las restantes empresas; por tanto no es correcto decir que las empresas capitalistas caen fuera del campo de la economía social (Barea, 2004: 27).

Siguiendo al autor, las características diferenciadoras de las empresas de la ES deberían encontrarse en torno a la atribución de resultados y el proceso de toma de decisiones, dado que este comportamiento determinará la distribución del beneficio así como la toma de decisiones. En este sentido, la ES se rige por el principio de un hombre un voto y no por la posesión directa respecto al capital aportado por cada socio y su peso por las decisiones tomadas en la empresa, forma en la cual se rige el mundo capitalista.

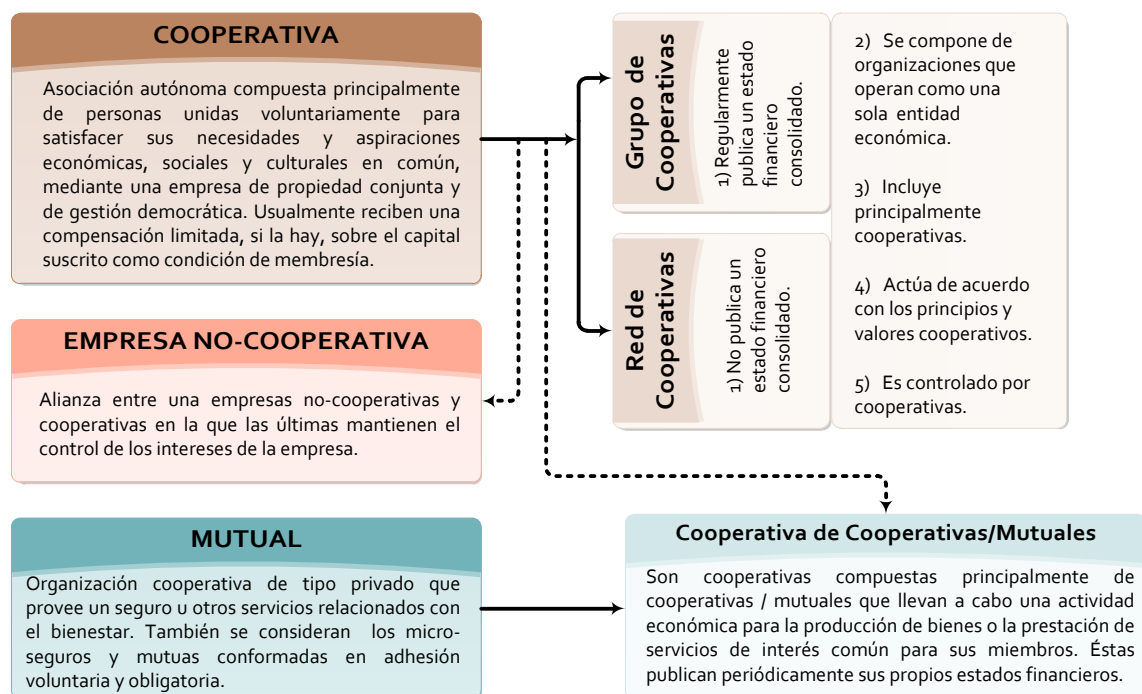
Por otro lado, Bijman et al. (2012), en torno a las grandes cooperativas que aspiran a su internacionalización, ha considerado que éstas han adoptado nuevas técnicas de financiación y estructura de gobernanza, en donde las unidades extranjeras son consideradas principalmente centros de beneficios que apoyan el crecimiento de la organización. Sin embargo, consideran que con la internacionalización de las cooperativas existe el riesgo de que los socios vayan perdiendo gradualmente su centro efectivo (valores y principios cooperativos), sobre todo en las grandes empresas trasnacionales a nivel del “holding subsidiario”. De este modo las cooperativas internacionalizadas:

En cuanto a su posición en el mercado, se sitúan de la misma forma que sus competidores: buscan todos los posibles canales de comercialización, e intentan fortalecer su vinculación con la distribución alimentaria, pero al mismo tiempo incorporan nuevos canales que permitan la mejor defensa de sus marcas propias. En este sentido tienen importantes alianzas con las mayores firmas multinacionales del sector agroalimentario (Juliá, García, y Meliá, 2012: 110).

La figura 14 muestra las diversas formas de organización que las cooperativas han adquirido dentro del actual modelo de mercado globalizado.

Esta tipología de las organizaciones ha sido propuesta por la ICA (en el estudio del World Co-operative Monitor) al considerar que esta clasificación permitía analizar

cuantitativamente de manera más fehaciente las entidades de Economía Social, en éstas se incluyen “empresas no cooperativas” las cuales han realizado alianzas con empresas cooperativas, en donde éstas últimas mantienen el control. De este modo, la ACI considera que de esta forma podría evaluarse el impacto del movimiento cooperativo en la economía global, al considerar que es necesario añadir al proceso de producción final al valor creado durante el cada eslabón de la cadena productiva.



Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social (2013).

Figura 14. Formas de organización formal en las entidades de Economía Social más grandes del mundo

De acuerdo con el Manual de la Comisión Europea para una Empresa de Economía Social el criterio democrático es imprescindible, caracterizándose fundamentalmente porque:

En ellas las decisiones se toman democráticamente entre los socios, sin que la propiedad del capital social determine el control de los procesos de toma de decisiones. Con frecuencia, el principio “una persona. Un voto” puede verse matizado en muchas cooperativas y mutuas, permitiendo una cierta ponderación de los votos para reflejar la participación de cada socio en la actividad. También puede ocurrir que en los grupos empresariales constituidos por diferentes empresas de la ES, se ponderen votos (...) Otros grupos empresariales pueden ser creados y controlados por entidades de la ES para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de sus socios, siendo las entidades matrices quienes controlan los procesos de decisión (Centre International de Recherches et D'information sur L'economie Publique, 2005:21–22).

Algunas de ellas podrían salirse de dicho marco dado que, de acuerdo con Salazar y Galvez (2010), los socios de las cooperativas bajo la figura de productor de propiedad individual, aunado a la figura cooperativa (que regularizan a través de controles administrativos) han contribuido para que las organizaciones adquieran características propias del mercado y de la empresa a manera de híbrido

En el sector agropecuario las empresas cooperativas de mayor envergadura a nivel mundial se ubican dentro de la categoría de: Agrupación cooperativa y Empresas no Cooperativas.

Las prácticas de gobernanza interna básica de las cooperativas encuentran diversas desviaciones y estructuras sumamente detalladas, de esta manera las cooperativas modernas y en particular las más grandes se caracterizan por tener una organización más compleja que la tradicional arquetípica (Bijman et al. 2012), en donde *“los agricultores disponen de toda una serie de opciones sobre cómo organizar sus intereses en forma cooperativa, partiendo de la hipótesis de que la legislación nacional les deja esta libertad”* (Bijman et al. 2012:70).

En la mayoría de las grandes cooperativas la gestión de ésta se encuentra en manos de gerentes profesionales, en tanto que en algunos países la práctica común implica la representatividad del consejo de supervisión que puede ser compuesto exclusivamente por socios o combinado con socios expertos, mientras que en otros países el consejo como tal puede ser inexistente. De los resultados de análisis estadístico

realizado en 27 estados miembros de la Unión Europea, se encontraron que las cooperativas europeas se caracterizan por contar con socios de su región aún y cuando sus actividades sean bastante especializadas, sólo en el 14% de las organizaciones el Consejo rector lo integran gerentes profesionales, mientras que los consejos de supervisión están compuestos por personas externas (no-socios) en casi un 25% (ibíd.)

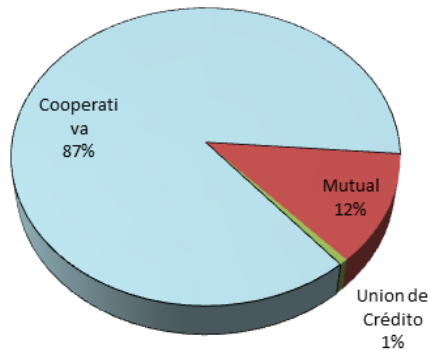
3.5 Las empresas y consorcios más grandes del mundo en la Economía Social

Dada la gran diversidad de actividades y formas de trabajo que comprende la cadena productiva en el sector agropecuario, su cuantificación económica resulta aún más difícil que el resto de los sectores de ES. De manera excepcional se han logrado medir los resultados económicos a partir de las organizaciones formalmente constituidas. Bajo esta dinámica, el sector agropecuario se muestra de manera significativa a partir de las cooperativas.

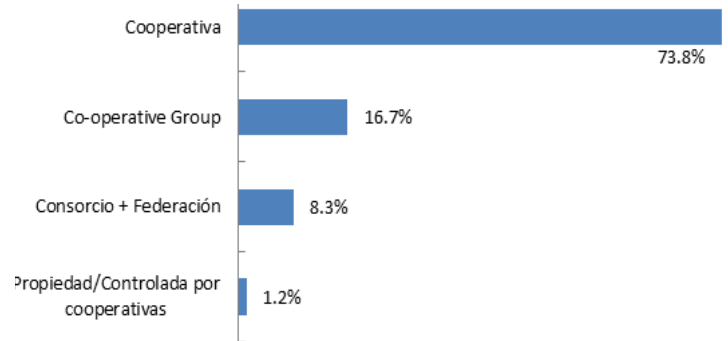
De acuerdo a los resultados obtenidos se encontró que las organizaciones más grandes de la Economía Social se manifiestan bajo las siguientes formas: a) Cooperativa; b) Mutual; c) Unión de Crédito (Figura 15).

Para el sector Agropecuario el 100% de las actividades se inscriben bajo la forma jurídica de cooperativa, la cual incluye las siguientes: a) Cooperativas; b) Grupo de Cooperativas; c) Consorcio + Federación; d) Propiedad controlada por cooperativa.

Tipo de Empresas de la Economía Social



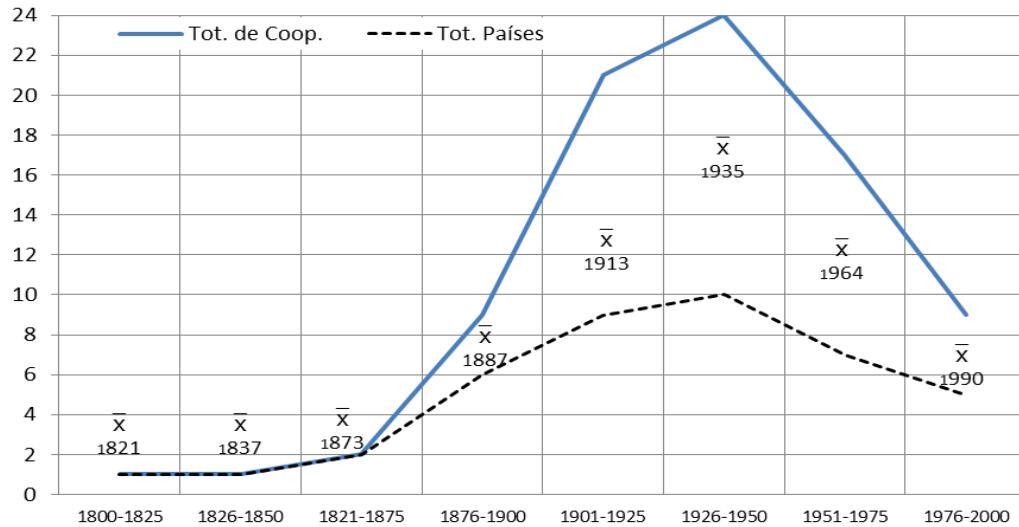
Empresas de Economía Social del Sector Agropecuarias



Fuente: Elaboración propia con base en ; International Co-operative Alliance (2014a, 2014b); International Co-operative Alliance y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social (2013).

Figura 15. Forma Jurídica de las empresas de Economía Social y del sector agropecuario

Para el sector agropecuario, las cooperativas más antiguas son las azucareras Tereos fundada en 1821 en Francia y Südzucker en Alemania (1837). El grueso de cooperativas de éste sector fue creada en el siglo XX (figura 16), pero en general de acuerdo con Garrido (2013) el cooperativismo agrario presentó su expansión alrededor del año 1880 en varios países, principalmente los situados en Europa Occidental; en países como Estados Unidos, Canadá y más tarde el Imperio Ruso también se manifestó la expansión, ésta se dio aproximadamente desde 1870 como consecuencia de la llegada a los mercados del Viejo Continente.



Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); PriceWaterhouse Coopers (2012).

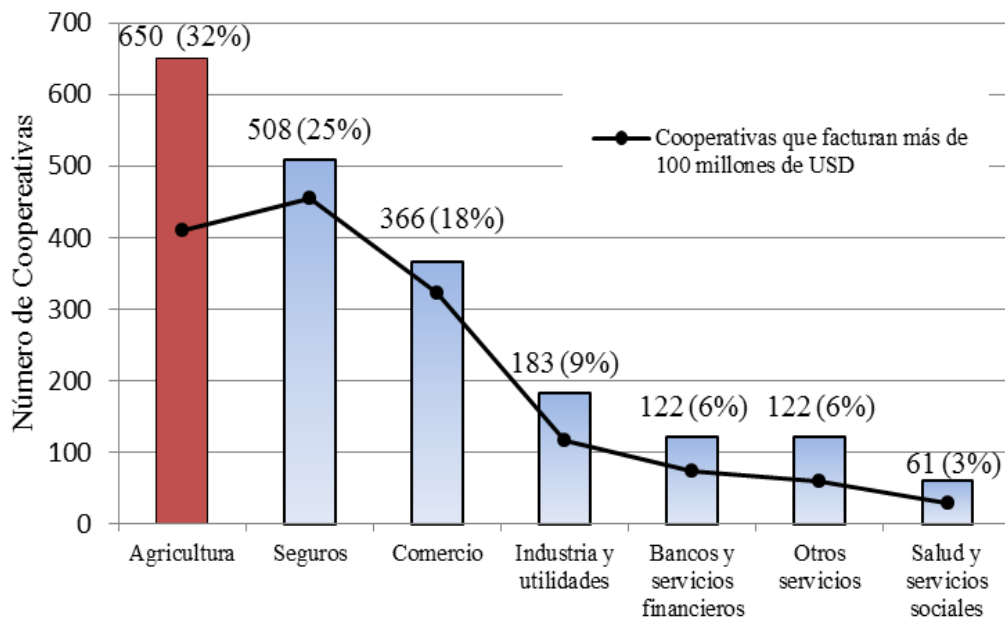
Figura 16. Año de fundación de las cooperativas más grandes del sector agropecuario

Siguiendo al autor, con la llegada de grandes cantidades de productos agrícolas y ganaderos de países recientemente colonizados, los agricultores europeos se vieron en desventaja debido a los bajos precios con los que no podían competir. Por otro lado, en Estados Unidos o Canadá la presencia de las cooperativas fue importante fundamentalmente porque eran grandes exportadores de productos agrarios, de tal suerte que, algunos de los subsectores agropecuarios manifestaron una significativa presencia antes que en Europa. Éste fue el factor fundamental que permitió a los agricultores una condición de competitividad aunque con un éxito desigual entre los agricultores. Aunado a ello, la historia del cooperativismo agrario ha mostrado que el éxito o el fracaso se ha visto influenciado por las disposiciones que el Estado asienta en cada lugar y momento.

Actualmente, en la lista de las 300 cooperativas y organizaciones mutuales (ICA y EURICSE, 2013) se muestra la importancia que el sector agropecuario representa en el

grueso de las empresas de la Economía Social. De acuerdo al universo total considerado en el estudio (2,032 EES distribuidas en 56 países), con datos del 2011, se encontró que las EES generaron un volumen de ventas de 2,578.50 miles de millones de dólares (MMUS\$).

En el mismo estudio, el sector agropecuario representaba el 32% del total de las EES, registrando un volumen total de ventas de 582.8 MMUS\$, o sea, 22.60% del total. En el mismo sector, se registraron 404 (en 21 países) que facturaron más de 100 millones de dólares cada una y que en conjunto obtuvieron un volumen de ventas de 573.36 MMUS\$ (figura 17).



Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social (2013).

Figura 17. Representatividad de los sectores en la Economía Social (2011).

3.6 El Sector Agropecuario y su importancia dentro de las organizaciones más grandes del mundo en la Economía Social.

De acuerdo a los cálculos efectuados considerando las bases de datos del top 300 mundial (que agrupan a las 300 cooperativas con mayores ventas a nivel mundial) para 2011 las ventas del sector agropecuario arrojaron 444.36 MMUS\$ de dólares, lo que representó un 21.2% del total de ventas de las empresas de Economía Social.

Las CSA con las mayores ventas a nivel mundial aportaron al PIB Mundial en 2004 el 0.7%, mientras que para 2011 lo hicieron en 0.6%, lo cual significa una suma importante si observamos que únicamente estamos considerando la producción del subsector de la Economías Social de Mercado.

Para el periodo 2004-2011 se encontró que la tasa de crecimiento media anual (TCMA) de las ventas de las EES mantuvieron un excelente ritmo de crecimiento (8.7%). Para el sector agropecuario fue de 4.2%, el cual que puede considerarse bueno.

La participación en cuanto al número de cooperativas participantes en la lista de las 300 EES más grandes del mundo disminuyó (-3.57%), éstas fueron desplazadas por el sector de seguros quien registró un incremento en su participación, el cual ha crecido de 2004-2011 a un ritmo del 15.63%, el incremento en este sector explica una disminución en el volumen de ventas del sector agropecuario que bajó su participación en casi 10 puntos del 2004 a 2011, mientras que el sector de seguros creció 25 puntos en el mismo periodo (cuadro 11).

**Cuadro 11. Participación de las empresas cooperativas más grandes del mundo
(2004-2011)**

Concepto	EES		VEES (MMUS\$)		VCSA/VEES (%)	
	2004	2011	2004	2011	2004	2011
Sector Económico						
Otros sectores*	188	216	701.36	1654.24	68.9	78.83
Agricultura /Forestal y Agroindustria	112	84	316.52	444.36	31.1	21.2
TOTAL	300	300	1,017.89	2,098.60	100	100

EES=Total de Empresas de Economía Social; VCSA=Ventas totales de las CSA; VEES=Ventas totales de las EES

* Incluye: Comercio, seguros, servicios bancarios y financieros, industria, utilidades, cooperativas de trabajo, salud).

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2014); International Co-operative Alliance (2014a, 2014b); International Co-operative Alliance y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social (2013).

3.6.1 Participación a nivel regional y distribución de acuerdo al país de origen

La mayor presencia de estas grandes cooperativas agropecuarias se encontraron en Europa Occidental que participó con 49 cooperativas distribuidas en 10 países, principalmente en Francia y Alemania, sin embargo esta región fue la que registró uno de los menores crecimiento en sus ventas (2004-2011). Caso contrario para Brasil que es el único representante de la región de América del Sur, registrando una impresionante TCMA del 12.6%.

América del Norte mantiene una importante representatividad en cuanto al número de cooperativas y volumen de ventas, con un excelente crecimiento en las mismas (cuadro 12).

Cuadro 12. Regionalización de las cooperativas del sector agropecuario con mayor volumen de ventas en el mundo (2004-2011)

Concepto	TCMA VT (%)	CSA/ TC (%)		VCSA/VEES (%)	
		2004	2011	2004	2011
Región**	2004-2011				
Europa Occidental	2.7	65.2	58.3	50.6	44.8
Asia	2.4	5.3	4.8	26.4	22.9
América del Norte	8.4	22.3	27.4	17.9	25.6
América del Sur	12.6	1.8	4.8	0.8	1.8
Oceanía	7.9	4.5	4.8	3.7	5

TCMA VT: Tasa de Crecimiento Media Anula del Volumen de Ventas, TC: Total de Cooperativas

**Sólo incluye Cooperativas del Sector Agropecuario

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2014); International Co-operative Alliance (2014a, 2014b); International Co-operative Alliance y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social (2013).

Dentro de las lista de las cooperativas más grandes (en el sector agropecuario) del mundo, para el 2004 se incluían 25 países, cifra que disminuyó en 2011. Los países que dejaron de participar en dicha lista fueron: Reino Unido (que anteriormente participaba con 4 CSA), seguido por España (2), Bélgica (2), Austria (1), China (1), Israel (1) y Portugal (1). El conjunto de éstas aportaba un volumen de ventas de 13.7 MMUS\$, lo que representaba 4% (13.08 MMUS\$) de las ventas totales de 2004.

Para el 2011, se incluían en la lista 18 países, en donde el 75% de las ventas de las Cooperativas del sector agropecuario se concentraba en 6 países: Estados Unidos, Japón, Francia, Alemania, Corea del Sur y Dinamarca. Estos registraron en conjunto un total de 331.92 MMUS\$. Cabe destacar la participación de Japón que con sólo una cooperativa agropecuaria factura el 20% de las ventas de los seis países.

En general, la aportación económica de las EES al PIB mantuvo una tendencia a la baja (2004-2011). En el sector agropecuario únicamente cinco CSA registraron un débil incremento. Entre los países donde destacaron las CSA en la participación en su PIB nacional se encuentra Nueva Zelanda, Dinamarca, Corea del Sur, Finlandia, Irlanda,

y Japón, quienes con el volumen de ventas en menos de 4 cooperativas (en cada país) aportaban más del 1.1% a su PIB nacional (cuadro 13).

Cuadro 13. Total de empresas de Economía Social y del sector agropecuario incluidas en el Rank 300 (2004-2011)

Concepto	EES (Número)		CSA (Número)		VCSA/VEES (%)		VEES/PIB (%)		VCSA/PIB (%)		
	País	2004	2011	2004	2011	2004	2011	2004	2011	2004	2011
Francia		51	39	21	17	18.4	17.9	9.1	11.7	1.7	2.1
Estados Unidos		60	82	23	20	39.2	19.5	1.1	3.4	0.4	0.7
Alemania		32	35	13	8	24	17.8	5.3	6.8	1.3	1.2
Países Bajos		21	14	9	4	32.2	21.1	11.2	11.4	3.6	2.4
Finlandia		9	11	4	4	52.9	29.2	15.8	18.9	8.4	5.5
Dinamarca		3	8	3	4	100	78.3	7.6	10.9	7.6	8.5
Irlanda		3	2	3	2	100	100	3.3	2.2	3.3	2.2
Italia		23	13	3	2	6	12.3	2.5	2	0.2	0.2
Nueva Zelanda		6	5	3	2	70.1	72.9	13.4	14.4	9.4	10.5
Suecia		7	6	3	2	24.2	20.1	8.6	3.9	2.1	0.8
India		3	1	3	1	100	100	0.4	0.2	0.4	0.2
Brasil		2	6	2	4	100	57.2	0.4	0.6	0.4	0.3
Canadá		8	10	2	3	20.9	23.9	1.9	2.4	0.4	0.6
Noruega		5	7	2	3	45.2	36.6	4.1	4.5	1.9	1.6
Suiza		8	10	2	3	13	13.7	10.9	11.9	1.4	1.6
Australia		2	3	2	2	100	74.9	0.3	0.5	0.3	0.4
Corea del Sur		2	2	1	2	87.2	100	3.6	3.2	3.1	3.2
Japón		17	19	1	1	38.8	17.9	3.1	5.9	1.2	1.1
****		38	27	12	0	~	~	~	~	~	~
Total		300	300	112	84	~	~	~	~	~	~

EES= Empresas de la Economía Social; CSA= Cooperativas del Sector Agropecuario; VCSA= Ventas de las Cooperativas del Sector Agropecuario; VEES= Ventas de las Empresas de la Economía Social; PIB= Producto Interno Bruto Nacional.
 PIB = Producto Interno Bruto Nominal;

**** Total de países que participaron en el Top 300 año 2004 y que dejaron de participar en el top 300 del año 2011

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2014); International Co-operative Alliance (2014a, 2014b); International Co-operative Alliance y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social (2013).

Los países que tuvieron un incremento en la participación del sector agropecuario dentro de sus EES fueron Corea del Sur, Suiza, Canadá, Italia, Noruega y Francia. De esta manera, la TCMA para el conjunto de los 18 países en torno a la participación de las CSA respecto a sus EES resulto negativa (-1.6% promedio) para 10 de los países.

Aunado a ello, la relación de las ventas de las CSA respecto a sus ventas de EES registró un indicador mucho más bajo (-2.2% promedio). Cabe distinguir el caso de Italia que, aún y cuando su crecimiento en torno al número de CSA agropecuarias no fue bueno, sí registró un importante desempeño en relación a las ventas de sus CSA.

3.6.2 Participación en el Producto Interno Bruto

Si bien las CSA registraron una disminución en cuanto a la participación del número de cooperativas así como en la participación en el PIB, sus niveles de crecimiento en ventas totales mantuvieron un ritmo estable. Por tanto, podemos considerar que estas cooperativas (más grandes del mundo) han mantenido estrategias que les permiten salir adelante de los graves estragos económico-financieros derivados de la crisis 2007-2009.

Ejemplo de ello se observa al percatarnos de la importante participación de las ventas en las EES en cuanto a su aportación al PIB como indicador. En donde encontramos que éste tiene una fuerte presencia en 12 de los 18 países (3 al 19%), sobresaliendo Finlandia, Nueva Zelanda, Suiza, Francia y Países Bajos.

Por su parte, el sector cooperativo agropecuario y agroindustrial (2011) representó un importante motor para la economía de éstos países dado que por lo menos en la mitad de los países contemplados la aportación registró más del 1.5% de sus ventas totales al PIB, destacando Nueva Zelanda, Dinamarca, Finlandia y Corea del Sur. Los países que registraron el mayor impacto directo a su PIB Nacional para el periodo 2004-2011 fueron: Australia, Italia, Estados Unidos, Canadá y Francia. En 15 de los 18 países que incluyen la lista de las cooperativas más grandes vinculadas al sector

agropecuario registraron un ritmo de crecimiento mayor que a su PIB nacional. Por ejemplo, el PIB nominal creció a una tasa anual de 14.4%, en tanto que el sector agropecuario lo hizo en 12.3%, las empresas de economía social 17.1% y las cooperativas del sector agropecuario tuvieron una TCMA de 12.6%, al respecto, Estados Unidos representa un muy buen ejemplo de ello. Éste observa una situación aún más llamativa dado que, en plena crisis económica y financiera (2004-2011) la TCMA de las ventas en más de la mitad de las cooperativas registraron un ritmo de crecimiento mayor que los del PIB nacional y el PIB agropecuario de los países contemplados (cuadro 14).

Cuadro 14. Ritmo de crecimiento de las ventas de las empresas de Economía Social y del PIB (2004-2011)

País	TCMA VEES	TCMA VCSA	TCMA PIB-Nacional	TCMA PIB Agropecuario Nacional
Brasil	17.1	12.6	14.4	12.3
Australia	13.9	11.2	9.7	6.4
Canadá	9.5	10.9	6.8	S/D
Italia	0.1	8.7	2.9	-0.2
Suiza	7.8	8.4	6.9	2.8
Estados Unidos	14.9	8.2	2.9	2
Nueva Zelanda	6.5	6.9	5.6	S/D
Francia	6.8	6.5	3.7	2.4
Noruega	8.7	6.3	37.7	6.6
Corea del Sur	3.8	5.5	5.3	1.3
Dinamarca	8.1	5.3	3.8	0.6
India	3.7	3.7	11.1	10.7
Alemania	6.6	3	3.5	-0.3
Finlandia	6.2	-1.1	4	4
Países Bajos	4.1	-1.2	3.9	1.5
Japón	10.4	1.5	2.9	1.4
Irlanda	-2.4	-2.4	2.4	-0.3
Suecia	-4.7	-6.9	4.8	3.6
Promedio	6.7	4.8	5.7	3.4

PIB = Producto Interno Bruto Nominal; VEES=Volumen de ventas de las empresas de Economía Social en cada país; VCSA=Volumen de ventas de las Cooperativas del Sector agropecuario más grandes en cada país
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2014); International Co-operative Alliance (2014a, 2014b); International Co-operative Alliance y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social (2013)

Una de las principales estrategias de estas empresas han sido las múltiples fusiones con otras cooperativas o con organizaciones no cooperativas. Cabe destacar que el excelente desempeño económico de éstas se ha dado de acuerdo a los indicadores macroeconómicos del libre mercado, fundamentalmente porqué estas empresas se encuentran operando bajo la misma dinámica (bajo los preceptos de la “mano invisible del mercado”) lo que podría contraponerse a los principios de las cooperativas, principalmente el de “control democrático” y “autonomía e independencia”.

De acuerdo con la investigación de Juliá et al. (2012) la fusión y adquisición de cooperativas con otras formas legalmente constituídas ha sido parte sustancial del crecimiento de éstas. Los autores consideran que el camino hacia la mercantilización se ha dado ante: 1) una necesidad de financiación, 2) la existencia de muchos socios inactivos, en donde ante una participación igualitaria, se comprometan decisiones arriesgadas o impliquen desembolso de capital y 3) acceso de los socios de la cooperativa a una parte del valor de la entidad y aporte de liquidez. Bajo esta forma, si el socio causa baja prefiere solicitar el reembolso de su aportación al capital por su valor nominal, mientras que en la Sociedad Anónima pueden recuperar su capital ajustado a la realidad del mercado.

3.6.3 Los subsectores agropecuarios en las cooperativas agropecuarias más grandes del mundo y sus productos

Como ya vimos, la participación de las empresas de las Economía Social más grandes del mundo en el sector agropecuario para 2011 mantuvo una importante participación (28%) en las organizaciones de Economía Social más grandes del mundo. El conjunto de

éstas empresas (48 cooperativas) generó 444.36 billones de dólares en 18 países (europeos principalmente) con una Tasa de Crecimiento Media Anual promedio del 4.8% para el periodo 2004-2011. Esta importante participación se encuentra sustentada en la relación existente entre la capacidad productiva y las fusiones entre cooperativas.

De acuerdo con la Food an Agriculture Organization of the United Nations-FAO (1997), la tradicional postura en la que la agricultura y la industria debían dividirse en dos sectores separados (debido a sus características como a su función en el desarrollo económico) ya no es la adecuada, dado que en la actualidad se ha reconsiderado y reevaluado el papel de la agricultura en torno a su contribución a la industrialización, la misma agricultura ha sido considerada una forma de industria debido al uso de la tecnología, la comercialización, la integración vertical y las preferencias de los consumidores, aún y cuando se puede distinguir la fase de producción (materia prima) y la de elaboración y transformación, la integración vertical de ésta representa un proceso común generador de un nuevo tipo de sector industrial. La definición tradicional de la agroindustria indica que existe una:

Subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran materias primas y productos intermedios derivados del sector agrícola (...) la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca (...) una parte muy considerable de la producción agrícola se somete a un cierto grado de transformación entre la cosecha y la utilización final (...) forman un grupo muy variado: desde la mera conservación (...) y operaciones estrechamente relacionadas con la cosecha, hasta la producción, mediante métodos modernos y de gran inversión de capital, de artículos como productos textiles, pasta y papel (...) Las industrias alimentarias son mucho más homogéneas y más fáciles de clasificar que las industrias no alimentarias, ya que todos sus productos tienen el mismo uso final (FAO, 1997: 222).

Por otro lado, los sistemas agroalimentarios juegan un papel fundamental en las actividades productivas de las cooperativas más grandes del mundo.

De acuerdo con Uclés (2012), el sistema agroalimentario mundial ha adquirido gran importancia debido a la fuerte generación de flujos comerciales, los cuales presentan una gran variedad de dimensiones que implica su necesaria manifestación para

el desarrollo de la vida humana en el todo el mundo. Uclés considera que la globalización explica dicha situación al considerar que los mercados agrarios mantienen un alto grado de protección, principalmente Estados Unidos y la Unión Europea

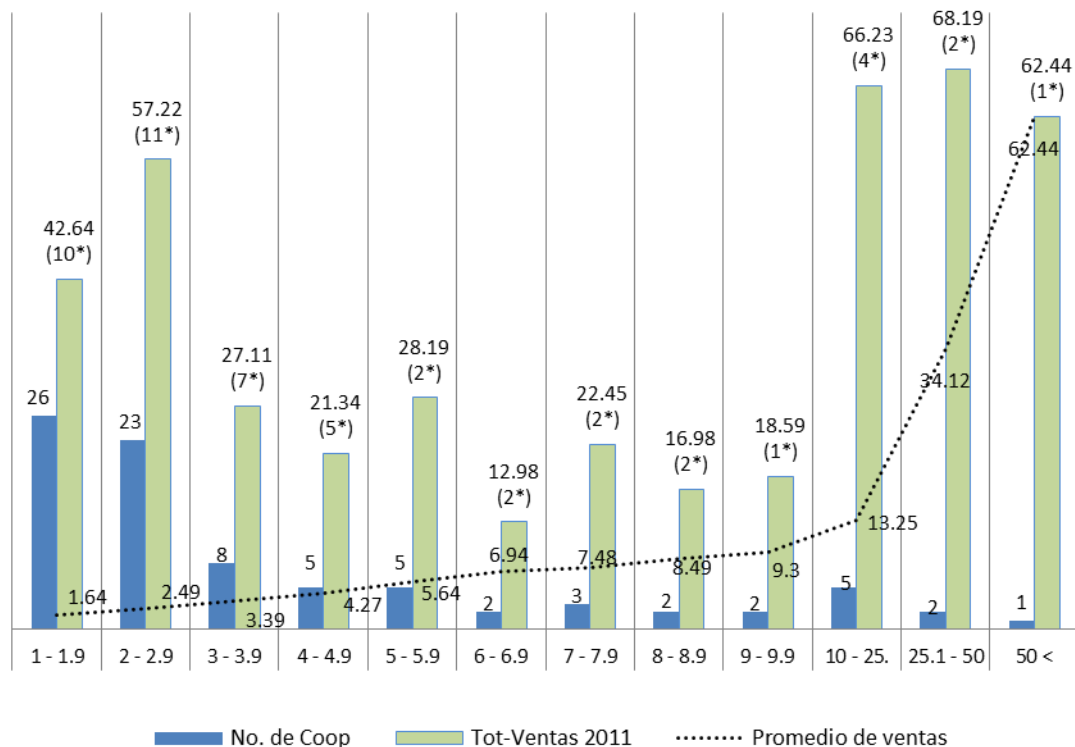
Por tanto, en un Sistema Agroalimentario intervienen todo un: *“Conjunto de relaciones socioeconómicas que inciden de un modo directo en los procesos de producción primaria, transformación agroindustrial, acopio, distribución, comercialización, y consumo de los productos alimentarios”* (Schejtman, 1994:3).

García, Oreja, y González (2002), han considerado que, al interior de un Sistema Agroalimentario se ha producido un desplazamiento vertical en torno a la importancia económica y el poder de decisión, desde el “sector agrario” a la “Industria Transformadora de productos agrarios”, siendo ésta última la que genera los mayores ingresos y participación al final de la cadena productiva.

Desde esta perspectiva una cooperativa agraria es aquella en la que sus asociados (de manera individual o colectiva) realizan actividades de producción, transformación, conservación, clasificación, comercialización, importación y exportación de productos generados de la actividad agrícola, las cuales pueden incluir otras actividades adyacentes al proceso agrícola (García Müller, 2009b).

Las ventas totales de las 10 cooperativas agropecuarias más grandes del mundo (incluidas en el World Co-operative Monitor 2013) obtuvieron ventas por 215.45 billones de dólares (BUS\$) lo que representó poco más del 10% de las ventas de las empresas de economía social en el mundo, éstas mostraron un ritmo de crecimiento del 5% en sus ventas para el periodo 2004-2011. Por otro lado, el 50% de las cooperativas generó en conjunto (2011) un total de 85.23 BUS\$, y un ritmo menor de crecimiento del

3.1%. La figura 18 muestra el total de cooperativas clasificadas por rango del volumen de ventas de las 84 cooperativas más grandes del sector agropecuario.



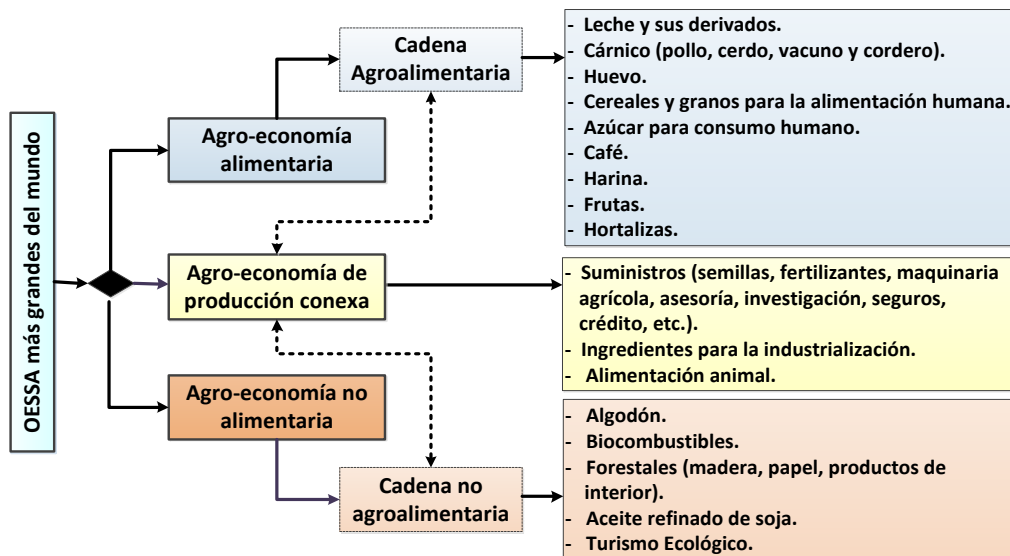
*Total de países participantes en el volumen de ventas.

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

Figura 18. Rango de volumen de las cooperativas agropecuarias más grandes del mundo (2011)

La principal actividad económica realizada en las cooperativas agrarias se dirige hacia operaciones empresariales en la agricultura, ganadería y las del ámbito forestal, y en donde cada socio (en calidad de empresario individual) hace entrega de su producción generada a la “cooperativa”. La figura económica constituida como tal, permite realizar operaciones de transformación, distribución, comercialización, etc. (Gallego, 2011).

La producción de estas grandes empresas se puede clasificar en tres ramas básicas, en donde la agro-economía alimentaria ha mantenido un importante papel dada su importancia para el consumo humano. La agro-economía no alimentaria se hizo presente en mayor medida conforme los procesos agroindustriales han evolucionado. Más recientemente la producción adyacente en el sector cooperativo agropecuario y forestal se ha desarrollado en gran medida, éste genera servicios e insumos que le dan movimiento a la cadena productiva. La figura 19 muestra dicha clasificación en las actividades económicas de las cooperativas estudiadas.



Fuente: Elaboración Propia

Figura 19. Productos elaborados por las organizaciones de la Economía Social del sector agropecuario más grandes del mundo (2011)

Del total de las cooperativas consideradas se encontró que existen 22 actividades productivas agropecuarias. Si bien el grueso de las cooperativas mantienen actividades de comercialización/suministros, al sub-clasificarlas de acuerdo a la actividad principal que realizan se encontraron tres sobresalientes: 1) comercialización de productos

agropecuarios (con 17% de participación respecto al total); 2) provisión de suministros y servicios (16%), y 3) sector lácteo (12%).

La actividad fundamental de las cooperativas agrarias consiste en recibir productos agrícolas de sus miembros con el fin de comercializarlas en conjunto. Entre las actividades destacadas por las cooperativas agrarias se incluyen la comercialización y el suministro de insumos para la producción agrícola, de tal modo que los cooperativistas transforman los insumos en sus explotaciones para entregarlos posteriormente (García, 2009).

Los países que cuentan con una mayor diversificación en la producción agrícola y agroindustrial tienen un alto desarrollo agrícola entre los que se encuentran Francia, Estados Unidos y Alemania. Con base en los reportes anuales publicados por cada una de las cooperativas contempladas, se encontró que éstas se distinguen como cooperativas agroindustriales que incluyen la orientación al cliente y al consumidor a través de marcas, así como la innovación de productos (cuadro 15).

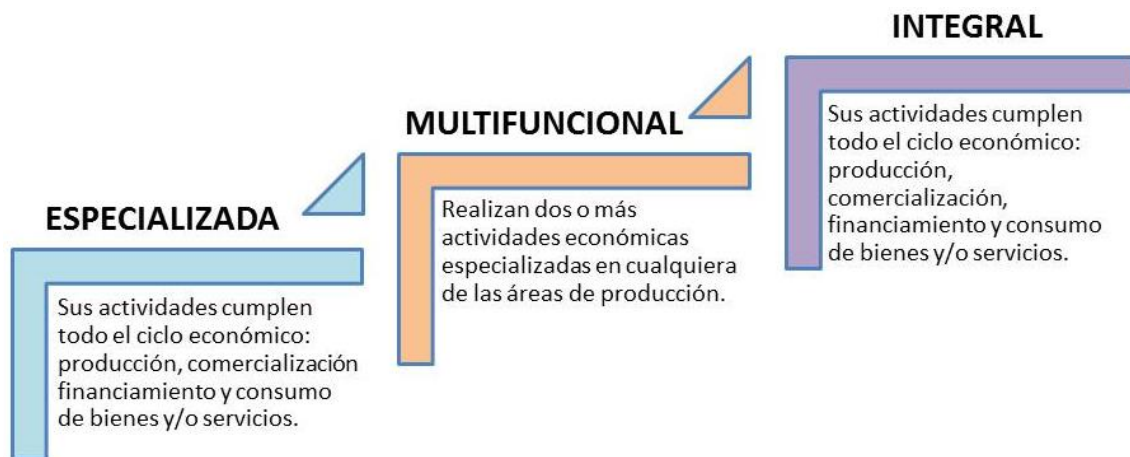
Cuadro 15. Total de cooperativas y productos manufacturados por país (2011)

PAÍS	SUBSECTOR								
	Comercio	Suministros /Servicios	Granos, semillas, café, azúcar, algodón	Lácteo	Cárnico y huevo	Mat. prima para Ind. No aliment.	Alimentos procesados	Otros	TOTAL
Alemania	4	3	1	2	2	-	1	3	16
Australia	1	-	1	1	-	1	-	-	4
Brasil	1	-	2	-	3	2	1	1	10
Canadá	2	1	1	1	2	-	-	2	9
Corea del Sur	2	2	-	-	-	-	1	-	5
Dinamarca	1	2	-	1	2	1	1	-	8
E.U.	5	7	5	7	1	5	3	6	39
Finlandia	-	-	-	1	5	-	1	2	9
Francia	8	6	10	3	1	9	3	5	45
India	-	1	-	-	-	-	-	-	1
Irlanda	-	-	-	2	-	-	-	-	2
Italia	-	-	-	1	2	-	-	-	3
Japón	1	1	-	-	-	-	-	-	2
Noruega	1	1	1	1	4	-	-	-	8
Nueva Zelanda	-	-	-	1	1	-	-	-	2
Países Bajos	1	2	2	1	-	-	1	1	8
Suecia	1	1	1	-	-	1	-	3	7
Suiza	3	2	-	1	-	1	1	-	8
Gran total	31	29	24	23	23	20	13	23	186

Otros: Incluye productos para la alimentación animal, Biocombustibles, Frutas y Hortalizas, Almidón, Forestal, Turismo Ecológico
Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

3.6.4 Tipo de cooperativas

Las cooperativas se clasifican de acuerdo a la funcionalidad en el desarrollo de sus actividades económicas, y de acuerdo a la figura 20 existen 3 grandes rubros. De acuerdo a esta clasificación la mayor parte de las cooperativas más grandes del mundo se ubican en el tipo integral ya desarrollan todas las actividades necesarias para la producción y mercadeo, financiamiento, abastecimiento de materia prima y otros insumos para la producción, transporte, almacenamiento, etc.



Fuente: Elaboración propia con base en Chávez y Monzón (2000).

Figura 20. Clasificación de las cooperativas agropecuarias

Las cooperativas del tipo integral registraron un volumen de ventas por 217.93 MMUS\$, lo que representa el 49% del total de ventas de las cooperativas más grandes del mundo, además de registrar el mayor promedio en las ventas (8.7 MMUS\$). Las cooperativas de tipo especializado el tipo especializado es la que registran la mayor participación respecto a su representatividad en términos de unidades cooperativas, con 42 de ellas en este rubro distribuidas en 15 países a diferencia del tipo integral que registró 25 en 12 países.

Es fundamental destacar que las cooperativas más grandes en el mundo se han fortalecido fundamentalmente por la especialización en base a economías de escala.

En términos de las ventajas en los costos que obtiene una empresa gracias a su expansión. El concepto funciona para el largo plazo y hace referencia a la reducción en el costo unitario a medida que el tamaño de empresa y los niveles de utilización de inputs incrementa (Sullivan y Steven, 2003).

En este sentido, las cooperativas insertas en una economía de escala estarían surgiendo ante una necesidad de expansión en donde se estaría utilizando la especialización del trabajo del agricultor. Ante la expansión (cimentada en las alianzas), las economías de escala permiten al agricultor utilizar recursos especializados (suministros agropecuarios) para producir una amplia gama de productos.

Varios estudios empíricos han mostrado que en Europa existe un número importante de cooperativas agropecuarias que prestan importantes servicios a sus cooperativistas, socios de primer grado así como a los agricultores que pertenecen a una cooperativa de primer grado. Sin embargo, la tendencia indica que cuando las cooperativas locales o regionales son muy pequeñas y no cuentan con capital suficiente que les permita realizar inversiones en la transformación o comercialización, se genera la cooperación con otras cooperativas y es aquí donde la estructura federada resulta eficaz para realizar economías de escala, pero cuando las cooperativas de primer grado incrementan su tamaño la tendencia indica que se generan fusiones entre las cooperativas de primer y de segundo grado (Bijman, 2013).

La cooperativa federada BayWa Group (Alemania) representa un buen ejemplo que ilustra esta dinámica. Esta se encuentra en el subsector azucarero, su presencia se extiende a 14 países fundamentalmente debido a la ampliación del sector por medio de empresas de pequeña escala ubicados en Bélgica, Francia, República Checa, Eslovenia, Croacia, Hungría y Serbia.

En energía renovable negoció en recursos con Francia y España operando a través de filiales. Al respecto, Bijman et al. (2012) han considerado a la financiación como uno de los factores que cuestionan si las cooperativas internacionales se pueden considerar verdaderas cooperativas, sobre todo cuando el capital social proviene de

inversionistas externos bajo un funcionamiento de holding subsidiario con emisión de participación negociable como en el caso de BayWa Group. Por otro lado, existen diferentes tipos de estructuras federadas o semi-federadas generadas principalmente de absorciones o de una cooperación con empresas/cooperativas de diferentes países y en donde las relaciones entre la entrega de los socios a la cooperativa y el uso por los socios de los servicios de la propia cooperativa no son sólidas.

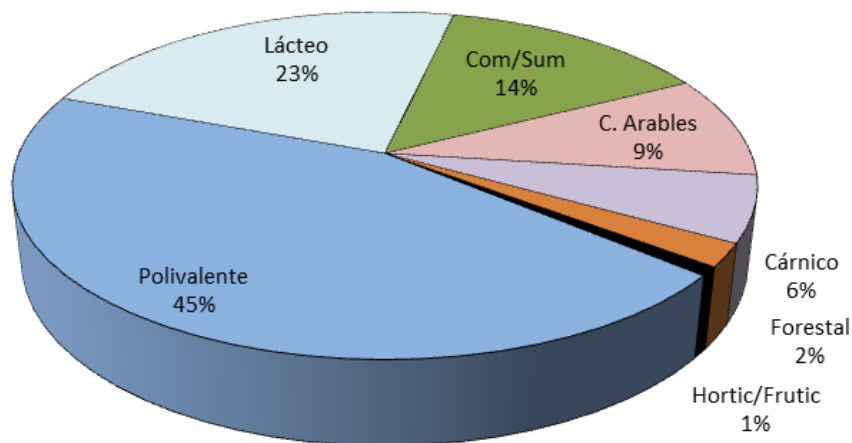
Considerando las características de estas cooperativas, y de acuerdo a la clasificación de Caracciolo y Foti (2003), se les puede ubicar dentro de una Economía Social capitalizada dado que éstas empresas-cooperativas producen y/o comercializan en el mercado de bienes y servicios, a partir de una forma asociativa jurídicamente constituida como cooperativa. Para los países desarrollados (que es en donde se encuentran las cooperativas agropecuarias más grandes del mundo) este tipo de empresas puede contar con una asignación suficiente de recursos productivos que les genera un ingreso equivalente a las de las ganancias de las empresas capitalistas.

3.6.5 Subsectores agropecuarios

De acuerdo al tipo de productos manufacturados se distinguieron siete subsectores agroindustriales considerando la actividad principal de cada una de las empresas. De esta manera, el subsector de mayor participación se encuentra en el polivalente (figura 21). Si consideramos que este subsector se concentra en el procesamiento, comercio y suministros para la producción, podemos decir que las empresas cooperativas mantienen el control del total de su cadena productiva. El segundo en importancia es el sector

lácteo que, de acuerdo a Bijman (2013), son las organizaciones antiguas en el movimiento cooperativista.

Estas organizaciones son de las más antiguas en el movimiento cooperativista, y regularmente los miembros agricultores venden sus productos a una empresa procesadora (propiedad de inversores) que regularmente crean la figura de cooperativa con el fin de negociar en forma conjunta con la empresa procesadora.



Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

Figura 21. Las cooperativas agropecuarias de mayores ventas a nivel mundial: participación de los subsectores (2011)

En éstas grandes empresas la TCMA (2004-2011) ha sido muy dinámica sobre todo en el subsector de comercio y suministros y el de cultivos arables (cuadro 16). El único subsector que registró disminución en el volumen de ventas fue el forestal en donde la TCMA se ubicó en -4.4%, con dos cooperativas. La TCMA negativa se debe a la disminución en las ventas de una de las dos empresas contempladas: Metsäliitto, ubicada en Finlandia, la cual tuvo pérdidas en sus ventas para los últimos años y aún con esas pérdidas se ubicó en el lugar 16 de las 84 cooperativas contempladas en la muestra.

**Cuadro 16. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo
(2011)**

Subsector	Coop.	Países	TCMA 2004-2011 (%)	Volumen de Ventas 2011				
				Total MMUS\$	Mínimas	Máximas	Mediana	Promedio
Lácteo	22	13	5.4	101.77	1.36	15.45	2.75	4.63
Polivalente	20	9	5.0	197.98	1.47	62.44	3.84	9.90
Com/Sum	16	8	7.4	61.98	1.37	12.42	2.08	3.87
C. Arables	13	6	6.5	42.14	1.37	7.98	2.45	3.24
Cárnico	9	8	3.6	27.22	1.63	9.02	2.15	3.02
Forestal	2	2	-4.4	9.57	2.64	6.93	4.79	4.79
Hortic/Frútic	2	2	2.4	3.70	1.61	2.09	1.85	1.85
Total	84	48	5.1	444.36	1.64*	16.62*	2.84*	4.47*

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

El subsector de menor participación en el volumen total de ventas correspondió al hortícola/frutícola, encontrándose sólo dos cooperativas The Greenery (Países Bajos) y Ocean Spray (E.U.) representado el 1% de las ventas totales. Sin embargo, de acuerdo con el estudio realizado por Encinas, Calatayud, y García (2011) respecto a cooperativas hortifrutícolas de primer grado en España, se tiene que, las pequeñas cooperativas analizadas mostraron un mayor desempeño en torno a su actividad y volumen de ventas, así como para el aprovechamiento de los recursos propios, estructurales y públicos (subvenciones), dicha tendencia no se muestra tan clara en las cooperativas grandes.

Cabe destacar que Ocean Spray es una marca reconocida a nivel mundial que comercializa su producción en América Latina por medio de *PepsiCo* y en Europa a través de *Coca-Cola*, representando una empresa muy rentable mientras que The Greenery ha mantenido buenos niveles, la participación de los socios ha disminuido desde su fusión en 1996 (Obekkum, 2013).

La mayor participación en el volumen de ventas se generó en el subsector denominado polivalente, término que indica que ante una diversidad de actividades agropecuarias realizadas en la cooperativa, no se podría ubicar en determinada especialización del sector agroindustrial. Este subsector generó el mayor volumen de ventas totales (45%) y mejores promedios de ventas. El 73% de las volumen de ventas de este subsector es aportado por 4 de 20 cooperativas: la japonesa Zen-Noh con ventas de 62.4 Billones de US\$; la norteamericana CHS (36.9); NACF en Corea del Sur (31.3) y Land O'Lakes, Inc. (12.8), quienes en conjunto generaron 143.5 MMD\$.

Cabe aclarar que si bien las cooperativas polivalentes controlan todos los eslabones de su cadena productiva, incluyen más de 2 actividades económicas, es preciso destacar que el abastecimiento de suministros agrícolas y comercialización se encuentra presente en prácticamente todas las cooperativas. Por tanto, cuando hablamos del subsector comercio/suministros estamos considerando que la actividad principal de la empresa de forma especializada es: 1) la comercialización de diversos productos agropecuarios, ó 2) el suministro de insumos para la producción agropecuaria. De esta manera, podría decirse que las cooperativas polivalentes y las de suministros y comercio mantienen una fuerte relación en cuanto a actividades se refiere. Autores como Obekkum (2013), han considerado al subsector polivalente y el de suministros y comercio como uno solo.

En los términos de nuestra clasificación, los resultados para el subsector de suministros y comercio observados a modo de especialización (actividad principal), el subsector aporta el 14% de las ventas totales de las 84 cooperativas, este subsector es el que registró una excelente TCMA del 7.4%, si a ello le sumamos que se encuentra presente en las demás actividades económicas, el subsector de comercio y suministros

representa una actividad clave para el desempeño y crecimiento de las grandes cooperativas del sector agropecuario.

De acuerdo con Obekkum (2013), un número significativo de cooperativas de comercialización y suministros se encuentran regidas bajo una estructura federada, lo cual les permite añadir ganancias anuales a las reservas a nivel central. Con ello se acumula capital, realizando inversiones en actividades empresariales rentables, las cuales no se han vinculado con la producción generada por los miembros activos de la cooperativa. En los últimos años se llevaron a cabo fusiones entre cooperativas en donde las de tipo polivalente se han fusionado con las de actividad única o con divisiones de otras cooperativas polivalentes, originando cooperativas más grandes como el caso de las francesas Vivescia (arables), Axérial (polivalente) y Triskalia (polivalente).

El mayor número de cooperativas y países participantes se encuentra en el sector lácteo con 22 cooperativas (26% respecto al total) distribuidas en 13 países y con una TCMA en las ventas de 5.4%. Entre las empresas más grandes (de acuerdo al volumen de ventas 2011) del sector lácteo a nivel mundial se encuentra en orden de importancia: Fonterra Cooperative Group (Nueva Zelanda), Dairy Farmers Of America (Estados Unidos), Royal Friesland Campina (Países Bajos), Arla Food (Dinamarca), que en conjunto aportaron el 50% de las ventas totales del subsector lácteo (50.5 Billones de US\$).

El sector lácteo es el más antiguo dentro de las cooperativas agropecuarias, dado que los agricultores venden su producto a las empresas procesadoras, las cuales son propiedad de inversionistas y, por tanto, los productores crean una asociación con el fin de negociar en forma conjunta con las empresas procesadoras. En los casos en que los productores también forman parte de una cooperativa procesadora de lácteos, la

asociación asume únicamente una función técnica y de coordinación al proporcionar asistencia técnica e intercambio de información entre los productores específicos y la cooperativa (Bijman, 2013).

Dentro del subsector de cultivos arables se incluyen cultivos como el azúcar, cereales, algodón y café. Este participa con el 9% en el total de las ventas, el sector en general ha mantenido un buen ritmo de crecimiento en sus ventas (6.5% anual) para el periodo comprendido, con un promedio en las ventas de 3.2 Billones US\$. Son cuatro las cooperativas que contribuyeron en mayor medida pues el 55% (23.2 MMD\$) de éstas las generaron: Südzucker (Alemania), Tereos (Francia), Vivescia (Francia) y Ag Processing Inc. (Estados Unidos).

El azúcar es uno de los cultivos más importantes, la especialidad de la cooperativa Südzucker, y que ocupa el lugar número 13 en el volumen de ventas de nuestra lista de 84 cooperativas. De acuerdo con Obekkum (2013) esta cooperativa cotiza en la bolsa alemana, es propiedad de cooperativas productoras de remolacha azucarera en Alemania (52%) y en Austria (10%), Tereos por su parte cotiza en la bolsa de Brasil por medio del 70% de su filial Tereos International con importante participación en la producción de bioenergéticos.

Por último, pero no menos importante, el subsector de cárnicos representa un nivel de participación del 6% del total de las ventas, el promedio de éstas se ubicó en 3 MMD\$ y su ritmo de crecimiento fue similar (3.6%). La cooperativa más grande en este subsector se ubica en Dinamarca, con Danish Crown A.M.B.A., produciendo el 36.5% de las ventas en este sector. Esta cooperativa danesa es la segunda empresa cárnica más importante del mundo, sus actividades incluyen el negocio de matadero de cerdos, así como la primera exportadora de carne en el mundo, con cuota de producción del 1.8%.

El punto fundamental de su éxito consistió en conseguir comercializar en los mercados externos carne de cerdo y vacuno, pues alcanzaron la capacidad para vender sus productos fuera de Dinamarca, ubicando sus principales mercados en el Reino Unido, Alemania, Suecia y Polonia (Juan F. Juliá et al., 2012).

3.6.5.1 Regionalización de los subsectores

Regionalmente hablando y de acuerdo a nuestra clasificación, América del Norte (Canadá y Estados Unidos) obtuvo ventas por 113.6 MMD\$. Los subsectores más importantes en la región fueron el polivalente (48%), el lácteo (25%), y comercio/suministros (16%), registrando éste último excelentes ritmos de crecimiento en sus ventas.

De esta manera, la TCMA en todos los sectores mantuvieron muy buenos niveles, lo que evidencia la importancia del sector cooperativo en el sistema agrícola estadounidense (Cuadro 17).

Cuadro 17. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la región de América del Norte (2011)

Subsector agropecuario	Países Totales	Cooperativas Totales	Vol. Ventas 2011 MMUS\$	Promedio Ventas 2011 MMUS\$	TCMA 2004 – 2011
Lácteo	2	8	28.91	3.6	5.1
Com/Sum	2	6	17.63	2.9	10.8
Polivalente	2	3	54.23	18.1	11.0
Arables	1	5	11.28	2.3	5.3
Hortíc/Frutic	1	1	1.61	1.6	4.7
TOTAL	2	23	113.66	5.7*	7.4*

* Promedio

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

La participación de 23 cooperativas (de un total de 84), representa el 27% del total de la muestra, ubicándose en Estados Unidos (20) y en Canadá (3).

Algunas de las cooperativas en Estados Unidos son: CHS (Polivalente 36.2 MMD\$), Dairy Farmers Of America (lácteo 13.01 MMD\$) y Land O'Lakes Inc (polivalente 12.8 MMD\$), quienes en conjunto generan el 61% del total de las ventas en la muestra. Las de Canadá son: la Coop Fédéréé (Polivalente), Agropur Coopérative (lácteo), y United Farmers Of Alberta Co-operative Limited (com/serv) que en conjunto registraron ventas por 4.9 MMD\$.

En América del Sur la participación es incipiente, siendo Brasil el único participante de la región (cuadro 18), principalmente en el subsector de los arables. Las empresas participantes son: Coamo (arables), Cooperativa Central Oeste Cataricence (Aurora), Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé Ltda (polivalente), y CVale (polivalente). Coamo es la cooperativa brasileña que genera el mayor volumen de ventas (38% respecto al total de Brasil), teniendo ventas por 3.3 MMD\$ en el mismo año, produciendo aceite refinado de soja/café tostado y molido/margarina/harina/aceite vegetal.

Cuadro 18. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la región de América del Sur (2011)

Subsector agropecuario	Países Totales	Cooperativas Totales	Vol. Ventas 2011 MMUS\$	Promedio Ventas 2011 MMUS\$	TCMA 2004 – 2011
Polivalente	1	2	3.06	1.5	5.2
Arables	1	1	3.03	3.0	9.4
Cárnico	1	1	1.93	1.9	2.1
TOTAL	1	4	8.02	2.16*	5.6*

*Promedio

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

Para la región de Oceanía, se incluye únicamente Australia, la cual participa con dos cooperativas: Co-operative Bulk Handling Ltd en los arables, y Limited Murray Goulburn Co-operative Co. en lácteos. Ambas generaron 5.3 MMD\$ para 2011, con una TCMA de 4.9% en los años de estudio, siendo el sector lácteo el que obtuvo los mejores niveles de crecimiento en las ventas (cuadro 19).

Cuadro 19. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la región Oceanía (2011)

Subsector agropecuario	Países Totales	Cooperativas Totales	Vol. Ventas 2011 MMUS\$	Promedio Ventas 2011 MMUS\$	TCMA 2004 – 2011
Arables	1	1	2.93	2.93	1.1
Lácteo	1	1	2.33	2.33	8.7
TOTAL	1	2	5.26	2.63*	4.9*

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

En 2012, Co-operative Bulk Handling Ltd contaba con 4,300 socios y comercializaba 10 millones de toneladas de cereales correspondiente al 30% del total de la producción australiana, mientras que Limited Murray Goulburn Co-operative Co., representa uno de los mayores operadores mundiales en el rubro de ingredientes y productos lácteos, operando volúmenes superiores a los de la cuota española, procesando alrededor del 30% de 9 millones de toneladas de productos lácteos (Baamonde, 2013).

En la región asiática se ubicaron 3 países, dos en Asia del este (Japón y Corea del Sur) y una en Asia del Sur (India) (cuadro 20). El 23% del volumen de ventas totales (101.9 MMD\$) en las empresas de Economía Social del sector agropecuario es aportado en esta región por las cooperativas Zen-Noh, en Japón, con un volumen de ventas de 62.4 MMD\$, en Corea del Sur NACF (31.3) y Korea National Federation Fisheries Cooperatives (2.0), y en la India IFFCO (1.4).

Cuadro 20. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la región asiática (2011)

Subsector agropecuario	Países Totales	Cooperativas Totales	Vol. Ventas 2011 MMUS\$	Promedio Ventas 2011 MMUS\$	TCMA 2004 – 2011
Polivalente	2	3	97.86	32.6	2.5
Com/Sum	1	1	4.00	4.0	12.2
TOTAL	3	4	101.86	18.3*	7.4*

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

La japonesa Zen-Noh (polivalente), con una TCMA de 1.6% para el periodo comprendido, representa un caso único en el grupo de las cooperativas más grandes del mundo, dado que su volumen de ventas para 2011 fue de 64.4 MMD\$, lo que significó el 14.5% de las ventas de las cooperativas estudiadas.

En la región europea se registran los siete subsectores agroindustriales, fundamentalmente por su tradición cooperativista dado que aquí se fundaron las cooperativas más antiguas del mundo. Europa alberga el mayor número de cooperativas (61%), el sector más importante (en términos de volumen de ventas y de número de cooperativas) es el lácteo (33%), que también tuvo los mejores niveles de crecimiento y promedio en las ventas. Las cooperativas más grandes de las región son tres, dos en el sector lácteo, Fonterra Cooperative Group (Nueva Zelanda, 15.4 MMD\$) y Royal Friesland Campina (Países Bajos, 12.5 MMD\$), y una en el subsector comercio/suministros, la cooperativa alemana Baywa Group (12.4 MMD\$), en conjunto ésta cooperativas aportaron el 19% del total de las venta europeas (cuadro 21).

Cuadro 21. Subsectores agropecuarios de las cooperativas más grandes del mundo en la Unión Europea (2011)

Subsector agropecuario	Países Totales	Cooperativas Totales	Ventas 2011 MMUS\$	Promedio Ventas 2011 MMUS\$	TCMA 2004 – 2011
Lácteo	10	19	70.53	5.43	5.4
Cárnico	7	8	25.29	3.16	3.8
Com/Sum	5	9	40.35	4.48	5.7
Polivalente	4	12	42.83	3.57	4.6
Arables	3	6	24.90	4.15	7.5
Forestal	2	2	9.57	4.79	-4.4
Hortíc/Frutic	1	1	2.09	2.09	1.0
TOTAL	10	51	215.56	3.95*	3.4*

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

3.6.6 Las principales y más grandes cooperativas agropecuarias en el mundo

Las cooperativas agropecuarias con más ventas en el mundo se ubican en Estados Unidos, Alemania y Francia, el cuadro 22 muestra la distribución respecto al subsector agroindustrial. Cabe destacar que en el grueso de las cooperativas se realizan actividades de suministros y comercio, pero el subsector adjudicado representa la actividad principal.

Cuadro 22. Las cooperativas más grandes del mundo del sector agropecuario de acuerdo al subsector agroindustrial (2011)

Subsector	Rank list* 2011	Nombre de la empresa	País de origen	Año de fundación	Forma jurídica	Ventas Totales (2011)	TCMA Ventas (2004-2011)
Polivalente	2	Zen-Noh	Japón	1948	Federación	62.44	1.57
	11	CHS Inc.	Estados Unidos	1931	Coop	36.92	13.54
	12	NACF	Corea del Sur	1961	Federación	31.27	3.96
Lácteo	30	Fonterra Cooperative Group	Nueva Zelanda	1871	Coop	15.45	8.73
	35	Dairy Farmers Of America	Estados Unidos	1960	Coop	13.01	4.65
	40	Royal Friesland Campina	Países Bajos	1879	Coop	12.50	8.75
Hortícolas/ Frutícolas	202	The Greenery	Países Bajos	1996	Coop	2.09	1.00
	262	Ocean Spray	Estados Unidos	1930	Coop	1.61	4.56
Forestal	70	Metsäliitto	Finlandia	1934	Coop	6.93	-6.33
	167	Södra Skogsägarna	Suecia	1938	Coop	2.64	3.21
Com/Sum	41	Baywa Group	Alemania	1923	Coop	12.42	5.03
	53	Growmark, Inc.	Estados Unidos	1927	Gpo. Coop.	8.60	15.26
	160	Danish Agro A.M.B.A.	Dinamarca	1901	Coop	2.76	3.99
Cárnico	51	Danish Crown A.M.B.A.	Dinamarca	1887	Coop	9.02	2.47
	139	Lso Osuuskunta	Finlandia	1914	Gpo. Coop	3.26	5.99
	147	Nortura	Noruega	1896	Coop	3.03	5.42
C. Arables	59	Südzucker	Alemania	1837	Coop	7.98	4.21
	81	Tereos	Francia	1821	Gpo. Coop.	5.71	11.37
	92	Vivescia	Francia	1927	Coop	5.16	15.57

Ventas totales: Miles de millones de dólares. * Rank List 2011= Lugar ocupado en la lista de las 300 Empresas de Economía Social más grandes del mundo.

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b).

La cooperativa más grande del subsector polivalente es la japonesa Zen-Noh, la cual realiza actividades de comercio de productos agropecuarios y suministros agrícolas para la producción agrícola, en 2011 generó un volumen de ventas por 62.4 MMD\$. Esta cooperativa mantiene varios grupos en Asia, Estados Unidos, Oceanía y Brasil.

Para el subsector lácteo la empresa cooperativa “Fonterra” (Nueva Zelanda) obtuvo un volumen de ventas por 15.4 MMD\$. La empresa surgió a partir de la fusión dos grandes cooperativas lecheras de Nueva Zelanda, Dairy Group y Kiwi Dairy. FonterraCo-operative Group es el cuarto productor de leche más grande del mundo,

exporta el 95% de su producción, lo que representa aproximadamente el 30% de las exportaciones de productos lácteos en el mundo (se encuentra vigente en 140 países). La cooperativa agrupa al 96% de los productores neozelandeses y al 99% de la producción lechera (Leo, 2010).

La alemana Südzucker encabeza la lista de las empresas más grandes en el subsector de los cultivos arables en el ramo azucarero, siendo la productora más grande de Alemania y la Unión Europea. Existe debate en torno a la forma legal de cooperativa que mantiene Südzucker dado que mantiene una sociedad por acciones; además de cotizar en la bolsa de valores alemana. Esta cooperativa procesa remolacha azucarera en el sur de Alemania (SZVG) y conserva el 56% de las acciones de Südzucker, los miembros de ésta la componen varias asociaciones de productores en el ramo en la región y dos cooperativas Federadas: BayWa y DZ Bank. Los productores poseen el 51% (del 56%) de las acciones, inversionistas austriacos (accionistas) por vía de Zucker Invest Gmb H poseen el 10%, el resto de acciones (alrededor del 34%) se encuentra muy repartida (Bijman, 2013).

Danish Crown A.M.B.A. (Dinamarca) encabeza al subsector cárnico, siendo la primera en matadero de cerdo en Dinamarca y la segunda más grande del mundo. Ocupa el primer lugar en la exportación de carne a nivel mundial, contando con una cuota de mercado del 1.8%. En la década de los 60 empezó a fusionarse con otros mataderos de cerdo, para finales de los 90 absorbió la segunda mayor cooperativa cárnica de Dinamarca. En los últimos años ha producido para los mercados del Reino Unido, Alemania, Suecia y Polonia. Gran parte de su volumen de negocios deriva de sus filiales, las cuales se crearon por medio de adquisiciones con otras alianzas estratégicas como las joint-ventures (J. Juliá, García, y Meliá, 2012).

Como ya se observó, el sector forestal y el hortícola/frutícola mantienen poca representatividad en las empresas cooperativas agropecuarias. El primero se encuentra encabezado por la finlandesa Metsäliitto, la cual es la empresa matriz de Metsä Group, y ofrece servicios de gestión forestal, asistencia técnica y orientación en la venta de madera. La superficie total de la propiedad de los miembros de la empresa representa alrededor del 50% de todos los bosques de propiedad privada en Finlandia (Metsä Group, 2014). Metsä Board es una empresa filial que cotiza en el mercado de valores, Metsäliitto posee el 40% de las acciones representado por el 61% de los votos de los accionistas (Bekkum, 2013).

Para el sector hortícola/frutícola, “The Greenery” (Países Bajos) es la de mayor volumen de ventas, ésta fue creada en 1996 por la fusión de nueve cooperativas en el ramo que comercializaban sus productos a través de subastas; cuenta con una red de oficinas comerciales distribuidas en todo el mundo, principalmente Alemania y España, y ha extendido su presencia en China y Polonia; hasta 2012 mantenía intercambio comercial con más de 60 países. Para lograr esto ha llevado a cabo procesos de integración a partir de fusiones lo que le ha permitido alcanzar su tamaño de negocio.

En general observamos que las empresas cooperativas del sector agropecuario han creado fusiones para su expansión y actualmente funcionan a través de multinacionales y filiales. De acuerdo con Juliá et al. (2012), las principales estructuras bajo las que han desarrollado dichas fusiones son: 1) Grupo cooperativo, en donde la matriz es una cooperativa de primer grado; 2) Cooperativa de segundo grado IB (creada con el fin de exportar de forma conjunta); y 3) Sociedad Anónima (S.A.) con participación de la cooperativa (la S.A. gestiona las actividades del grupo). En esta estructura la participación en la S.A. varía de acuerdo al capital. Entre los principales

motivos fundamentales para adoptar las estrategias de fusión (y que llevan a la cooperativa a la lógica de la mercantilización) son:

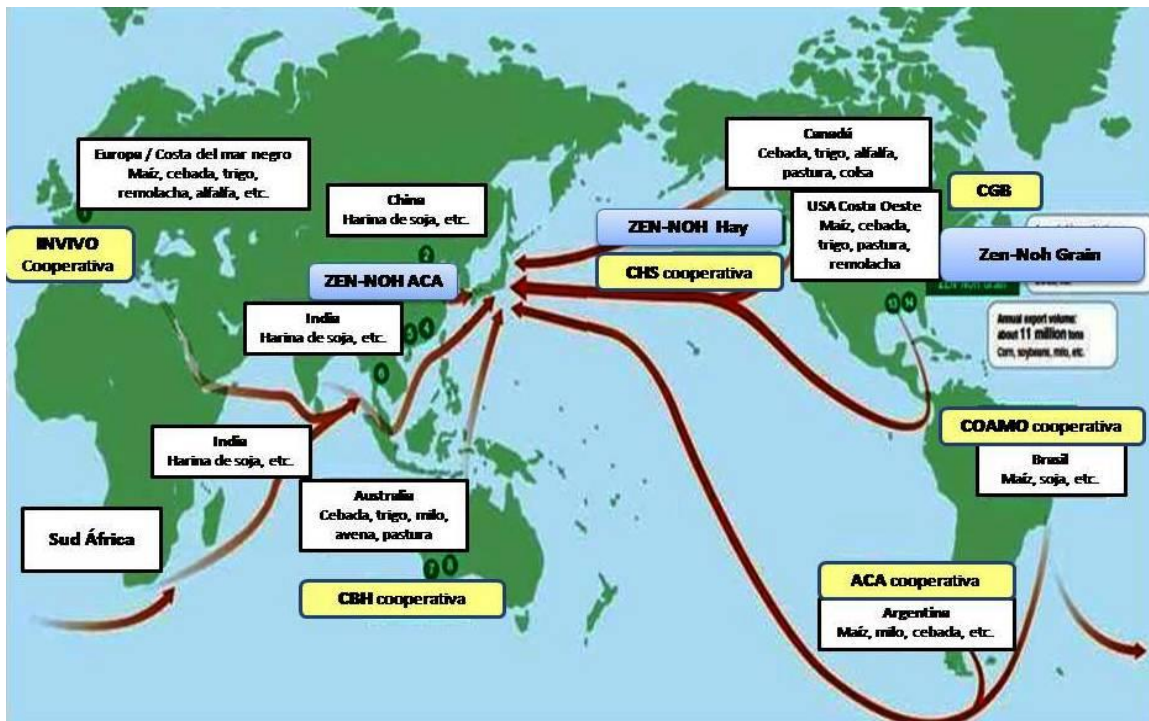
1. Necesidad de financiación.
2. La existencia de muchos socios inactivos.
3. Acceso de los socios de la cooperativa a una parte del valor de la entidad y aporte de liquidez.
4. Posibles conflictos de interés entre los socios productores y socios inversionistas que se acrecienta en la medida que incrementa el peso de los segundos en el accionario.
5. Pérdida de control por parte de la cooperativa o sus socios, si las necesidades de capital van llevando a sacar al mercado nuevos cupos de acciones (*ibid*).

3.6.6 Concentración de capitales

Se observa una importante concentración de capitales en un número reducido de cooperativas, siendo el de las polivalentes en el que se manifiesta en mayor medida, dado que el 72.5% de las ventas totales de este subsector se concentra en 3 países, Japón, Corea y Estados Unidos. Este subsector se caracteriza por mantener actividades económicas en el procesamiento, comercialización y servicios en la producción agropecuaria. Tal es el caso de la japonesa Zen-Noh que, de acuerdo a datos de García, Rivera-Ferre y Ortega-Cerda (2008), junto con Cargill-Continental Grain y ADM controlan la exportación de maíz (81%) y soja (65%) en el mundo. Esta empresa

“multinacional cooperativa” se abastece de inputs para la producción en varios países, y mantiene un centro logístico para la comercialización y distribución de la producción, a la vez de mantener relaciones comerciales con otras cooperativas agropecuarias que también figuran en el Top 300 de las cooperativas más grandes del mundo (ver figura 22).

En Japón existen actualmente unos 3 millones de agricultores que prácticamente están asociados en su 100% a 700 cooperativas locales. A las cooperativas japonesas también se asocian no agricultores y el número total de socios asciende a 9.7 millones. Estas cooperativas a su vez están integradas a las 47 cooperativas regionales (en Japón se denomina Prefectural Level), y éstas a su vez se asocian en Ja-Zenchu, que hace la labor de representación, y en Zen-Noh, que hace la labor comercial (comercialización y distribución de los productos agroalimentarios y suministros). A su vez estas dos organizaciones forman parte del JA Group, del que también forman parte la central bancaria (Norinchukin Bank) y la central de seguros Zenkyoren (Corbalán, 2013: 9).



Fuente: Elaboración propia adaptado del original ZEN-NOH Group Management Concept (2013).

Figura 22. Zen-Noh. Sedes y empresas filiales en el mundo

En el sector lácteo, el 50% de las ventas se encuentran distribuidas en 4 cooperativas ubicadas en Nueva Zelanda, Estados Unidos, Japón, Países Bajos y Dinamarca. Para el subsector especializado en la comercialización o abastecimiento de suministros, la concentración está en Alemania y Estados Unidos, en donde el volumen de tan solo 3 cooperativas generó 47.5% de las ventas del subsector.

Para el caso de los cultivos arables, la concentración se da en 3 cooperativas (45% total de las ventas) ubicadas en Francia y Alemania. El subsector cárnico, por su cuenta, observó la concentración en una sola cooperativa (33%) ubicada en Dinamarca.

El subsector forestal concentró el 72.5% en una sola cooperativa (Finlandia-Metsäliitto).

El único de los subsectores que no registró una concentración como tal fue el hortícola y frutícola, en donde la participación es escasa, este subsector registró un volumen de ventas incipientes en comparación con los demás subsectores agroindustriales.

El cuadro 23 muestra las cooperativas que registraron el mayor número de ventas para los siete subsectores agropecuarios. De una selección de 17 cooperativas (de un total de 84 agropecuarias) se encontró que el volumen de ventas del conjunto de estas, aportaba cerca de 55% a todo el total del sector agropecuario.

Cuadro 23. Porcentaje de participación de las principales cooperativas agropecuarias, respecto al total de las ventas del sector agropecuario y subsector perteneciente

Subsector	Total de empresas pertenecientes al subsector	Empresas (seleccionadas) que registraron las mayores ventas en cada subsector agropecuario (EMVSA)	Países de origen	Ventas Totales EMVSA (2011)	% Participación VT EMVSA respecto al Total del Sector Agropec. (2011)	% Participación VT EMVSA respecto al Subsector Agropec. (2011)
C. Arables	13	Südzucker Tereos Vivescia	Alemania Francia Francia	18.9	4.2	44.7
Cárnico	9	Danish Crown A.M.B.A. Lso Osuuskunta Nortura	Dinamarca Finlandia Noruega	15.3	3.4	56.2
Com/Sum	16	Baywa Group Growmark, Inc. Agravis Raiffeisen Ag	Alemania Estados Unidos Países Bajos	29.4	6.6	47.4
Forestal	2	Metsäliitto	Finlandia	6.9	1.6	72.4
Hortíc/Fruta	2	The Greenery	Países Bajos	2.1	0.5	56.5
Lácteo	22	Fonterra Cooperative Grup Dairy Farmers Of America Royal Friesland Campina	Nueva Zelanda Estados Unidos Países Bajos	41.0	9.2	40.2
Polivalente	20	Zen-Noh CHS Inc NACF	Japón Estados Unidos Corea del Sur	130.6	29.4	66.0
TOTAL	84	17	10	244.2	54.9	-----

Ventas totales: Miles de millones de dólares.

Fuente: Elaboración propia con base en International Co-operative Alliance y European Research Institute on Cooperative and social Enterprises (2013); International Co-operative Alliance (2014a); International Co-operative Alliance (2014b); PriceWaterhouse Coopers (2012).

La investigación de García, Oreja, y González (2002) en torno al cooperativismo agroalimentario demuestra que si bien existe una situación de mayor estabilidad entre agricultores, proveedores y cooperativistas fundamentado en contratos escritos, también es cierto que éstos se encuentran ante un dominio oligopólico que actúa suministrando y distribuyendo “inputs” y “outputs”, en donde los mayores incrementos en cuanto al valor agregado son generados fuera de la fase productiva primaria sin la participación de los agricultores.

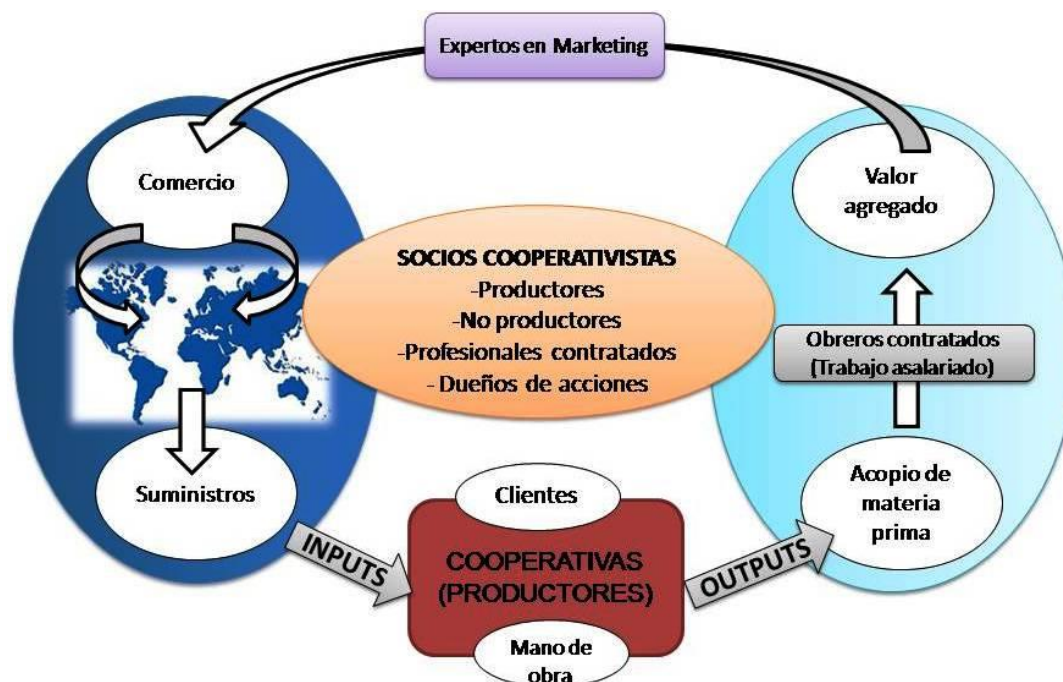
Por tanto, se abre un nuevo campo de exploración para futuras investigaciones que analice estas nuevas formas de operación de las empresas cooperativas y su impacto en el sector laboral, económico y social.

3.6.7 Dinámica operativa

Si consideramos los argumentos de Schumpeter (1942), las grandes empresas monopolistas aprovechan las economías de escala, en donde existe una mayor capacidad para absorber riesgos económicos, así como para acceder al capital.

De acuerdo con Bijman (2013), a medida que una cooperativa se integra en una cadena de suministros, y que contempla múltiples niveles y actores, su rol y sus funciones habrán cambiado principalmente por la influencia y exigencias en torno a la calidad de los productos y de la seguridad alimentaria impuesta por los distribuidores, la transformación, los consumidores y los gobiernos.

En la figura 23 se muestra la manera en que se encuentran operando las grandes cooperativas del sector agropecuario y agroindustrial, con base en las economías de escala y las fusiones que han absorbido a cooperativas más pequeñas o subsectores estratégicos. De esta manera las cooperativas, principalmente de comercialización y suministros, se han dirigido a sus miembros bajo una forma de miembro-cliente, en donde el cooperativista efectúa la producción agrícola fundamentalmente con inputs (maquinaria, semillas, fertilizante, combustible, etc.) y posteriormente entregan dicho producto para su transformación; en dicha producción también interviene mano de obra que no es integrada como miembro de la organización.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 23. Dinámica operativa de las grandes cooperativas del sector agropecuario-agroindustrial

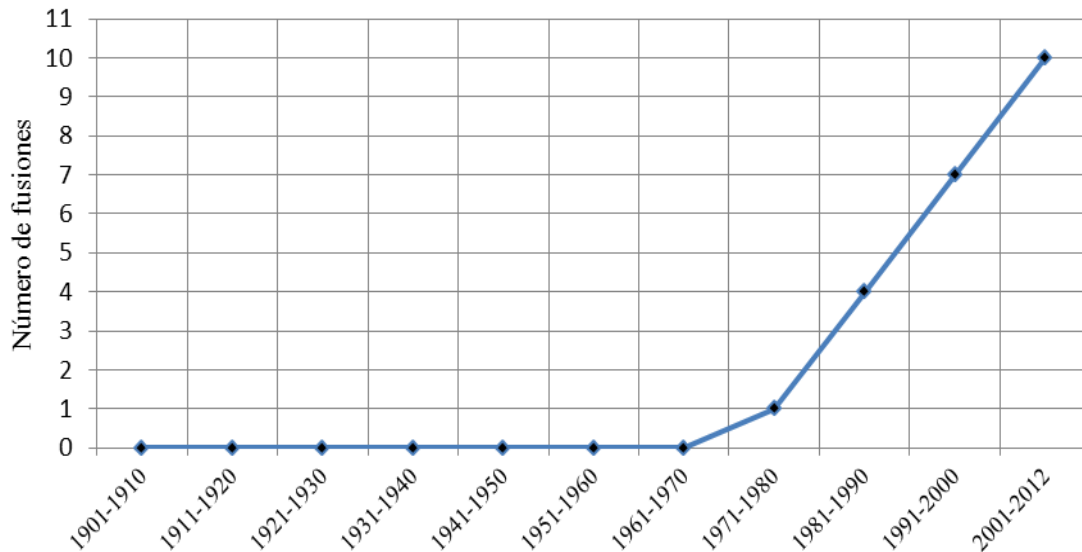
A través de estas grandes alianzas, la dirigencia es profesionalizada y por medio de modelos de negocio fundamentados en el “Marketing” se integran al mercado globalizado, dicha situación cambia drásticamente los principios de gobernabilidad de las cooperativas, dado lo cual estaríamos hablando de un nuevo tipo de cooperativismo con principios y parámetros distintos y que de alguna manera deja de representar una alternativa de Economía Social. Así, el trabajo solidario y recíproco deja de ser el fin que mueve a las empresas y en donde la acumulación de capital estaría creando monopolios a partir de un cooperativismo desvirtuado.

Es evidente que en la actualidad las fusiones entre cooperativas representan una dinámica habitual, en donde las grandes corporaciones con matrices en los países

occidentales cada vez absorben más a las cadenas agroalimentarias más pequeñas en todo el planeta, lo cual asegura su expansión a nivel internacional (Vivas, 2008).

En este sentido, una fusión implica *“una operación jurídica afectante a dos o más sociedades, que conduce a la extinción de todas o de algunas de ellas, y a la integración de sus respectivos socios y patrimonios en una sola sociedad ya preexistente o de nueva creación”* (Uria, 1995:42), en la que se puede definir un proceso de concentración empresarial que ocurre bajo las siguientes circunstancias: 1) Transmisión del patrimonio de dos o más sociedades mediante su cesión a título universal a una sociedad preexistente o a una de nueva creación; 2) Extinción de las sociedades aportantes, las cuales subsisten como realidad empresarial a través de la sociedad beneficiaria de la aportación; y 3) Adquisición por parte de los socios de las sociedades disueltas de la condición de socios de la nueva sociedad o de la absorbente mediante el canje de las acciones o participaciones de aquéllas por las de ésta (Sánchez, 1998).

La cooperativa de suministros Danish Agro representa un buen ejemplo para mostrar la fuerte tendencia en las últimas décadas en torno a la fusión de empresas cooperativas (figura 24). Esta se fundó en 1901 en la península Stevens bajo el nombre de “Stevens Fooderstofforening” y cambió su nombre a Danish Agro en 2006. En 1973 registró su primera fusión. En total, la cooperativa ha registrado 22 fusiones de 1901 al 2012, siendo la última década cuando se observó el mayor número de éstas. Cabe destacar que de 2011 a 2012 la cooperativa tuvo 5 fusiones. La empresa ha considerado que dichas fusiones sucedieron como consecuencia del desarrollo estructural agrícola.



Fuente: Elaboración propia con base en (Danish Agro, 2014).

Figura 24. Empresa Cooperativa Danish Agro y su historial de fusiones (1901-2012)

De acuerdo con Bijman (2013) en tiempos pasados la producción de las cooperativas europeas consistía principalmente en productos a granel para un mercado protegido por la legislación comercial nacional. Sin embargo, alrededor de los años 90 las condiciones de un mercado globalizado (y no sólo la legislación) generó cambios en los gustos y preferencias de los consumidores, así como en la concentración de la distribución, de tal modo que:

Las estructuras de mercado en forma de oligopolio han reforzado el poder negociador de los supermercados. Además, la introducción de la marca del distribuidor, de normativas de calidad alimentaria privadas (por ejemplo, BRC, Global GAP) y de sistemas de compra mediante proveedores preferentes han afectado a la cadena de suministro agroalimentario (...) Dichos proveedores, entre los que se cuentan numerosas cooperativas, han respondido mediante fusiones, colaboraciones o absorciones, con el fin de reforzar su capacidad de negociación y de reducir los costes operativos (Bijman, 2013:45).

Por ejemplo, Fonterra (Nueva Zelanda) en el sector lechero es un claro ejemplo de un cooperativismo inserto dentro de la dinámica de una economía de mercado abierto.

Originalmente esta empresa representaba a la cooperativa New Zealand Dairy Board que se fusionó con dos cooperativas lecheras (New Zealand Dairy Group y Kiwi Dairy Co-operative), con lo que constituyeron Fonterra Co-operative Group. Esta es la cuarta productora más grande del mundo en el sector lácteo, exporta el 95% de su producción, lo que representa el 30% del volumen de exportaciones de productos lácteos en todo el mundo. Cuenta con 8 filiales, posee 5 marcas clave, 13 marcas en Nueva Zelanda, 11 marcas en Australia. Fonterra es uno de los principales productores de biocombustibles a base de casina en bio-etanol. (Leo, 2010).

La empresa mantiene el monopsonio de la industria lechera nacional y de exportación de Nueva Zelanda. Las fusiones efectuadas en estas empresas también cambian los sistemas de gobernabilidad respecto a los tradicionales, como en el caso de la cooperativa coreana National Agricultural Co-operative Federation (NACF). Esta también realiza actividad de producción y comercialización de productos agroalimentarios en el que se incluyen servicios y seguros a los agricultores, y es la tercera cooperativa más grande el mundo de acuerdo al volumen de ventas en 2011 (31.3 MMD\$). De acuerdo con Leo (2010), NACF permite miembros no agricultores en la organización a través de inversiones de capital por medio de aperturas de cuentas bancarias libres de impuestos y acceso a algunos servicios. Para 2011, el número total de asociados agricultores y no agricultores ascendía a 17.7 millones de personas en donde el 14% de éste correspondió a socios agricultores, mientras que el 86% restante lo componían miembros no agricultores. Para finales del mismo año, NACF se componía

de 167 sucursales compuesta de 3,306 cooperativas, 13 filiales, y 7 sociedades financieras de cartera.

Por su parte, la cooperativa Royal Friesland Campina (compañía de segundo nivel) ubicada en los Países Bajos indica que existe un acuerdo con el comité de empresa central (CWC) en el que se convino que los miembros del consejo de supervisión deben ser nombrados por un sistema de cooptación.

La empresa ha crecido fundamentalmente por las fusiones y adquisiciones, su última fusión se registró en 2008 como resultado de la unión de Royal Friesland Foods y Campina, es una de las cinco mayores empresas de lácteos en el mundo. Para 2012 contaba con 14,132 granjas lecheras atendidas por 19,487 miembros (socios) en Alemania, Bélgica y Países Bajos. Ha adquirido marcas internacionales y tiene 59 oficinas en su país y 81 distribuidas en todo el mundo bajo la operación productiva “joint venture”(Royal FrieslandCampina, 2014).

3.7 Conclusiones capitulares

La cuantificación de indicadores macroeconómicos de las diferentes formas de producción económica que encajan dentro de los principios de la Economía Social no es sencilla. Varias de estas formas han realizado trabajo colectivamente desde tiempos muy antiguos, otras han transformado sus estructuras económicas de producción y las han adaptado a los nuevos cambios. Una constante en estas economías implica el hecho de no hallarse legalmente constituidas, lo que representa un gran problema para lograr una cuantificación confiable y homogénea de los beneficios monetarios y no monetarios.

Si se considera a las entidades legalmente constituidas, la situación tampoco resuelve el problema. Los estudios cuantitativos “confiables” para medir el impacto de éstas también han sido escasos fundamentalmente por el difícil acceso a fuentes cuantitativas, ordenadas y confiables.

Una de las fuentes confiables en torno al volumen de ventas de la Economía Social se registra en el Top Ranking 2011 que agrupa a las 300 empresas de la Economía Social de mayor envergadura a nivel mundial, el análisis de éstos datos mostraron una importante participación en la división agropecuaria/forestal y agroindustrial. La forma legal bajo la que se han constituido estas organizaciones es la Cooperativa. El comportamiento de las CSA no ha mantenido un patrón regional homogéneo, debido a los eventos de crisis económicas registradas a nivel mundial y que han afectado de manera distinta a cada uno de los países escogidos. Sin embargo, se ha observado, a partir de los indicadores de las CSA que se encuentran trabajando bajo esta dinámica, que han soportado dichos eventos.

Las cooperativas más grandes del mundo dominan diversos subsectores agroindustriales, siendo el de suministros y comercio el que les ha permitido crecer en los últimos años. Europa se encuentra a la punta en cuanto a representatividad por el número de cooperativas y en siete subsectores agroindustriales por su histórica tradición cooperativista.

Por otro lado, la región asiática es la que encuentra mayor representatividad en cuanto al volumen de ventas encabezado por Japón a través de un sistema cooperativista centralizado. Las exigencias del mercado globalizado han generado un cambio radical en la dinámica operativa y organizativa de las grandes empresas cooperativas, lo que les ha permitido lograr la expansión y mayor presencia en el mercado utilizando las

economías de escala en el sector agroindustrial. Estas han mantenido un buen crecimiento a través de estrategias de internacionalización y fusión de las cooperativas; mayor control vertical en la cadena de suministros agrícolas para los productores; estrategias de profesionalización en la administración y dirección de las cooperativas, siendo el subsector de suministros y comercio clave para la expansión y acumulación de capitales.

De esta manera, podemos considerar que las megacooperativas que dominan a nivel mundial se encuentran operando bajo una dinámica de “Cooperativismo Transnacional”, al cual se le ha disfrazado a través del marco jurídico-constitutivo y en donde los principios del movimiento cooperativista han sido distorsionados. Bajo esta dinámica, los productores son subordinados a la parte productora de materia prima, es decir como mano de obra colectivizada y proletarizada, la cual ha sido subsumida únicamente a la producción de materia prima (excluyéndolos de los demás eslabones de la cadena productiva) más allá de reconocerse como co-propietarios y co-trabajadores de la organización. Aunado a ello, también se pone en duda en qué medida son respetados los principios de control democrático de los miembros y el de autonomía e independencia.

Desde nuestra perspectiva, estas organizaciones (como sector social) han formado híbridos con el sector privado dentro la economía mixta, en donde opera de manera paralela a las empresas de la economía capitalista, la cual se fundamenta en la asignación de los “recursos escasos” (tierra, trabajo, bienes de capital) para la producción (en el sistema de Economía Social se incluyen los servicios) y la eficiencia económica. De este modo estaría operando bajo los principios éticos de la *reproducción ampliada del capital*, en donde parte de la plusvalía generada por el trabajador (en este

caso, el trabajador de la cooperativa, sea socio o no) se capitaliza para incrementar el volumen de producción, y en donde cabe la duda de hasta qué grado los *principios de posesión y uso de los medios de producción* se relacionan directamente con el socio o trabajador. Por otro lado, también se ponen en duda los *principios de distribución y redistribución social*, pues si bien éstas cooperativas hacen públicos sus reportes financieros, no existe certeza respecto a la distribución de utilidades, así como de los beneficios generados para la comunidad.

En estas organizaciones sobresale el *principio de mercado auto-regulado*, en donde se genera un intercambio para “ganar” a partir de un sistema creador de precios con base en la oferta y la demanda, por ello, el sector comercial y servicios ha adquirido gran importancia.

Desde esta perspectiva, las más grandes cooperativas del sector agropecuario en el mundo, dejan muchas dudas respecto a su funcionamiento para ser consideradas genuinas organizaciones de la Economía Social, y en mucho menor medida podrían ser enmarcadas dentro de la Economía Solidaria, la cual aspira a una transformación del sistema económico capitalista.

CAPÍTULO IV. EL SECTOR AGROPECUARIO EN MÉXICO Y SU ESTRUCTURA FORMAL EN LA ECONOMÍA SOCIAL

4.1 Introducción

En términos económicos el sector agropecuario se encuentra integrado por cuatro ramas económicas en las que se incluye la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, y justamente en estas ramas se asienta la formulación de política agropecuaria. En este sentido, el Estado establece todo un conjunto de medidas e instrumentos con el objetivo de alcanzar el desarrollo económico sectorial y en última instancia el desarrollo socioeconómico del país. Este sector ha sido considerado una de las piezas primordiales en cualquier economía nacional.

Habría que considerar que los países con una fuerte presencia industrial, las estructuras de las organizaciones agrícolas, su participación en la toma de decisiones y su lucha social se encuentran condicionadas por: a) el nivel de subordinación de la agricultura al sistema económico, b) las particularidades de la estructura social agraria. Durante el proceso de industrialización a la agricultura se le delegarán funciones hacia la transferencia de capitales, emisor de mano de obra barata para la industria en expansión, proveedor de materia alimentos y materias primas, y receptor de los bienes de consumo de los nuevos productos industriales. De este modo en la fase final del desarrollo económico capitalista se llevaría a cabo la total incorporación de la agricultura al sistema agroindustrial y su subordinación en todo el sistema económico. (Rojas, 1998).

La subordinación de la agricultura se expresa fundamentalmente a partir de

- a) La pérdida de la supremacía de la agricultura como actividad productiva;
- b) La dependencia financiera, en la que en lugar de aportar capital, lo recibe.
- c) Integración subordinada en el sistema agroindustrial, sometida a las empresas productoras y distribuidoras de tecnologías agrícolas e insumos para la producción, así como de aquellas que transforman y comercializan la producción agrícola. (*ibíd.*).

La incorporación de la agricultura al desarrollo de capitalismo se ha dado por dos vías principales: 1) la “prusiana o señorial” en donde los grandes latifundios tradicionales adquieren forma de empresa capitalista, y 2) la “vía campesina o farmer” con base en la creación de explotaciones intensiva modernas de tipo familiar. En ambas vías el Estado asume el papel dinamizador durante el proceso de industrialización. En México, ante la incapacidad de autorregulación del sector agrícola, el Estado ha intervenido a través de la política agraria fundamentalmente para asegurar la autosuficiencia alimentaria. (*ibíd.*).

En México el sector agropecuario se ha visto rezagado respecto a los demás sectores económico y por ende subordinado al sistema económico capitalista repercutiendo en gran medida en una baja en la producción y manifestándose a través de la precarización y pérdida del empleo. En éste sentido el gobierno federal ha generado estrategias de política pública dirigidas hacia la creación y formalización del empleo en aras de conseguir el desarrollo económico.

En este marco la Economía Social y Solidaria (ESS) en México surge como un modo de reactivar a la economía desde la visión europea (empresarial) en la que el sector social es sólo un agregado dentro de una economía mixta. En este sentido coincidimos con Días (2011) quien cataloga a la Economía Social en México como

“Adaptativa-Dominante-Oportunista”, la cual muestra una tendencia a la destrucción o el debilitamiento o de la Economía Social y solidaria a nivel estructural, dado que tiene la tendencia a insertarse aún más en el modelo económico neoliberal.

Ante este contexto nos preguntamos: ¿Cuál es la postura formal del sector social de la economía en México y cómo se ha relacionado con el sector agropecuario en el marco de la Economía Social?

Por tanto, el presente capítulo tiene como objetivo: Mostrar la configuración del sector social en México y su relación con el sector agropecuario en el marco de la Economía social, a partir de interpretación bibliográfica especializada e investigación cuantitativa de bases de datos con el fin de obtener elementos que permitan comprender y fortalecer el entendimiento y pertinencia de la Economía Social dentro de las estrategias de política pública para el desarrollo rural.

Al respecto, se encontró que en México la postura adoptada respecto a la Economía Social y Solidaria desde su perspectiva formal, se ha difundido tomando como base el modelo europeo, con una fuerte visión empresarial, lo cual es contraproducente si consideramos que las características económicas, sociales, políticas y culturales de ambas regiones son muy distintas.

En México, las OSSE en el sector agropecuario se han conformado fundamentalmente para adquirir créditos. En este sentido los productores son incitados a formar OSSE pues únicamente de esta forma se pueden ver beneficiados de manera directa. Si bien al Ejido y a las Comunidades Agrarias son la figura representativa más popular del sector social de la economía, las unidades de producción rural han observado una insignificante presencia (1.4%) dentro en la integración de OSSE, mientras que el ejido se ha integrado en mayor medida (34.5%) dado que la integración de los

productores apunta a una mera estrategia asistencialista para los más desprotegidos y productivista para los productores con capacidades de competitividad en el mercado (más modernizados), lo cual advierte una práctica discriminatoria para los grupos más pobres en el sector social de la economía, pues estos no cuentan con incentivos que les permita participar en un verdadero proyecto para el desarrollo de sus comunidades.

Desde esta perspectiva, las organizaciones del sector social de la economía (OSSE), han sido reconocidas como un sector más del sistema económico, dentro de una economía mixta que interactúa con el sector privado (empresarial) y público. De manera reciente, éste último ha asumido el cometido de difundir la Economía Social y Solidaria, sin embargo las políticas públicas no han adoptado de manera fehaciente los fundamentos que dan forma y otorgan sentido a la Economía Social, como una economía centrada en el hombre y no en los medios.

Bajo esta lógica únicamente se está desarrollando una pertenencia organizacional en un esquema de beneficio individual, lo que demerita los esfuerzos del desarrollo y expansión de las actividades de la ESS, y por tanto estas organizaciones estarían lejos de conformar una ética de la *reproducción ampliada de la vida*, bajo *principios de cooperación voluntaria*.

4.2 Metodología

En el presente capítulo se realiza un análisis exploratorio y descriptivo del papel de la economía social en México desde su estructura formal y sus formas de organización en el sector rural a partir de análisis bibliográfico de literatura especializada. Por otro lado, se recurrió a la metodología cuantitativa de información obtenida de la Secretaría de

Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA, 2014) y de la Secretaría del Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) a partir de:

- a) Censo Agrícolas, Ganadero y Forestal VI, VII, y VIII realizado en México en 1991, 2001 y 2007.
- b) Censo Ejidal Agropecuario VIII, XI realizado en México en 2001, 2007.

También se realizó un análisis descriptivo de la información, considerando principalmente los ejidos y comunidades como unidad de análisis. Las variables seleccionadas se relacionan directamente con el tema de “las formas de organización colectiva para la producción”, aunado a información del contexto de unidades de producción rural, ejidos y comunidades que se encuentran organizados en asociaciones para el trabajo de manera formal.

Para el análisis de la información se recurrió al uso de la estadística descriptiva a partir del uso de frecuencias relativas, y al cálculo de Tasas Medias de Crecimiento Anual (TMCA). Para ello se realizó la agrupación de las 31 entidades federativas de México en cuatro regiones, utilizando la clasificación de las “Economías Regionales” propuesta por el Banco de México (2015) de acuerdo a la figura 25.



REGIONES ECONÓMICAS			
I - NORTE	II - CENTRO NORTE	III - CENTRO	IV - SUR
<ol style="list-style-type: none"> 1. Baja California 2. Chihuahua 3. Coahuila 4. Nuevo León 5. Sonora 6. Tamaulipas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aguas Calientes 2. Baja California Sur 3. Colima 4. Durango 5. Jalisco 6. Michoacán 7. Nayarit 8. San Luis Potosí 9. Sinaloa 10. Zacatecas 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Distrito Federal 2. Guanajuato 3. Hidalgo 4. México 5. Morelos 6. Puebla 7. Querétaro 8. Tlaxcala 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Campeche 2. Chiapas 3. Guerrero 4. Oaxaca 5. Quintana Roo 6. Tabasco 7. Veracruz 8. Yucatán

Fuente: Elaboración propia.

Figura 25. Regionalización Económica de México con base en Banxico

4.3 Economía Social en América latina: surgimiento del cooperativismo

El trabajo colectivo en América Latina es ancestral, históricamente se manifestó antes de la colonización europea, en donde los grupos originarios ya trabajaban de manera colectiva y redistributiva en su vida económica reproductiva (el cuadro 24 muestra algunas de las formas de cooperación tradicional que se dejan ver en la actualidad en América Latina). Si bien el trabajo colectivo de estas formas se encuentra fundamentado en la reciprocidad (como la “Guelaguetza”), algunas otras formas mantiene cierto

grado de autoritarismo que no se da bajo una reciprocidad ni solidaridad genuina (el “Tequio”) y por tanto se formularía una reclasificación de lo solidario.

Cuadro 24. Formas tradicionales de cooperación en América Latina

País	Comunidad indígena	Cooperación	
		Ayuda mutua	Servicio comunal
Bolivia	Aymara Quechuas	Mineca	Ayni
Chile	Araucanos Chilotes	Mingaco Minga	Minga
Colombia	Guambianos Paeces	Minga Mano prestada	Minga
Costa Rica	Broucas	Mano Vuelta	Juntas
Ecuador	Quechuas	Raudi Vuelta brazo Cambia mano	
Guatemala	Quichés Quekchíes Kakchiqueles		Tabjic Sac Comnil
México	Mixtecas Zapotecas Tarahumaras	Guetza Mixteca Guelaguetza Caoptecas Mano vuelta	Tequio
Paraguay	Guaraníes	Yopoi	Oñondivepa
Perú	Quechuas Aymaras	Míncca Huasimincca	Mita
Venezuela		Cayapa	

Fuente: Coque (2002).

Si bien históricamente las formas de trabajo colectivo más arraigadas en las diferentes culturas latinoamericanas han sido utilizadas para generar nuevas formas económicas, esto no implica que el sentido de solidaridad y reciprocidad que vivían y viven éstas culturas se canalicen de manera automática al término economía social y solidaria, pues cada una tiene raíces, significados y contextos distintos, lo cual requiere un análisis más profundo. En este sentido algunas no necesariamente contienen un trabajo “solidario” fundamentado de manera formal (legal), lo que ha generado

fundamentalmente en América Latina leyes y estrategias de economía solidaria fuera de la realidad o manipuladas con fines de integración al mercado.

Históricamente estas formas colectivas de trabajo fueron usufructuadas por los conquistadores europeos para generar nuevas formas colectivas de trabajo. De acuerdo con Vélez y Montoya (1990), los jesuitas fundaron las “reducciones”, es decir, misiones que organizaron a los indígenas de manera colectiva aprovechando sus formas colectivas de cooperación. Este sistema combinaba la explotación de las tierras comunales con las individuales, socializando el uso de herramientas y animales, repartiendo de manera equitativa los bienes de consumo, lo cual generó inconformidad en otras órdenes religiosas con nexos con las clases adineradas y la nobleza, lo cual repercutió en la supresión de éstas prácticas por medio de una orden papal en 1773.

En América Latina, la cooperativa es la principal forma institucionalizada bajo la que se muestra la Economía Social del sector agropecuario. Pineda, Pardo y Palacios (1994) refieren que las primeras cooperativas europeas (de tipo religioso) arribaron hacia América en los siglos XVII y XVIII; las primeras cajas de ahorro y crédito en México y Venezuela ya existían durante la primera mitad del siglo XIX. A la vez, Coque (2002) considera que el movimiento cooperativista en América Latina se desarrolló en forma más heterogénea que en Europa, debido fundamentalmente a la diversidad en las vivencias de cada país, en donde se distinguen dos aspectos fundamentales: por un lado, la evolución histórica del continente y, por otro, la diversidad territorial, cultural, política, económica, etc.

El cooperativismo agrícola moderno en América Latina surgió a finales del siglo XIX, manteniendo su origen en los eventos generados en Europa, fundamentalmente en

Inglaterra y Francia debido a los acontecimientos de las primeras cooperativas de consumo y producción.

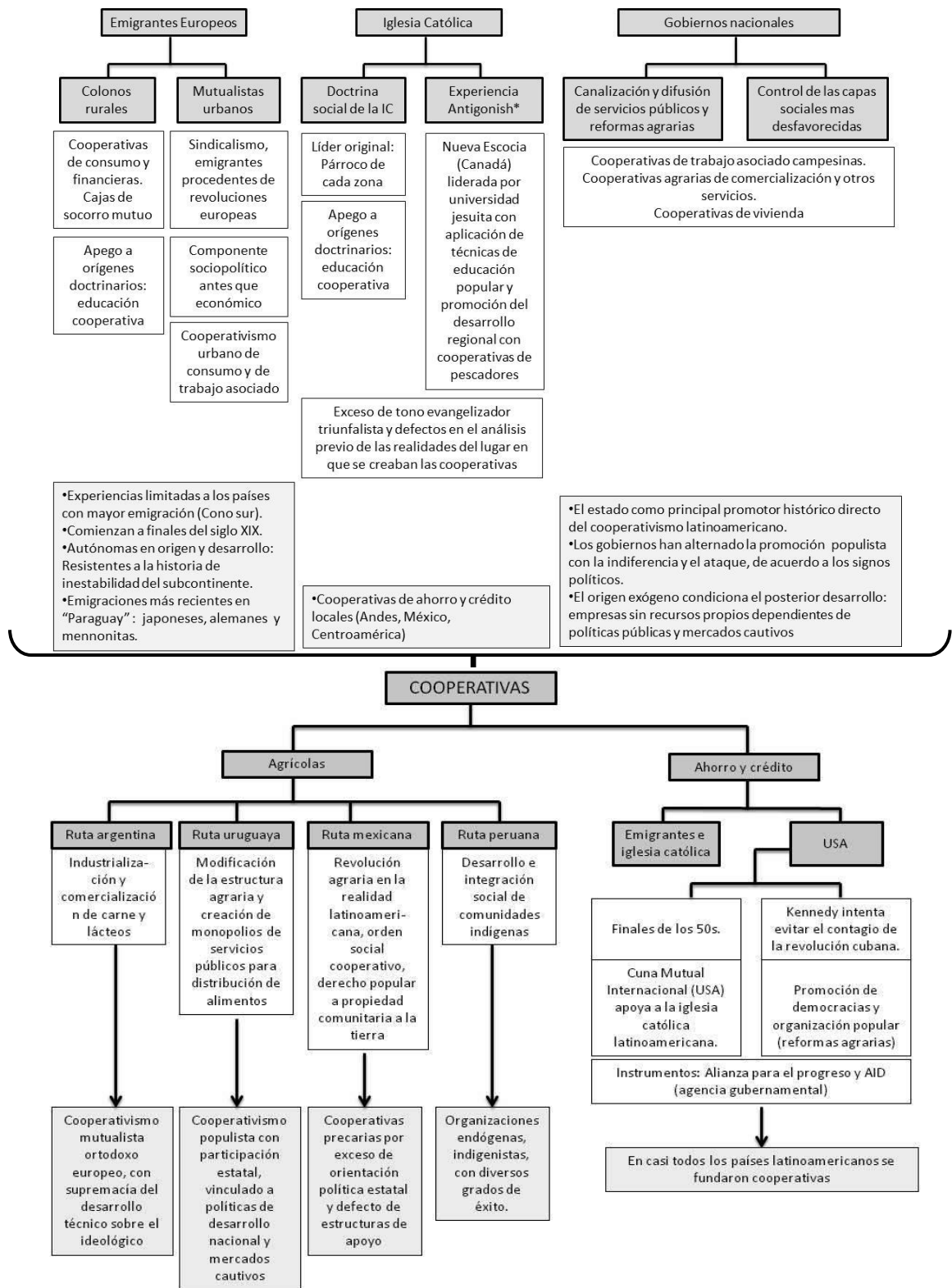
La heterogeneidad cultural, económica, social, política e ideológica de los países latinoamericanos, generaron formas distintas de inserción del movimiento cooperativista europeo al respecto Cracogna (1978) consideró cuatro modos:

1. *Cooperativismo clásico*: con base en la ideología Inglesa “rochdaleanas”, siendo éste el modelo de mayor difusión.
2. *Cooperativismo indigenista*: con base en la identidad de las culturas precolombinas principalmente de la región andina y México.
3. *Cooperativismo revolucionario*: promovido por ideólogos de izquierda y sustentado a partir de la crítica a la tradición “rochdaleana”, el cual argumentaba que el cooperativismo debía funcionar como un instrumento de lucha de clases para cambiar esquemas de poder y dominación.
4. *Cooperativismo anarquista y libertario*: compuesto por pensadores anti estatistas que consideraban que la organización libre y voluntaria representaba un instrumento para atender problemas que para el Estado resulta ineficiente.

Coque (2002) sostiene que la expansión del cooperativismo latinoamericano se observó en gran medida en la década de los cuarenta a partir de la Segunda Guerra Mundial y hasta la década de los sesenta. La expansión se vislumbró bajo dos tendencias: las cooperativas de ahorro y crédito; y las cooperativas agrarias. Estas

últimas se introdujeron inicialmente en Argentina, Uruguay, México y Perú, a la luz de tres fenómenos trascendentales, el primero asociado a las iniciativas de los inmigrantes europeos hacia América Latina; el segundo, las iniciativas de la iglesia católica y su doctrina social; el tercero, se manifestó a través de estrategias de política pública de los gobiernos nacionales (figura 26).

Estados Unidos sostuvo un papel sustancial para la difusión del cooperativismo, a través de estrategias de política pública (de base en las reformas agrarias) encaminadas en algunos países latinoamericanos a través del apoyo del programa de la *Alianza para el Progreso*, con ello se generaron diversas formas cooperativas en las áreas rurales principalmente de explotación comunitaria de la tierra y de servicios. Como resultado, la mayoría de las cooperativas no funcionaron dado que éstas no encontraron un arraigo con las prácticas asumidas en la producción, creación y gestión. En la misma década también se impulsaron iniciativas de parte de la iglesia católica y sindicatos; para que posteriormente intervinieran agencias institucionales como la OCA, FAO, OIT, ACI (*Ibíd.*).



* La experiencia Antigoonish se refiere al movimiento social con fines de desarrollo rural con base en sus propios recursos para mejorar sus condiciones sociales y económicas.
 Fuente: Elaboración propia adaptado de Coque (2002, p:153-154).

Figura 26. Orígenes del cooperativismo agropecuario en Latinoamérica

La visión del Instituto Nacional de Cooperativismo (2014) con sede en Paraguay, ha considerado que el movimiento cooperativo se reveló en América Latina a partir de cuatro importantes eventos históricos económicos, políticos y sociales:

I) El Primer momento se registró a finales del siglo XIX a 1930 con la llegada de *inmigrantes* alemanes, franceses y suizos hacia América Latina, los cuales transferían sus prácticas del movimiento cooperativo de su región de origen.

II) De 1930 a 1960 como consecuencia de la *crisis económica de 1929* y que repercutió en América Latina, lo que generó el fomento del cooperativismo promovido por el Estado, a partir de la orientación del gobierno norteamericano y las uniones de crédito estadounidenses.

III) De 1960 a 1970, se fomentó el *movimiento cooperativista agrario*, a partir de programas dirigidos a la reforma agraria en la mayoría de los países latinoamericanos. Estos programas fueron de tipo secundario dado que no estaban dirigidos a romper la estructura latifundio-minifundio y, por tanto, se promovieron iniciativas dirigidas hacia el impulso de la reforma agraria con sustento en las cooperativas de producción, suministro de insumos y comercialización.

IV) De 1970 a 1980, como consecuencia de la globalización económica y la apertura de las economías nacionales en el mercado mundial, se implementó el *modelo neoliberal* que pretendía impulsar la modernización del Estado y la Sociedad. En este sentido el cooperativismo fue uno de los modelos más afectados fundamentalmente por: a) la debilidad doctrinaria e ideológica, b) fuerte competencia entre las mismas cooperativas

con el fin de conseguir clientes, c) falta de cambios estructurales que permitieran institucionalizar el cooperativismo.

Mogrovejo, Mora, y Vanhuynegem (2012) consideran que el cooperativismo en América Latina ha sido parte del desarrollo histórico de sus economías, actualmente las cooperativas encuentran mayor presencia en algunos países más que en otros, debido principalmente a la existencia de políticas públicas que no se adecúan al sector cooperativo así como leyes poco flexibles.

Las cooperativas de América Latina durante el siglo XX se sustentaron de manera independiente, en algunos países las cooperativas contaban con reglamentaciones en función de las políticas nacionales, en algunos otros países estos eventos no se presentaron lo cual limitó el desarrollo de algunos sectores económicos.

La ACI ha generado estrategias que han logrado:

Incidir de diferentes maneras en las instancias propias de sus respectivos países, para promover y lograr cambios positivos hacia el sector, por ejemplo, la aprobación de la Ley de Cooperativas de Producción en Uruguay, a partir de la elaboración de un plan de incidencias coordinado por la Confederación Uruguaya de Cooperativas (CUDECOOP) en 2004. En El Salvador se creó un programa cooperativo de incidencia (...). En Ecuador, el movimiento cooperativo consiguió incidir para que en el marco de la nueva Constitución Política se incluyera a las cooperativas como medio de organización empresarial participativo (...).

En 2008, la ACI Américas elaboró la ley marco para las cooperativas de América como herramienta o modelo de referencia para brindar orientación sobre los lineamientos fundamentales de la legislación cooperativa de acuerdo a su propia doctrina. (Mogrovejo et al., 2012:53).

La ACI Américas ha sido una de las principales instituciones que han promovido el movimiento cooperativo en América Latina desde el marco de la Política Pública en algunos países, generando una gran influencia para la expansión del movimiento cooperativista desde la visión europea.

De acuerdo con Dülfer (1975) las cooperativas de los países en desarrollo mantienen una relación estrecha entre dos actores fundamentalmente:

- 1) los socios y dirigentes de los movimientos cooperativistas, y
- 2) las autoridades encargadas de la política nacional de desarrollo.

De este modo la finalidad de las cooperativas podrían ser múltiples, por un lado se puede hablar de una micropolítica del desarrollo cooperativista cuando los primeros actores actúan en los diferentes planos con base en los objetivos fijados, lo cual puede influir en las política oficial de desarrollo. Desde esta perspectiva, el cooperativismo (con base en el principio de ayuda mutua) se vislumbra como una “técnica de acción” que reconfigura a la sociedad rural en evolución, y con ello crea nuevos sistemas económicos. Por ello las cooperativas rurales “(...) se han convertido en uno de los factores fundamentales de los programas internacionales y bilaterales de asistencia técnica y de los planes nacionales de desarrollo” (Dülfer, 1975:3).

Ante este contexto se trasciende de una micropolítica hacia una macropolítica del desarrollo cooperativista. Dicha situación puede generar cierto dualismo pues éstas han sido creadas y/o fomentadas por grupos locales, pero también por los programas nacionales de desarrollo con lo cual se pueden generar diversas situaciones en desarrollo económico entre las que se encuentran principalmente:

- a) Aquella en donde las acción cooperativa de los asociados se encuentra en franca coordinación con la política regional y nacional de desarrollo, es decir, cuando los objetivos prácticos de los cooperativistas locales se ven orientados hacia el logro de las metas del desarrollo local.

- b) Aquellas en donde los grupos locales no cuentan con el apoyo de la política nacional de desarrollo, por cuestiones de falta de interés en torno a las posibilidades de las cooperativas o por razones políticas.
- c) El caso opuesto a la anterior, aquellas en las que las autoridades aplican programas de extensión cooperativista sin contar con el interés de la población para realizar actividades de índole cooperativista. (ibid).

En México, El cooperativismo nace en el siglo XIX, bajo una fuerte influencia del socialismo utópico y del cooperativismo europeo, fundamentalmente de España. A lo largo de la historia se pueden identificar seis etapas en su desarrollo:

- 1) Etapa de surgimiento y gestión (1872-1917);
- 2) Etapa de implantación regional y de innovación social y autogestiva (1917-1934);
- 3) Etapa de incorporación al sistema dominante (1934-1940);
- 4) Etapa de subordinación al sistema de partido del Estado (1940-1970);
- 5) Etapa de reorientación neoliberal (1982-1994);
- 6) Etapa en la que se inicia la expedición de la Ley General de Sociedades Cooperativas en (1994). (Rojas Herrera, 2014).

Como se puede observar, el movimiento cooperativista se ha ido quebrantando poco a poco, actualmente son muy pocas las cooperativas que tienen éxito, fundamentalmente porque el modelo bajo los que se conforman son sugeridos por instituciones como el Banco Mundial, la FAO, OIT, o modelos de otros países como España, Brasil, Argentina y que por tanto, no se consideran las particularidades del contexto económico, político, social, y cultural de nuestro país, dado lo cual, los

miembros de éstas terminan declinando de la organización ante diversas problemáticas generadas en el entorno social-colectivo, ante la falta de un modelo cooperativo propio.

Como ya mencionamos el cooperativismo es parte de la Economía Social, pero no es toda la Economía Social y Solidaria (ESS), si bien la incursión del cooperativismo en México es añeja, el reconocimiento de la ESS no lo es tanto, a continuación apuntaremos el enfoque adoptado en la concepción de Economía Social y Solidaria.

4.4 Antecedentes de la Economía Social en México

4.4.1 Economía Mixta en su marco jurídico

Dado que la corriente europea y latinoamericana de la Economía Social se enmarca dentro de una economía mixta, a continuación observaremos el contexto de ésta para el caso de México.

En principio se ha considerado que a nivel mundial la política económica ha sido asentada en la minimización de las facultades del Estado, dado que la intervención de éste genera altos costos y regularmente es deficiente. Sin embargo, para el caso de México, y con el movimiento revolucionario, la intervención del Estado quedó plasmada constitucionalmente (jurídicamente en los llamados derechos económicos y sociales) a la vez de otorgarle la facultad de intervención constituyéndolo como “protector” y “benefactor” de las clases sociales desprotegidas. Este principio funcionó como una estrategia de legitimación de diversos gobiernos posrevolucionarios como lo fue el gobierno de Lázaro Cárdenas quedando suscrito como un gobierno que escuchaba y atendía los reclamos del pueblo, y en la medida que los gobiernos posteriores se alejaban

de este modelo recibieron fuertes críticas. Con el paso del tiempo, la intervención estatal se fue degenerando hasta adquirir una forma paternalista con rasgos demagógicos. (Varela, 2001).

En la década de los setenta, ochenta y noventa se generó un fuerte estancamiento del desarrollo, y se dio paso a la política económica de apertura comercial y privatización, además de reformar varios artículos constitucionales y la incorporación nacional en diversos tratados comerciales. Con las estrategias económicas asumidas durante estos gobiernos se fomentaron políticas que favorecieron el desarrollo del sector privado, dejando al desamparo al sector social de la economía (Varela, 2001).

Ante este contexto se pretendió otorgar importancia al sector social y a partir de ello se reconoce formalmente a la economía mixta en México en la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos en los artículo 25, 26 y 28, con los que a partir de la reforma de 1983 se establece *la aplicación de la economía mixta, el sistema de planeación democrática del desarrollo y las bases para el desarrollo rural* [Sin embargo] *su observancia no puede ser exigida por algún medio legal, se trata simplemente de disposiciones que establecen determinadas obligaciones al Ejecutivo federal* (Varela, 2001:226), quedando asentado en:

- a) El artículo 25 constitucional se le atribuye al Estado la rectoría del desarrollo nacional para planear, conducir, coordinar y orientar la actividad económica nacional, en el cual deben concurrir el sector social, el público y el privado.
- b) El artículo 26 constitucional se definen las características del sistema de planeación del desarrollo nacional a partir de un Plan Nacional de Desarrollo a cargo del Ejecutivo federal.

c) En el artículo 28 constitucional se fundamenta la economía de mercado en México, en donde bajo el principio de prácticas antimonopólicas se pretende fomentar un ambiente de competencia y de libertad de mercado, cabe destacar que dentro de las actividades de los particulares no se consideran prácticas monopólicas las asociaciones de trabajadores, las asociaciones, y las cooperativas. Por otro lado, en este artículo se otorga facultad al Estado para la regulación de precios así como para la concesión y prestación de servicios públicos y explotación uso y aprovechamiento de bienes federales. (Varela, 2001).

Si bien, mucho antes ya se había planteado una economía mixta en la política económica de México, ésta se reconoce en la reforma constitucional del 1983, sin embargo en la práctica, paradójicamente se fomentó la privatización, la apertura comercial, así como la progresiva eliminación del Estado benefactor. En esta economía mixta el sector social constituido fundamentalmente por los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, y empresas que pertenecen mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores, han pasado desapercibidos dentro de la economía nacional, aunado a su escaso crecimiento en las últimas décadas, visualizándose como un sector que poco ha contribuido al desarrollo nacional, siendo el sector privado el que ha mostrado una mayor preparación para competir en el mundo globalizado. En México la planeación estatal de la economía en los tres sectores ha sido diferenciada, en ésta se ha descuidado principalmente al sector social, que si bien se pretenden justificar por la exigencia de la competitividad de los mercados, también es cierto que ha propiciado una gran diferencia económica y social. (*ibíd.*)

4.4.2 Las primeras luces de la Economía Social

Los antecedentes de la Economía Social en México adquirieron especial interés para el Estado-Nación en la década de los 80, a raíz de la crisis económica de 1982, año en que México se adentró hacia una nueva etapa del desarrollo económico; el sismo de 1985 generó experiencias y estrategias que dinamizaron a la sociedad civil. El mismo año se da la crisis de la balanza de pagos y en 1986 una recesión.

Las crisis continuaron mermando la capacidad de generar empleos formales lo que dio lugar al crecimiento del sector informal de la economía, aunado a ello se presentó la desarticulación entre empleos-sindicatos-seguridad social generando un proceso de deterioro de las instituciones que se vinculaban al bienestar social y con ello a las estrategias de política pública aplicadas al abatimiento de la pobreza extrema, el rezago social y la marginación.

Ante este contexto, el Estado mexicano inició su proceso de “modernización económica” (a través de reformas neoliberales de primera generación) en el mandato presidencial de Miguel de la Madrid Hurtado, y su posterior profundización en el gobierno de Salinas de Gortari a través del control de la inflación, la estabilización del sector externo, el saneo de las finanzas públicas, controlando la devaluación del peso frente al dólar, dando el salto de un “Estado propietario” a uno “Estado solidario”. (Ontiveros ,2005).

Como respuesta, en 1988 se promueven estrategias de política pública dirigidas al desarrollo territorial a través del denominado Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL), considerando una mayor participación de las organizaciones sociales y

las autoridades locales con el fin de crear consenso, el cual se fundamentaba en el “trabajo solidario” de base en las comunidades rurales, considerándolo como:

(...) el instrumento por excelencia para renovar una cultura de solidaridad y de participación social. El combate a la pobreza requiere de un elevado espíritu de solidaridad de todos los mexicanos.

Manifestación transparente de esa solidaridad, ha sido históricamente la capacidad que caracteriza a los grupos indígenas y campesinos de realizar trabajo bajo formas de organización en las que prevalece la cooperación y la ayuda mutua para realizar acciones de beneficio común. En el medio urbano, cada vez con mayor frecuencia se distinguen formas de participación solidaria para gestionar soluciones o aliviar las necesidades de colonias populares o de sectores específicos con grandes necesidades. Así el Programa busca sumar a las expresiones de trabajo compartido de los grupos de menos recursos, la solidaridad social de que han dado muestra los mexicanos en los momentos más difíciles (Rojas, 1989:97).

A partir de ello se nace el Programa Nacional de Solidaridad en diciembre de 1988, los grupos políticos de poder en turno consideraron que el “Estado solidario” el cual se distinguía por representar un Estado posrevolucionario en la justicia social en tres dimensiones:

- 1) La promoción de la organización hacia los grupos y comunidades con el fin de convertirse en focos de discusión de sus propios problemas.
- 2) La transmisión hacia estos grupos y que ellos mismos sean responsables de discutir y aprobar el destino que se le otorgará a los recursos.
- 3) La generación de un proceso de retroalimentación en las responsabilidades de la sociedad y el Estado (Juárez, 1993).

Si bien fue el programa emblemático de “política social” del periodo salinista, se creó bajo un cúmulo de buenas y una estrategia de inclusión en la toma de decisiones por parte de la sociedad civil, los resultados no fueron fructíferos. El PRONASOL más allá de representar una estrategia de economía mixta que considera al sector social de la economía, más bien utilizó el término “solidaridad como mera táctica electoral.

De acuerdo con Rojas (1998) el programa fue una clara expresión de corporativismo asistencial, en donde uno de los principales objetivos consistía en reducir los efectos de la desestructuración de los sistemas tradicionales y reencauzar los mecanismos de control corporativo de los más pobres en el sector agropecuario. De este modo creó organizaciones sociales a nivel comunitario sin relación entre ellas y eran dependientes del aparato Estatal, a partir de ello se consolidó una lógica corporativa tradicional que implicaba un reparto económico a cambio de lealtades político electorales.

4.4.3 El largo camino del reconocimiento oficial de la Economía Social y Solidaria en México

En la práctica la Economía Social y Solidaria en el sector agropecuario se enmarca en una gran diversidad de actividades económicas, encontrándose desde formas muy tradicionales hasta aquellas grandes empresas cooperativas que participan en el mercado internacional.

Por tanto, en este apartado consideraremos el reconocimiento de la Economía Social desde el punto de vista formal, para un análisis más preciso, en donde el medio rural ha jugado un papel fundamental para dar forma a dicho reconocimiento.

Jurídicamente se coloca especial atención al Sector Social de la Economía (SSE) en 1983, lo que representaría a la Economía Social en México, que como ya vimos se encuentra plasmado en el artículo 27 constitucional el cual se compone por organismos y empresas de naturaleza distinta a la del sector privado y público.

La primera iniciativa de ley reglamentaria referente al SSE se generó en 1998 (15 años después), sin embargo durante las legislaturas LVII, LVIII y LVIX no se elaboraron los dictámenes, mientras que en la LX no alcanzó a discutirse. Fue hasta el 23 de noviembre de 2011 cuando se aprueba la Ley General de la Economía Social y Solidaria, sin embargo el 19 de diciembre del mismo año fue vetada por el Presidente de la República (Felipe Calderón) bajo protesta de problemas de constitucionalidad y de sistematicidad de la norma jurídica. Después de 29 años tras ser reconocido el SSE constitucionalmente se decreta la primera Ley de Economía Social y Solidaria en México, a la cual se le realizaron algunas reformas para quedar finalmente asentada en El Diario Oficial de la Federación el 7 de junio de 2013. (INAES, 2013a).

La última reforma presentada en la ley se generó el 15 de diciembre de 2015 quedando reglamentada en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el párrafo octavo del artículo 25, en el que se hace referencia al Sector Social de la Economía teniendo como objetivo:

- I. Establecer mecanismos para fomentar el desarrollo, fortalecimiento y visibilidad de la Actividad Económica del Sector Social de la Economía; y
- II. Definir las reglas para la promoción, fomento y fortalecimiento del Sector Social de la Economía, como un sistema eficaz que contribuya al desarrollo social y económico del país, a la generación de fuentes de trabajo digno, al fortalecimiento de la democracia, a la equitativa distribución del ingreso y a la mayor generación de patrimonio social (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2015).

En el artículo 3 de la Ley de Economía Social y Solidaria considera que el sector social de la economía implica:

Un sistema socioeconómico creado por organismos de propiedad social, basados en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano, conformados y administrados en forma asociativa, para satisfacer las necesidades de sus integrantes y comunidades donde se desarrollan, en concordancia con los términos que establece la presente Ley (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2015:2).

De acuerdo a la ley las formas que se pueden considerar organismos del sector social de la economía son: a) Ejidos; b) comunidades; c) Organizaciones de trabajadores; d) Sociedades Cooperativas; e) Empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores; f) En general, todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes socialmente necesarios.

Actualmente no existe información estadística fehaciente respecto al número y forma de operación de esos OSSE, sin embargo la Secretaría de Economía (2015) ha estimado para 2014 la presencia de 60,943 organismos, cifra que se proyecta en 62,500 para 2018.

Actualmente el Instituto Nacional de Economía Social (INAES), es el órgano máximo de la Administración Pública en México encargado de atender y fomentar el desarrollo del sector social de la economía. El INAES tiene su raíz en el Programa y el Fondo de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES) decretado en 1991 administrado a través de la Coordinación General del Programa Nacional de Apoyo para Empresas de Solidaridad.

En el año 2001 la coordinación del FONAES se transfirió a la Secretaría de Economía, y en 2002 se le asignó la responsabilidad de elaborar el Programa: Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad. En 2013 la Coordinación General del FONAES se transforma en el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES) el

cual tienen como objetivo “*fortalecer y consolidar al Sector como uno de los pilares de desarrollo económico y social del país, a través de la participación, capacitación, investigación, difusión y apoyo a proyectos productivos del Sector*”. (Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 2015:6).

EL INAES ha colocado especial atención a los OSSE dentro del marco del Sector Agropecuario, el cual ha representa un punto clave en la estrategia de política pública para el desarrollo de la Economía Social y Solidaria. En el cuadro 25 se realizó una clasificación de los OSSE con base a las principales formas de organización en el sector agropecuario, en el los ejidos y comunidades son el elemento clave.

Cuadro 25. Organismos del Sector Social de la Economía y su importancia en el sector agropecuario

NIVEL	FIGURA JURÍDICA	OBJETO	INTEGRANTES
P R I M E R O	Ejidos	Asociación de productores constituida al interior del ejido o comunidad agraria y orientada a mejorar las condiciones de producción, la compra de insumos, comercialización o disponibilidad de servicios para beneficio de sus integrantes.	Se compone de Ejidatarios (hombres y mujeres titulares de derechos ejidales) y/o Comuneros (titulares de derechos en una comunidad agraria legalmente reconocida). No se especifica número mínimo ni máximo de integrantes.
	Comunidades		
	Sociedades de Producción Rural	Coordinación de actividades productivas, de transformación, comercialización, asistencia mutua u otras no prohibidas por la ley	Dos o más ejidatarios, comuneros, pequeños propietarios, colonos, terceros inversionistas o la combinación de éstos.
	Sociedades Mercantiles	Para las sociedades mercantiles rurales el objeto social será preponderantemente la producción, transformación o comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, con la finalidad de combinar sus recursos y esfuerzos para la realización de un fin común, de carácter preponderantemente económico. Estas sociedades deberán contar con al menos el 51% de participación del capital social de OSSE.	Personas morales constituidas legalmente
	Sociedades de Solidaridad Social	La explotación racional de los recursos naturales, la producción, industrialización y comercialización de bienes y servicios. La creación de fuentes de trabajo y las prácticas que tiendan a la conservación y mejoramiento de la ecología. Constituidas con un patrimonio de carácter colectivo, y cuyos, en el que destinan una parte del producto de su trabajo a un fondo de solidarias social	Personas físicas de nacionalidad mexicana (mínimo 15) en especial ejidatarios, comuneros, campesinos sin tierra que podrán realizar actividades mercantiles
	Sociedades Cooperativas de: a) Productores. b) consumidores. c) ahorro y prést.	Satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios	Mínimo 5 Personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzos propios y ayuda mutua.
	Asociación Civil	Combinación de recursos o esfuerzos para la realización de un fin común. Sin ser de carácter preponderantemente económico.	Mínimo dos socios. Personas físicas o morales
	Sociedades Financieras Comunitarias	Organización de base en el ahorro local para la reinversión en créditos productivos	Dos o más ejidatarios, y/o comuneros u otro organismo del sector social de la economía señalado en el catálogo INAES
	Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas	N/D	Dos o más ejidatarios, y/o comuneros u otro organismo del sector social de la economía señalado en el catálogo INAES
	Fondos de Aseguramiento Agropecuario y Rural	N/D	N/D

S E G U N D O	Uniones de Ejidos ó Comunidades	Coordinación de actividades productivas, de transformación, comercialización, asistencia mutua u otras no prohibidas por la ley.	Dos o más Ejidos o comunidades. El ejido o comunidad puede pertenecer a más de una Unión de Ejidos.
	Uniones de Sociedades de Producción Rural	Producción, transformación, coordinación de servicios y comercialización.	Dos o más Sociedades de Producción Rural
	Asociaciones Rurales de Interés Colectivo	Integración de Recursos humanos, naturales, técnicos y financieros para el establecimiento de industrias, aprovechamiento, sistemas de comercialización y cualquier otra actividad.	Dos o más ejidos, Comunidades, uniones de ejidos, sociedades de producción rural.
	Uniones de Crédito	Facilitar el uso del crédito, otorgar garantías y avales a sus socios; operaciones de descuento; servicios de caja, tesorería y fiduciarios con títulos de crédito; administrar obras o empresas de éstos.	Mínimo 10 ejidatarios, y/o comuneros u otro organismo del sector social de la economía señalado en el catálogo de OSSE
	Federaciones de sociedades cooperativas	Coordinación y vigilancia de las sociedades cooperativas, aprovechamiento común de bienes y servicios, representación y defensa de intereses cooperativos	Dos o más sociedades cooperativas
TERCERO	Confederación de Sociedades cooperativas	Formular planes económicos cooperativos, coordinación y vigilancia de las sociedades, aprovechamiento común de los bienes y servicios, defensa de intereses cooperativos, comercialización y contribución a la consolidación del movimiento cooperativo nacional	Dos o más federaciones o Uniones de cuando menos 10 integrantes cada una
	Otras formas de organización	Incluye formas de organización no comprendidas en las anteriormente citadas. En general, se trata de organizaciones locales estrechamente asociadas a grupos de población campesina marcadamente tradicionales.	N/D

Fuente: Elaboración propia con base en Instituto Nacional de Economía Social (2015); Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura-FIRA (2012). Procuraduría Agraria (2008); Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (2007).

4.5 El Sector Agropecuario en México y sus organizaciones en el sector social de la Economía (OSSE)

4.5.1 Los Ejidos y Comunidades Agrarias como OSSE y su proceso de integración al mercado capitalista

Dada la importancia que representa el Ejido y las Comunidades Agrarias al considerarse los principales sujetos que realizan actividades en el marco de la Economía Social, a continuación revisaremos como surgieron éstos y cuál ha sido su papel en la Economía Nacional, lo que refleja uno de los antecedentes principales de la Economía Social y Solidaria en México.

En principio habrá que considerar que en México existe solidaridad estructural en las comunidades rurales, dicha solidaridad no es homogénea en todo el territorio nacional. En principio, por los procesos de colonización bajo las que fueron sometidas las comunidades indígenas que mantenían su estructuración comunitaria, de tal modo que en el centro y sur del país constituían toda una forma de existencia social; mientras que, en el norte existen rasgos de las comunidades norteamericanas en donde los individuos concurre en un espacio abierto, y a partir de ello se se fueron configurando nuevas formas de existencia social, una de estas formas es el Ejido y la comunidad indígena. (Esteva,1980).

El Ejido en su origen, es producto de la reforma agraria, éste guarda relación con las formas comunales de propiedad de algunos pueblos mesoamericanos, como el caso del *Calpulli* en los aztecas y que es comparable con los ejidos actuales. En estos los campesinos aztecas disponían del *Chinalcalli* o *Calpulli*, que contemplaban las tierras

en donde vivían los grupos campesinos aztecas y sus familias y que trabajaban en forma independiente, estas tierras eran comunales, pero eran administradas por un consejo de ancianos. Además de estos predios se encontraban los *Altepetlalli* los cuales se trabajaban en forma común y cuyo producto era destinado al pago de impuestos y tributo (Morett, 2003).

En México los pueblos prehispánicos mantenían *relaciones sociales y económicas sustentadas en la reciprocidad y ayuda mutua*, en donde las comunidades se beneficiaban colectivamente, las cuales sería sometido y adecuado al sistema español.

Con la conquista las comunidades indígenas fueron despojadas de sus tierras, mientras que las formas comunales de propiedad se vieron protegidas por la corona al adaptarlas al sistema español de tenencia de la tierra, lo que también permitía la extracción de tributos, de este modo, el ejido fue instituido el 26 de mayo de 1567 (Morett, 2003).

En otro momento histórico de México, los Ejidos se vieron influenciado por la ideología socialista de algunos países, las relaciones de estos mantenían su base en sus relaciones de *reciprocidad y redistribución* y, aún y cuando el nuevo sistema de tenencia de la tierra se creó con el fin de intensificar el modelo de mercado capitalista, dicha forma de tenencia estaba asociada a la cosmovisión mexicana y a su sistema de organización familiar (Robichaux, 2002).

En el México moderno, la distribución de la tierra para la conformación de Ejidos y Comunidades Agrarias, se ha dado en dos periodos distintos a partir de la Reforma Agraria: la primera se origina en 1934 en este primer periodo el reparto de la tierra únicamente representó un periodo restitutivo, y que fue la antesala de la verdadera

reforma agraria, el cual se consideraría como el segundo periodo (1934-1940) con el presidente Lázaro Cárdenas, en el que sí se modificaría la estructura (Morett, 2003).

Cabe destacar que durante los últimos meses del presidente Cárdenas, se realizaron reformas al Código Agrario con el objetivo de adecuar el ejido al capitalismo. De este modo la forma ejidal y la pequeña propiedad podrían complementarse (De la Peña y Morales, 1989).

En los años 60 y hasta mediados de los 80, la función del reparto agrario ya no consigue su función la cual era principalmente productiva, y por tanto se asume que el Ejido debe asumir como objetivo principal, atenuar los efectos negativos generados en la fuerza de trabajo de origen rural como efecto de la industrialización (Morett, 2001, 2003). A partir de ello con la reforma agraria de 1992 se admite la privatización de la tierra y desaparece la injerencia del Estado en las comunidades, por otro lado, el acceso a la tierra y los proyectos de gobierno dirigidos al desarrollo rural mostraron clientelismo político, nepotismo y advirtieron una concentración de la tierra por parte de las multinacionales (Cárcar, 2013).

Desde el punto de vista económico, el ejidatario es un pequeño productor mercantil que produce a pequeña escala, con parcela de propiedad privada limitada e inmerso en los mecanismos del mercado capitalista (Morett Sánchez, 2003).

Por otro lado el poder público ha generado programas de “reforma agraria integral” ajustados a las recomendaciones de organismos financieros internacionales, en donde los “ejidos colectivos” representaron un obstáculo al agronegocio, ante esta situación el Estado enfrentó el problema a través de la promoción y control de las organizaciones colectivas (Esteva, 1980).

Actualmente se han afianzado aún más las políticas económicas de corte capitalista neoliberal en México, las cuales guardan relación con la forma de organización de las unidades de producción rural y los ejidos. Mientras que, los principios cooperativistas han adquirido especial interés para la planeación de estrategias de política pública dirigidas al sector rural a través de la integración colectiva de los productores rurales, sin embargo estos no han generado resultados favorables.

Por tanto las grandes transformaciones económicas a nivel global y la promoción de un sector agropecuario modernizado, han generado desorientación en el los productores, desde esta perspectiva el campesino mexicano ha asumido diversas estrategias de organización y acción colectiva que vinculan sus intereses, algunas se han observado como alternativas económicas reales, mientras que otras han asumido las directrices que les dicten desde fuera.

Desde esta perspectiva resultaría impreciso asumir al Ejido como principal figura de la Economía Social dada su apremiante inclusión al mercado capitalista, en donde no tenemos certeza de en qué medida siguen configurando sus relaciones económicas de manera recíproca y de ayuda mutua, lo cual dificulta aún más su delimitación en la Economía Social.

4.5.2 El Contexto de los Productores del Sector Agropecuario en México y su integración en Organizaciones del Sector Social de la Economía

De acuerdo con la información del último Censo Agropecuario y Forestal realizado por el Instituto Nacional de Geografía en 2007, existía un total de 5,548,845 Unidades de Producción Rural (UPR), distribuidas en 112, 349,110 Ha. De éstas, el 73.3% registraba actividades agropecuarias o forestales.

La región sur del país es la que cuenta con el mayor número de UPR (42%) con actividad agropecuaria y forestal, mientras que la región Norte es cuenta con el mayor número de superficie en esta actividad (47%).

Al considerar el Censo Agropecuario y Forestal realizado en 1991 se observa que no hubo cambios fuertes en cuanto al número de UPRs y la superficie, aunque sí existió un incremento en las UPRs que realizaban actividades diferentes a la agricultura, la ganadería y el aprovechamiento forestal, entre las que se encuentran la acuicultura, extracción de materiales y minerales, artesanía, industria, turismo, etc. De este modo las actividades no agropecuarias registraron una aceleración del 5.6% en con un crecimiento en su superficie utilizada del 5.8% al año, siendo la región Norte y Sur las que registraron el mayor crecimiento. Por ende, se registró un leve descenso en torno a las actividades consideradas en el ramo agropecuario fundamentalmente en la región Norte y Centro-Norte (cuadro 26).

Cuadro 26. Evolución de las Unidades de Producción Rural en México (TCMA 1991-2007)

Región	Unidades de producción	Superficie Total (Ha)	Con actividad Agropecuaria o Forestal		Sin Actividad Agropecuaria o Forestal	
			Total	Superficie (Ha)	Total	Superficie (Ha)
Nacional	1.4	0.2	0.4	-1.7	5.6	5.8
Norte	0.3	0.2	-1.5	-1.9	6.6	7.2
Centro-Norte	1.0	-0.1	-0.1	-2.0	5.5	4.1
Centro	1.6	0.7	0.6	-0.8	5.1	4.7
Sur	1.6	0.4	0.8	-1.1	6.2	5.5

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. Censo Agropecuario, Ganadero y Forestal (VII-1991 y VIII-2007).

Respecto a la tenencia de la tierra en México se considera que en 2007 existía una superficie en el sector agropecuario y forestal de 112,349,110 Ha, siendo la región Norte la que comprendía la mayor superficie (47.8%), mientras que la de menor extensión se encontraba en la región centro (7.4%). La mayor cantidad de tierra se encuentra en propiedad privada seguida de la ejidal. A nivel regional, la propiedad del tipo privado persiste en la región Norte (72.4%), mientras que la Ejidal en la Sur (46.1%) (cuadro24).

Cuadro 27. Superficie de las UPR según tipo de propiedad de la tierra por región (2007)

Región	Superficie (Ha)	Frecuencia Relativa (%)					
		Ejidal	Comunal	Privada	Colonia	Pública	Nacional
Nacional	112,349,110	32.9	3.4	62.0	1.2	0.4	100
Norte	53,753,861	24.4	1.2	72.4	1.8	0.3	47.8
Norte-Centro	27,208,745	35.7	4.0	59.1	0.5	0.6	24.2
Centro	8,304,597	43.0	4.2	52.3	0.1	0.4	7.4
Sur	23,081,906	46.1	7.4	44.7	1.3	0.5	20.5

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. VIII Censo Agropecuario, Ganadero y Forestal 2007.

De acuerdo con el FIRA (2012) las unidades de producción en México son minifundistas dado que el 97% de los propietarios de las parcelas son pequeños productores que cuentan con menos de 7 Ha. de superficie cultivable, además de ello se ha considerado que el 44% de los ingresos de las UPR provienen de actividades no agropecuarias.

Cabe destacar que los sistemas de producción en México pueden adquirir formas extremas, pues por un lado se pueden encontrar unidades de producción de auto-subsistencia en coexistencia con productores propietarios de grandes extensiones parceladas con infraestructura y tecnología de punta.

En México, el productor ha conformado o se ha integrado organizaciones, con el objetivo de utilizar en común insumos, servicios, crédito para el proceso productivo, o concertar actividades comerciales principalmente, de este modo se abre un camino de esperanza que le permita sobrevivir en el libre mercado.

Por tanto la necesidad agrupación, existe Esta necesidad de agruparse para poder acceder a apoyos o servicios que difícilmente podrían obtener de manera individual, por tanto, la intención (individual) de encontrar la forma de aminorar costos de producción y operación genera la integración de grupos con las mismas necesidades en la búsqueda de un beneficio común.

Una organización se entiende como aquellas:

“Instancias o arenas en las cuales los individuos se relacionan y organizan en grupos para emprender acciones colectivas, y desenvolverse como “actores colectivos”; por supuesto, de acuerdo a las reglas contenidas en las instituciones existentes. (...) En la medida en que las organizaciones están regidas por instituciones, que las organizaciones se encargan de diseñar, aplicar y vigilar, puede afirmarse, que las organizaciones son instituciones en el sentido de que están regidas por reglas. (Del Real, 2013:321-322).

Desde esta perspectiva podríamos hablar de dos tipos de instituciones de acuerdo a su formalización en la ley, por un lado encontramos las “Formales” (son de dominio público) son reglas escritas en leyes y reglamentos y que son construidos por los individuos para enfrentar problemas específicos de coordinación económica, social y política, siendo su aplicación y cumplimiento obligatorio y regulado por un poder para hacerlas cumplir. Por otro lado encontramos las “informales” (de la esfera privada), las cuales implican reglas no escritas acumuladas a lo largo del tiempo quedando registradas en los usos y costumbres, éstas se construyen a partir de la evolución de códigos y conductas de las sociedades y no es necesario un poder para hacerlas cumplir (Ayala, 1996).

Por su origen, las instituciones pueden ser sociales y estatales, las primeras son de creación y cumplimiento voluntario de los individuos y su cumplimiento es responsabilidad de cada uno. En las instituciones estatales se origina a través de un “tercer partido” y se imponen a los individuos o a la comunidad, siendo el Estado quien vigila su cumplimiento el cual se encuentra asentado en la ley estando centralizado el poder en autoridades públicas. La realidad consigna una combinación de ambos tipos de instituciones, sin embargo las instituciones estatales son decisivas principalmente por su carácter obligatorio y compulsivo (*ibíd.*).

Por tanto, la creación de instituciones económicas representan un constructo social fundamental para generar cambios de consciencia y, en este caso, formas económicas más evolucionadas para potenciar una Economía Social desde el ámbito formal e informal, bajo medidas que no distorsionen los objetivos centrales de la organización.

Recordemos que después de la segunda guerra mundial se desarrollaron programas como el de Alianza para el Progreso encabezado por Estados Unidos con el fin de expandir el cooperativismo en América Latina a través de un “productor colectivizado”, y bajo esta perspectiva difícilmente estaríamos hablando de una Economía Social genuina.

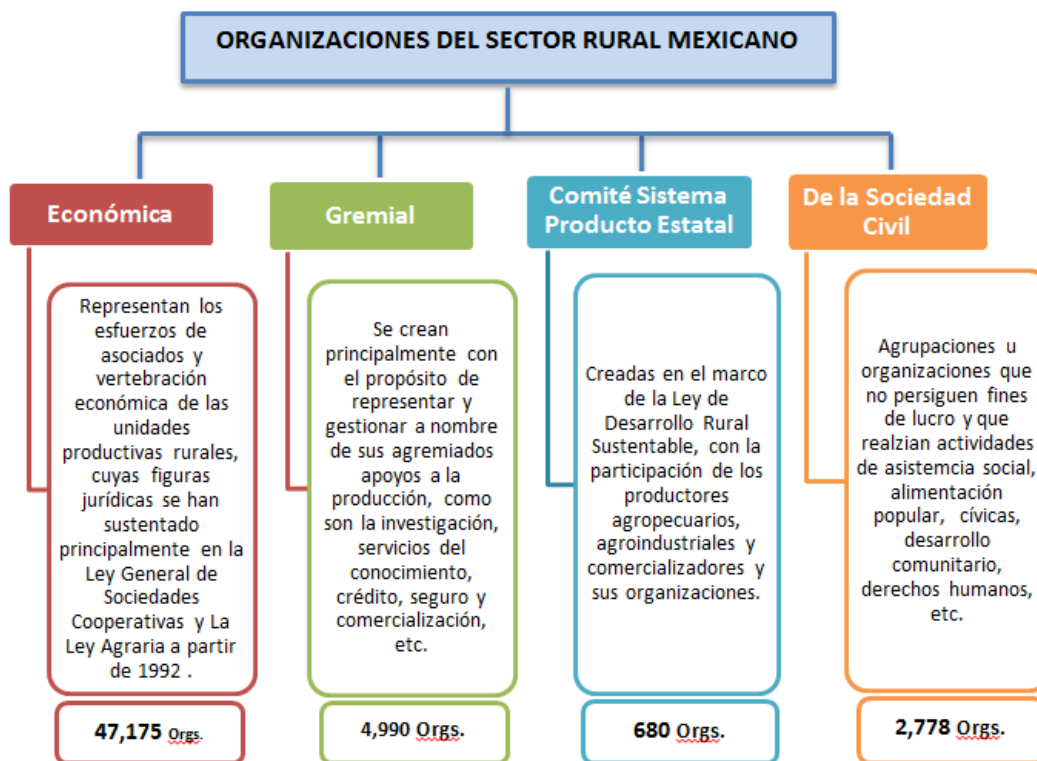
Desde esta perspectiva cabe distinguir la visión de Nuevo Institucionalismo Económico, en donde Ayala (1996) argumenta que en las instituciones económicas se presentan estructuras de incentivos o desincentivo, los cuales pueden estimular o inhibir el intercambio humano ya sea político, social o económicos. Estos no surgen de manera espontánea de la dotación de los factores económicos y del mercado, sino que, la conformación de instituciones bien diseñadas son capaces de emitir incentivos mucho más poderosos que los del mercado, bajo el supuesto de que, el objetivo de los individuos bajo contextos institucionales es “ganar el jugo” maximizando su beneficio individual, pero también los beneficios colectivos, para ello, conforman instituciones con el fin de ampliar su frontera de producción y de sus beneficios, en donde cabe precisar que:

Existe una contradicción entre las elecciones individuales, que reflejan los intereses egoístas y maximizadores de los beneficios, y las elecciones públicas, maximizadoras del bienestar social, que reflejan las necesidades colectivas. Estas elecciones ocurren en un contexto definido por una suerte de *ética colectiva* que resume los órdenes valorativos que las diferentes sociedades han elegido como socialmente deseables, por ejemplo, el bienestar y la justicia social, la equidad, el pleno empleo, etcétera [mientras que] La ética colectiva queda consagrada en el orden jurídico-constitucional (Ayala, 1996:324).

Desde esta perspectiva en México, el Estado estaría apostando por la creación de instituciones económicas a partir de la creación de OSSE, las cuales son incentivadas estratégicamente para maximizar su beneficio individual, sin embargo, se ha observado

que éstas no evolucionan en el tiempo, al no afianzar el sentido recíproco y solidario, y que al dejar de ejercer el beneficio individual dejan de existir.

En este sentido cabe destacar la información aportada por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA, 2014), que como resultado de su estudio sobre el desarrollo institucional de las organizaciones en México clasificó las organizaciones rurales de México con base a las actividades productivas desarrolladas bajo cuatro formas estructurales principales: Económica, Gremial, Comité Sistema Producto Estatal (CSP), Organizaciones de la Sociedad Civil, quienes en suma arrojaron un total de 56,700 entidades (figura 27). En éstas, las organizaciones de tipo económicas sobresalen en gran medida al representar el 83.2% del total de las organizaciones rurales en México, este tipo de organizaciones contempla primordialmente unidades económicas productivas que realizan principalmente actividades agrícolas (41.20%), seguidas por las de ganadería (17.9%), acuacultura y pesca (6.50%), transformación de productos (6.10%) y silvicultura (6.10%).



Fuente: Elaboración propia con base en (SAGARPA, 2014).

Figura 27. Tipo de organizaciones en el sector rural mexicano de acuerdo a la SAGARPA

Si se considera la definición de Economía Social enunciada por el INAES y, en la Ley General de Desarrollo Rural Sustentable, los cuatro tipos de organización aplicarían para ser consideradas como organizaciones del sector social de la Economía dado que:

- a) Se ha considerado que la organización Económica se sustenta fundamentalmente en la Ley General de Sociedades Cooperativas así como en la Ley Agraria. Por un lado la figura jurídica de cooperativa es una principales forma que adquieren las organizaciones en la Economía Social, y por otro en la ley agraria contempla la constitución de cualquier tipo de actividades de sociedad rural, civil, o

mercantil (Art. 50). En este sentido, y de acuerdo a los criterios del INAES, aquí se encuentra el Ejido (Art. 9) contemplado como la figura principal de la Economía Social del Sector Agropecuario en México, aunado a la Unión de Ejidos (Art. 108), Asociaciones Rurales (Art. 110), Sociedad de Producción Rural, (Art. 111), Unión de Sociedades de Producción Rural (Art. 113).

- b) La organización gremial representa una de las principales forma de inclusión hacia la organización colectiva dado que el objetivo de éstas es el acceso hacia bienes o servicios para la producción.
- c) El Comité Sistema Producto Estatal al integrar a los diferentes actores de la cadena productiva se interrelacionan colectivamente con el fin de mejorar las actividades productivas y de comercialización de un producto específico. Este tipo de organización se creó en el marco de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable y como ya se planteó anteriormente, la ley se encuadra en los principios de solidaridad y colectividad.
- d) En Las Organizaciones de la Sociedad Civil al realizar actividades sin fines de lucro para el beneficio de la población en general, se considera lo que se ha llamado el “Tercer Sector” y que se ha considerado uno de los sinónimos a los que se ha concurrido en las últimas décadas como una forma de Economía Social de no mercado en la visión europea.

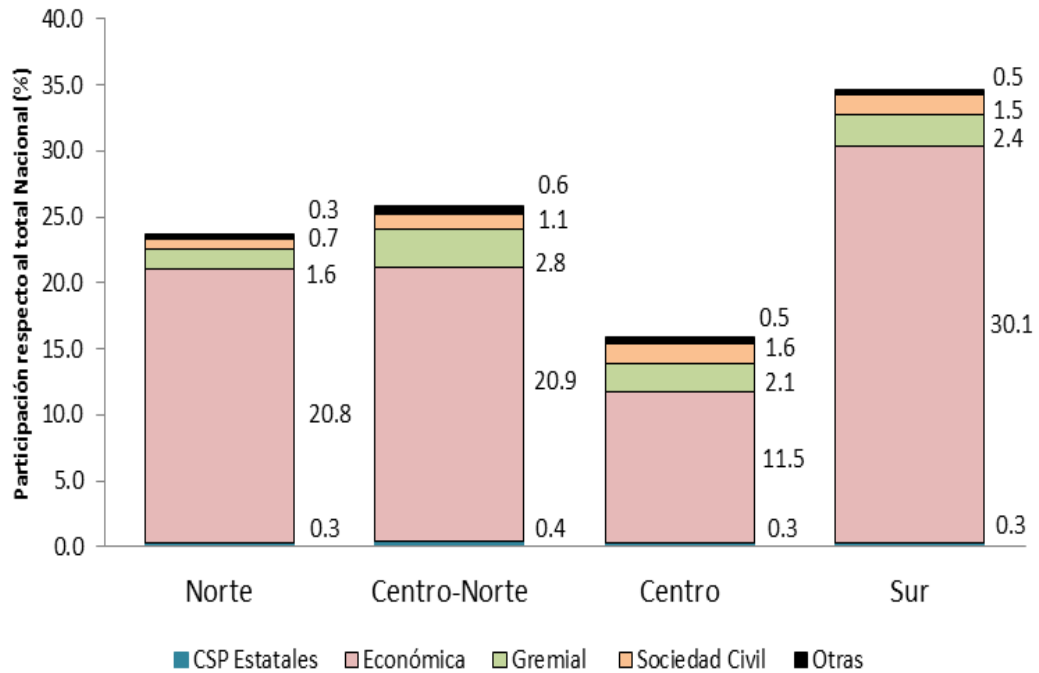
Bajo esta lógica, podría parecer que existe una significativa atención en torno a la Economía Social en el sector agropecuario, lo que nos conlleva a reflexionar respecto a la ambigüedad de la ley General de Economía Social en donde no se ha logrado

diferenciar a las empresas (sobre todo las Micro, Pequeña y Mediana Empresa) convencionales de las del sector social, es decir los principios que de dan forma a las entidades de la Economía Social y Solidaria no se percibe de manera clara, pues el factor preponderante que las diferencia toma la base en el marco jurídico.

En el sector agropecuario en México las organizaciones del tipo económicas son las que mantienen por excelencia la mayor participación principalmente en la región sur (30.1%) del país (figura 28), siendo esta región la que tiene la mayor presencia de los cuatro tipos de organizaciones.

En el sector agropecuario las organizaciones económicas son aquellas que: *“centran su actividad en la esfera de la agricultura, estando reguladas por las leyes específicas (...) que les determinan pudiendo adoptar distintas figuras asociativas (...) legalmente pueden funcionar como sujetos del desarrollo rural, siendo destinatarios naturales de las políticas públicas de fomento agropecuario”* (Rojas Herrera, 1998:197).

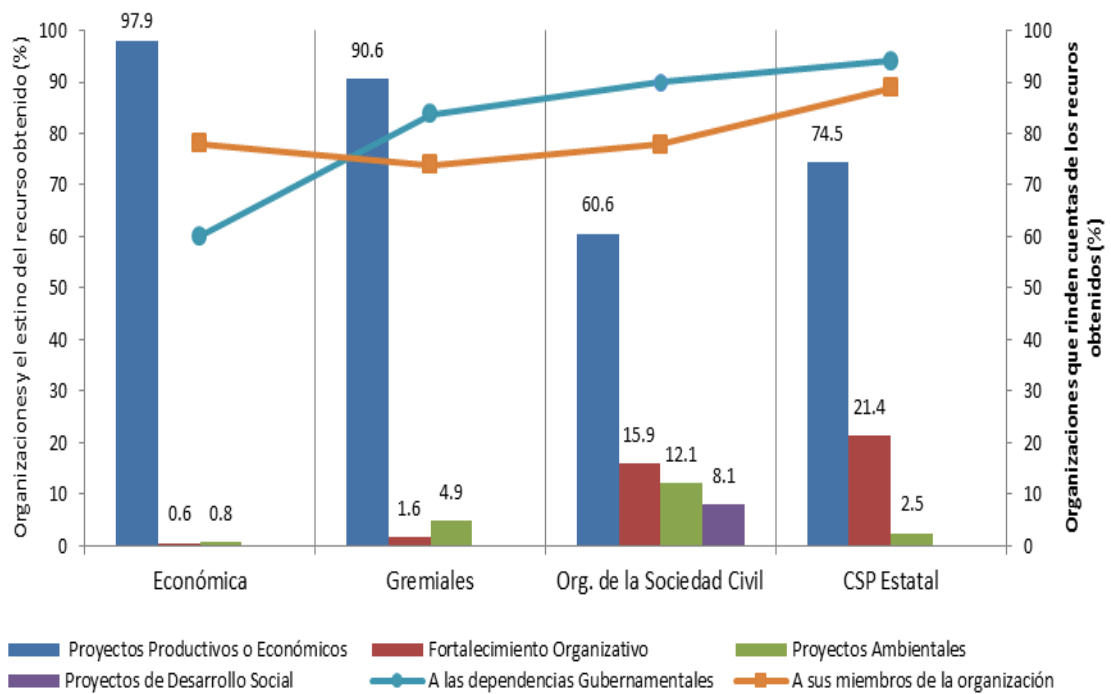
Desde esta perspectiva la autogestión en las organizaciones agrícolas es muy limitada, dado que tendrá que encauzar sus objetivos de producción de acuerdo a las exigencias marcadas por el Estado, el cual será dirigido de acuerdo a los objetivos de la política económica asumida. Esto contraviene en cierta medida con los principios de economía Social, pues no le otorga a las OSSE la holgura para desarrollar actividades económicas con democracia económica y organizativa.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SAGARPA (2010).

Figura 28. Variación relativa de las formas de organización productiva por región

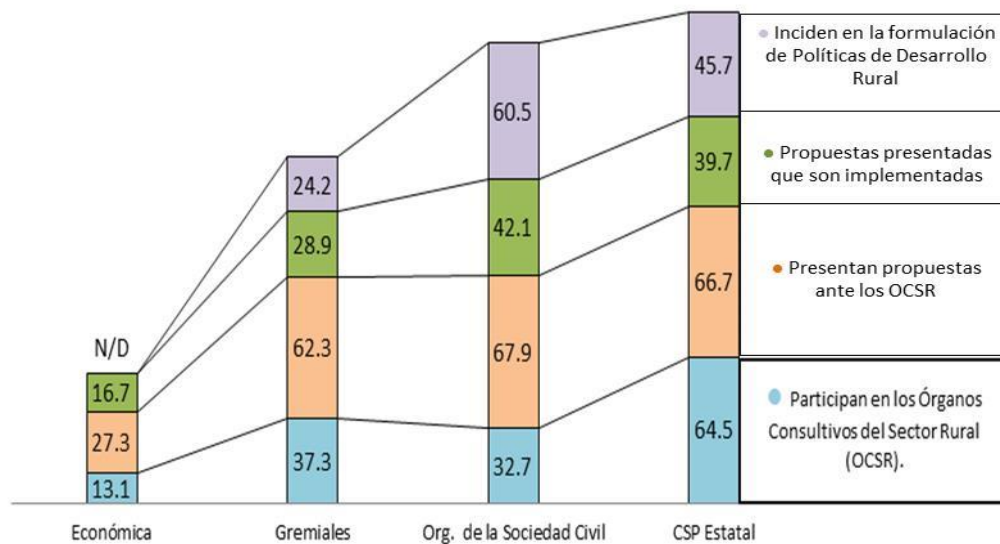
Como ya lo veníamos mencionando la estrategia de política pública se ha caracterizado por otorgarle un fuerte impulso a la producción, en este sentido la figura 29 muestra que los cuatro tipos de organizaciones han dirigido los apoyos a dicho rubro. Cabe destacar que las organizaciones civiles y el CSP ha utilizado los recursos para el beneficio de la organización o sus comunidades como son el fortalecimiento organizativo y el desarrollo de proyectos ambientales. En tanto la rendición de cuentas de los recursos obtenidos, las entidades de tipo económico lo hacen principalmente ante los miembros de su propia organización, mientras que las organizaciones gremiales, las de la sociedad civil y el CPS lo hacen a las dependencias gubernamentales, percibiéndose un mayor control de los recursos en éstas.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SAGARPA (2010).

Figura 29. Destino de los apoyos recibidos por las organizaciones del sector rural (2010).

Las organizaciones económicas aún y cuando representan una muy importante participación y reciben mayor apoyo económico, son las que menos participan en la formulación de Políticas Públicas para el Desarrollo Rural, fundamentalmente por que la participación en los organos consultivos es muy baja (31.1%). Caso contrario del CSP y las Organizaciones del Sector Civil que registran una importante participación y que a la vez se encuentra mejor articuladas al aparato Estatal (figura 30).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de SAGARPA (2010).

Figura 30. Las organizaciones y su participación (%) en la formulación de Políticas Públicas para el Desarrollo Rural.

Cabe resaltar que en su estudio la SAGARPA (2014) encontró que aún y cuando los cuatro tipos de organizaciones se encontraban legalmente constituidas, un 42.3% de éstas no estaban operando en 2010; para el caso de las organizaciones económicas el porcentaje se elevaba al 48.1%. Estas organizaciones dejaron de operar después de 5.7 años (en promedio) de su constitución contemplándose como una de las razones de disgregación, falta de recursos económicos para la operación (39.6%), conflictos o desacuerdos internos (17.1%), y la baja en la rentabilidad de la producción (11.2%). Por otro lado constataron que de las organizaciones que sí se encontraban operando, un alto porcentaje correspondía a organizaciones rurales simuladas. Estas habían sido constituidas con el fin de acceder a recursos en grupo, aunado a ello se observó miembros no identificados como tales dado que firmaban un acta pero no participan en

la organización y de este modo la formación de organizaciones únicamente se convierte en un requisito administrativo, es decir un incentivo distorsionante que presiona la formación de organizaciones rurales.

De este modo los productores rurales perciben la organización colectiva como un instrumento para obtener apoyos gubernamentales, lo cual desacredita el potencial que tienen estas formas de organización para mejorar sus condiciones sociales y económicas.

El mayor peligro es crear en el inconsciente de estos colectivos que existe una relación organización-subsidio, cuando en el fondo se debería fomentar la reflexión respecto a una forma distinta de trabajar, producir y relacionarse socialmente en donde la primicia para organizarse se sostenga en la no explotación al trabajo, la no centralización en la toma de decisiones de su organización, y el beneficio de sus comunidades en general.

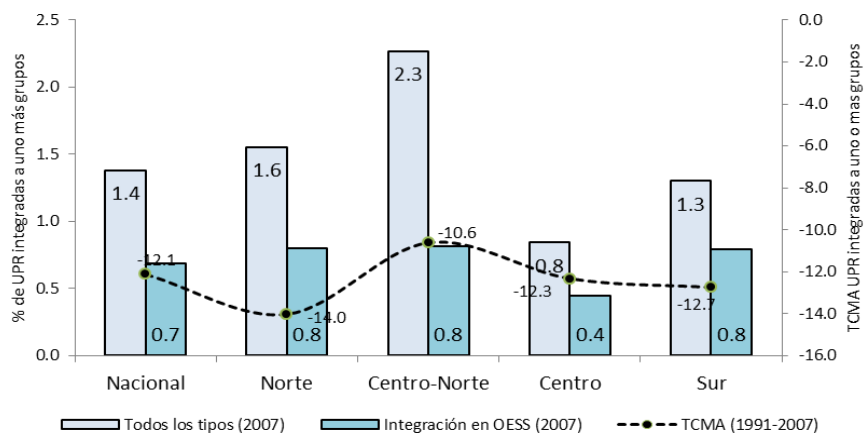
Recordemos los orígenes del cooperativismo el cual representaba un método de acción para los futuros socios, en este sentido en el movimiento se percibía cierta “orientación educativa”, que es lo que le da importancia a los siete principios cooperativos. Desde esta perspectiva las estrategias desde el sector público deberían incluir la participación dinámica de los integrantes de la organización, al respecto algunas experiencias han mostrado que en un principio la participación se encuentra limitada durante las primeras fases, posteriormente dicha participación mejora a través de estímulos externos lo que implica normalmente un “proceso de aprendizaje”, lo cual requiere una coordinación armónica entre el sector público y las organizaciones en donde fluya la información adecuada respecto a cuáles son los objetivos de las autoridades con los grupos de población interesados y no sólo con los representantes. (Dülfer, 1975).

4.5.3 Un acercamiento a las Organizaciones del Sector Social de la Economía a partir de los censos agropecuarios y ejidales

4.5.3.1 Las Unidades de producción Rural en las OSSE

De acuerdo al censo 2007 ascendían a 76,486 las UPR integradas en grupo con el fin de acceder a servicios o apoyos diversos, lo cual representaba el 1.4% del total de UPR a nivel nacional. Se observó que, mientras el dinamismo en el crecimiento de las UPRs, a nivel nacional (1991-2007) mantuvo un ritmo del 2.1% en la TCMA, la integración de UPR en organismos registraba una desaceleración del -12%, dado que en 1991 el 17% de éstas se encontraba integrada a uno o más organizaciones.

Si consideramos a las organizaciones contempladas dentro del Sector Social de la Economía, ésta participación se reduce al 0.7% a nivel nacional, siendo la región centro la que registró la menor participación (0.4%) (figura 31).



Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. Censo Agropecuario, Ganadero y Forestal (VII-1991 y VIII-2007).

Figura 31. Frecuencia Relativa (%) y TCMA de las UPR integradas a uno o más grupos y OESS³ para acceder a servicios o apoyos diversos

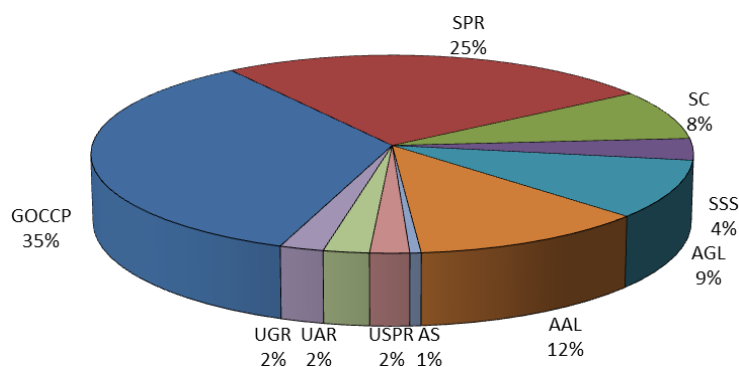
³ Las OSSE Incluyen: Grupo para la obtención de crédito o comercialización para la producción, Sociedad de Producción Rural (SPR), Sociedad Cooperativa, Sociedad de Solidaridad Social, Asociación Ganadera, Agrícola y Silvícola Local, Unión de SPR, Unión Agrícola y Ganadera Regional.

Las Organizaciones que encajan dentro de las figuras jurídicas considerados OESS son:

- a) Grupo para la obtención de crédito o comercializar la producción (GOCCP).
- b) Sociedad de Producción Rural (SPR).
- c) Sociedad Cooperativa (SC).
- d) Sociedad de Solidaridad Social (SSS).
- e) Asociación Agrícola Local (AAL).
- f) Asociación Ganadera Local (AGL).
- g) Asociación de Silvicultores (AS).
- h) Unión de Sociedades de Producción Rural (USPR).
- i) Unión Agrícola Regional (UAR).
- j) Unión Ganadera Regional (UGR).

El total de organizaciones a las que se integraron ascendía a 80,146 organizaciones, de éstas el 46.5% correspondían a formas jurídicas contempladas dentro de los Organismos del Sector Social de la Economía en el sector Agropecuario, de las cuales el 93.5% de éstas se consideran organizaciones de primer nivel. Los productores recurren en mayor medida a la formación de grupos para obtener crédito o comercializar su producción y la Sociedad de Producción Rural quien en conjunto reúne al 60% de organismos del OSSE al que se acude para obtener algún beneficio o servicio en el sector agropecuario (figura 32).

Se omiten: Sociedad Civil, Sociedad Anónima, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Unión de Crédito y las de Otro tipo. Ésta última podría contener OSSE sin embargo dada la indefinición de la variable no se contempló en éste estudio con el fin de generar un análisis más consistente con los principios de la ESS.



Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. VIII Censo Agropecuario, Ganadero y Forestal 2007.

Figura 32. Frecuencia Relativa (%) a nivel Nacional de los OESS que participan en el Sector Agropecuario (2007)

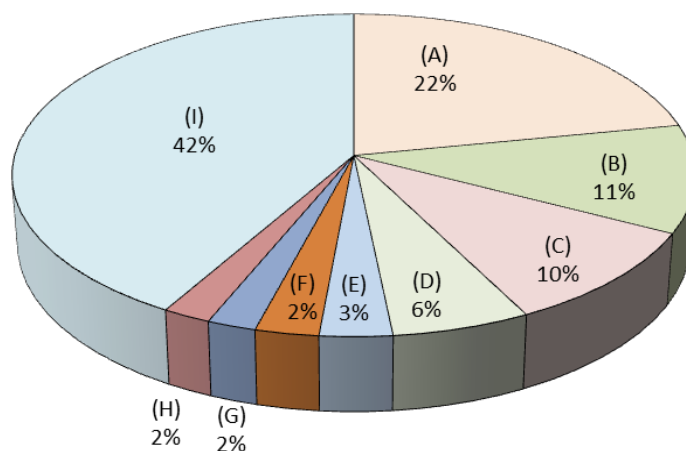
Regionalmente hablando la fracción sur es la que recurre en mayor medida a este tipo de organizaciones, mientras que la zona Norte registró la menor recurrencia al agrupar únicamente 3,375 organizaciones de las 37,283 registradas a nivel Nacional dentro de los OSSE que persisten en el sector agropecuario y forestal (cuadro 28).

Cuadro 28. Frecuencia relativa a nivel regional de las organizaciones a las que se integran los productores para acceder a servicios o apoyos diversos (2007).

NIVEL	Tipo de OSSE	Norte	Centro-Norte	Centro	Sur	Total Nacional OSSE
Primero	GOCCP	30.7	34.8	32.4	36.6	93.5
	SPR	22.6	32.1	24.1	22.7	
	SC	8.5	8.0	7.6	8.6	
	SSS	1.7	3.5	3.4	4.0	
	AGL	18.9	7.3	9.7	8.7	
	AAL	8.6	8.0	14.7	13.1	
	AS	1.0	0.6	0.4	0.5	
Segundo	USPR	1.7	1.8	2.5	1.9	6.5
	UAR	2.4	1.6	3.0	2.3	
	UGR	3.9	2.3	2.2	1.7	
	OSSE	3,375	9,558	7,960	16,390	37,283
TOTAL	% Nacional OSSE	9.1	25.6	21.4	44.0	100

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. XVIII Censo Agropecuario, Ganadero y Forestal 2007.

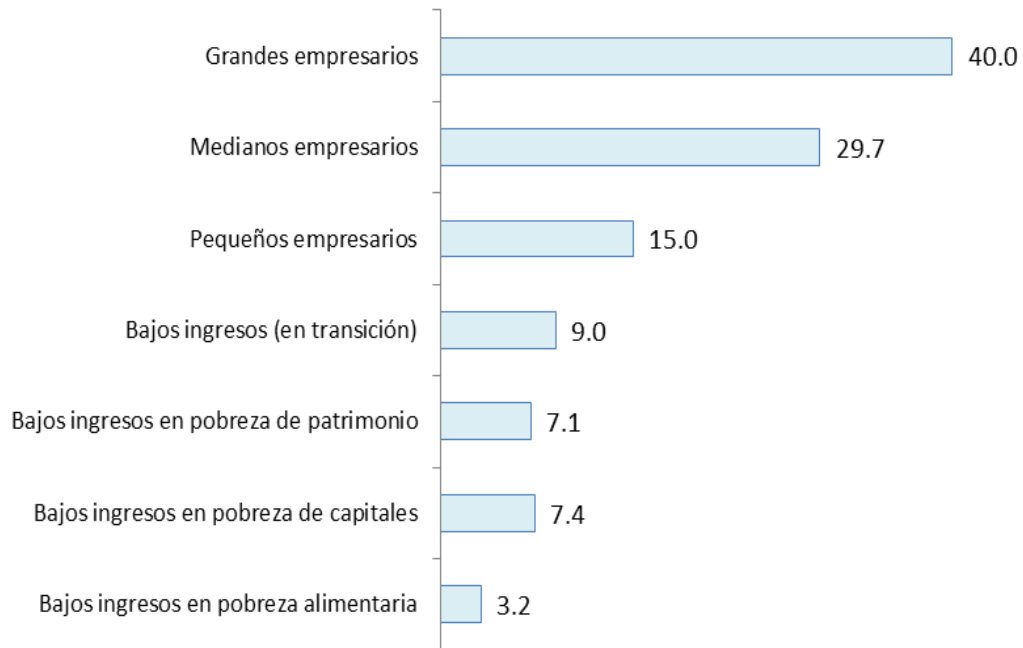
En general los grupos que solicitan algún beneficio con la integración de organizaciones de la OSSE o no incluidas en éstas, han recibido principalmente ayuda para la compra de insumos (21.9%), asistencia técnica (10.8%), y comercialización (9.8%). (figura 33).



(A) compra de insumos, (B) asistencia técnica, (C) producción por contrato, (D) procesamiento y transformación de la producción, (E) comercialización, (F) seguro agropecuario, (G) cobertura de precios, (H) financiamiento, (I) otros servicios.
Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. XVIII Censo Agropecuario, Ganadero y Forestal 2007.

Figura 33. Frecuencia relativa (%) del beneficio obtenido en las UPR integradas a una organización (2007)

En el estudio realizado para el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA), en el cual se realizó un comparativo para el año de 2005 y 2010 en una muestra de 1,600 UPR y de acuerdo a Turrent, Martínez, Ramírez, Cisneros (2012), los grandes empresarios son los que recurren en mayor medida a la formación de organizaciones con el fin de obtener beneficios para la producción. Por el contrario, los grupos más pobres se encuentran desligados de estas formas jurídicas (figura 34).



Fuente: Elaboración propia con base en información de Turrent, Martínez, Ramírez, y Cisneros (2012).

Figura 34. Tipo de productores y su frecuencia relativa (%) respecto a la pertenencia a alguna organización (2010)

Por otro lado, identificamos 47 programas gubernamentales federales de apoyo al Sector Social de la Economía, y desde nuestra perspectiva únicamente en 10 de ellos se podrían considerar la función de los principios que rigen la Economía Social sustentada fundamentalmente en la organización grupal y el trabajo colectivo, así como el beneficio a la población en general y el desarrollo sustentable (cuadro 29).

Desde esta perspectiva el sector de la economía social únicamente se estaría visualizando como una estrategia asistencialista hacia los más pobres y productivista para los que tienen posibilidad de ser incluidos en el mercado. Coincidimos con Rojas (1998) cuando asegura que todas las organizaciones económicas del sector social de la economía al cumplir los requisitos formales de su reconocimiento legal, esperan el

beneficio del gobierno en la aplicación de políticas públicas, para lo cual tendrán que sujetarse a normas legales y requisitos para acceder a los servicios, llevándolo a una gestión económica–administrativa que otorga el fundamento de su existencia como organización.

Cuadro 29. Programas gubernamentales de apoyo a los grupos que solicitan beneficios económicos y sociales y que mantienen congruencia con los principios de la Economía Social

Instancia institucional	Programa	Población destinataria	Tipo de apoyo
Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)	a) Fondo de cofinanciamiento b) Fondo de Capital para el Desarrollo Social c) Proyectos Integradores	Organizaciones constituidas legalmente	Fomento Productivo
Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU)	Programa Especial para la Producción y Consumo Sustentable (PEPyCS)	Fomento a la producción y consumo sustentable	Fomento Productivo
Secretaría de Agricultura Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)	Desarrollo de Capacidades y Extensionismo Rural	- Personas físicas y morales con actividad productiva. - Instituciones de Investigación	Apoyo / Servicios
	Conservación y Uso Sustentable de Suelo y Agua	Personas físicas o morales	
	Fondo para Acciones de Alimentación en Concurrencia en Zonas de Alta y Muy Alta Marginación	Población de alta y muy alta marginación	Seguridad Alimentaria
	Proyecto Estratégico de Seguridad Alimentaria (PESA)	Población de muy alta marginación	
	Desarrollo de las Zonas Áridas (PRODEZA)	Personas físicas o morales que se ubican en los municipios de la cobertura	Fomento Productivo
	Minería Social	Ejidotes y Comunidades rurales	
	Desarrollo de ramas productivas	Personas morales o grupos de personas	Infraestructura / Equipo o maquinaria
Comisión para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI)	Fondos regionales	Pueblos y comunidades indígenas	Apoyo / Servicios

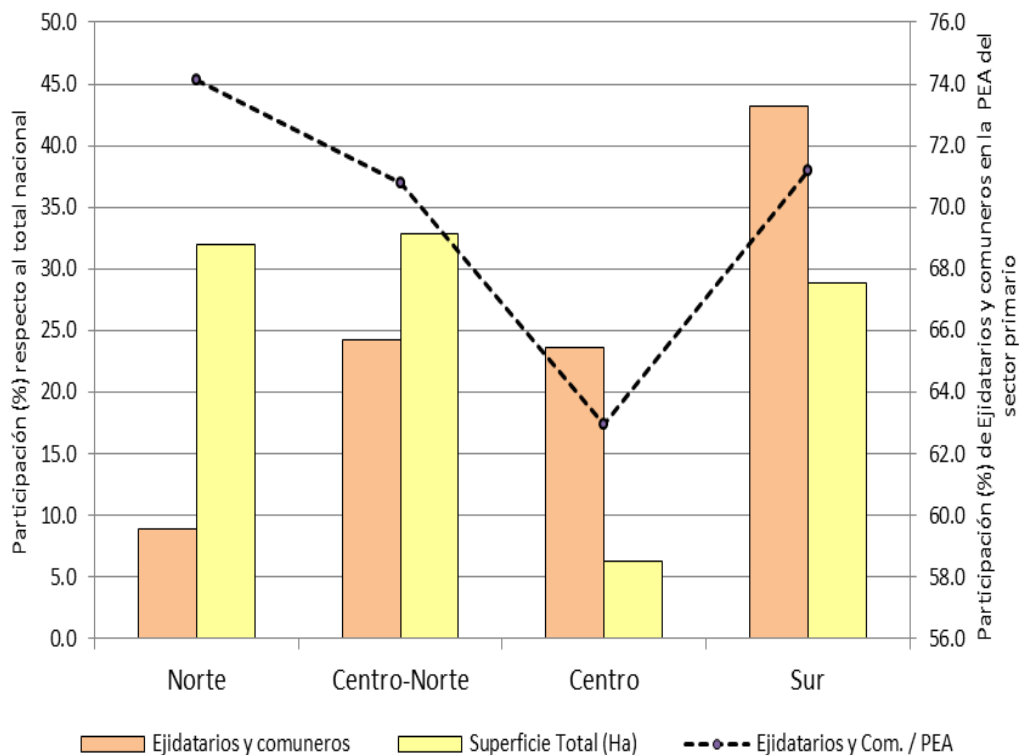
Fuente: Elaboración propia con base en información de INAES (2013).

Los diez programas se encuentran catalogados dentro de la primera corriente de las estrategias de economía solidaria (re) inserción por el trabajo actuando a nivel microeconómico). De estos únicamente dos programas: Programa Especial para la

Producción y Consumo Sustentable (PEPyCS) Fondos regionales de la Comisión para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI) participarían dentro de la segunda corriente (procuración de la creación de un sector orgánico (subsistema) de Economía Social y Solidaria).

4.5.3.2 Los Ejidos en las OSSE

En el último Censo Ejidal de México aplicado en 2007 se encontró que el número de Ejidos y Comunidades Agrarias (ECA) registraba un total de 31,514 ECA distribuidos en una superficie de 105,948,306 Hectáreas. La mayor parte de estos se localizaron en la zona sur (36.7%), seguido por la Norte-Centro (28%), Centro (19.2%) y Norte (16.1%). Si bien la zona sur alberga el mayor número de unidades ejidales o comunales sólo cuenta con el 29% de las tierras de este tipo a nivel nacional, mientras que la mayor parte de estas se encuentran localizadas en la zona Centro-Norte (32.8%) y Norte (32%). Por otro lado, la zona centro registra únicamente el 6.3% de las superficie de tierras ejidales, ésta alberga al 23.7% de los ejidatarios, mientras que la región Norte aún y cuando cuenta con casi seis veces más superficie ésta registra el menor número de ejidatarios y comuneros (8.9%). Sin embargo debido a que la región Norte cuenta con el menor número de la Población Económicamente Activa (8.3%) ocupada en el sector primario, el número de ejidatarios y comuneros representa el 74.1% de su PEA. (figura 35).



PEA: Población Económicamente Activa ocupada en el sector agrícola, forestal y pecuario por región.
 Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. XIX Censo Ejidal 2007.

Figura 35. Frecuencia relativa de la participación regional de los Ejidos y Comunidades Agrarias en México (2007)

Al comparar el crecimiento de los ECA del censo aplicado en 2001, se observó un bajo dinamismo en la región Norte y Centro Norte, sin embargo en la Región sur éstas crecieron a un ritmo del 3%. Por el contrario la región centro decreció en -2.5% anualmente.

El 99.3% de las actividades realizadas en las parcelas de los ECA se destinaban a la agricultura, la ganadería y el aprovechamiento forestal, lo que representaban 31,514 ejidos y comunidades agrarias.

Del total el 93.1% realizaba actividades agrícolas, seguida por las de ganadería (82.7%) recolección (21.5%), y forestal (9.6). Éste último subsector es en el que se

desempeña en mayor medida la organización colectiva, en éste el 49.8% del subsector realiza la actividad en forma colectiva. Mientras que en el subsector con actividades de recolección (tercero en importancia), el 11.7% realiza sus actividades de forma colectiva

A la inversa el subsector agrícola quien registra la mayor actividad, observó únicamente 1,734 ejidos y comunidades realizando actividades de forma colectiva lo que representa el 5.9% del subsector.

El subsector ganadero, segundo en importancia obtuvo la marca más baja, pues de los 25,761 ejidos y comunidades únicamente el 3.8% realiza las actividades de forma colectiva.

Por otro lado, al comparar los el VIII y IX Censo Ejidal se encontró que las actividades realizadas en forma colectiva que mantuvieron mayor crecimiento fueron la de recolección que a nivel nacional creció en 11.4% seguida de las actividades agrícolas con el 0.5%. A nivel Nacional para el ciclo 2001-2007 las actividades en forma colectiva únicamente crecieron en las de recolección (11.4%) y las agrícolas (5.0%), mientras que las actividades forestales y ganadería decrecieron a un ritmo del -0.3% y -0.8% respectivamente.

Regionalmente hablando el mayor crecimiento en todas sus actividades colectivas se registraron en la región Centro-Norte a excepción de las actividades forestales las cuales decrecieron en -0.8%, mientras que la región Sur observó el mejor desempeño pues mantuvo crecimiento en todas sus actividades agropecuarias colectivas, ésta región fue la única que registro crecimiento en las actividades forestales (5.5%) (cuadro 27).

Cuadro 30. Ejidos y comunidades agrarias con actividades agropecuarias realizadas en forma colectiva

Región	TCMA (2001-2007)				Frecuencia Relativa (2007)			
	Agríc.	Ganad.	Forest.	Recolecc.	Agríc.	Ganad.	Forest.	Recolecc.
Norte	0.9	-0.2	-2.9	14.0	8.2	5.3	60.3	11.9
Centro-Norte	7.4	1.4	-0.8	16.0	6.2	3.6	51.3	14.0
Centro	4.3	-4.1	-5.8	5.8	6.6	3.5	54.8	10.8
Sur	6.8	0.3	5.5	10.3	4.5	3.4	43.1	10.5

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. Censo Ejidal (VIII-2001 y XIX-2007).

Se estima que el 34.5% del total de los ECA se encuentran integrados a algún tipo de organización con el fin de acceder a servicios o apoyos diversos. El total de organizaciones asciende a 14,498, de las cuales el 93% se pueden considerar jurídicamente OSSE:

- a) Unión de Ejidos y Comunidades Agrarias (UECA).
- b) Asociación Rural de Interés Colectivo (ARIC).
- c) Grupos para la Producción (GP).
- d) Sociedad de Producción Rural (SPR).
- e) Sociedad de Solidaridad Social (SSS).

Regionalmente hablando el mayor número de OSSE localizan en la zona Sur, en donde se localiza el 30% de estas, seguido por la zona Centro-Norte (30%), Centro (18%) y Norte (17%).

La forma más recurrida para acceder a servicios o apoyos son las organizaciones de segundo nivel, que incluye la ARIC y la UECA que en conjunto registraron el 57%., cabe destacar que una ECA puede pertenecer a una o más organizaciones para recibir beneficios. Por otro lado las organizaciones de primer nivel la principal forma utilizada es el Grupo para la producción con el 24% de participación.

Regionalmente la zona que recurre en mayor medida se integra a una OSSE es la Sur, integrándose principalmente a las organizaciones de primer nivel. En segundo lugar se encuentra la zona Centro-Norte, en esta la mayor integración se da en las SPR.

La zona Centro y Norte son las que recurren en menor medida a la integración a asociaciones, en estas las más recurridas son las UECA y la ARIC correspondientemente (cuadro 28).

Cuadro 31. Frecuencia relativa regional de la integración de los ECA a OSSE para acceder a servicios o apoyos diversos (2007)

Nivel	Tipo de organización	Total OESS	Región			
			Norte	Centro-Norte	Centro	Sur
Primero	GP	3,211	15.7	25.4	15.2	43.7
	SPR	1,742	13.4	35.6	15.0	36.0
	SSS	781	10.4	23.4	17.4	48.8
Segundo	ARIC	1,182	20.1	28.5	11.4	39.9
	UECA	6,547	18.6	31.8	20.4	29.1

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. XIX Censo Ejidal 2007.

De acuerdo al VIII y IX Censo Ejidal, se observó que la evolución del número de ECA mantuvieron un ritmo relativamente estable para el ciclo 2001-2007. Por otro lado las organizaciones integradas a alguna forma de organización registraron ritmos de crecimiento negativos principalmente en la zona sur.

La organización que más adeptos perdió fue la Sociedad de Solidaridad Social principalmente en la región Sur y Norte. El grupo para la producción y la Sociedad de Producción mantuvieron decrecimiento relativamente similares en todas las zonas, a excepción de la SPR en la zona Centro-Norte que obtuvo un resultado negativo menos drástico.

Por otro lado la Asociación Rural de Interés Colectivo fue la que registro el mayor dinamismo en la integración de ECA, ésta obtuvo las mayores tasas en la región Centro- Norte. Mientras que la Unión de Ejidos y Comunidades Agrarias que registró un crecimiento menos dinámico (cuadro 29).

Cuadro 32. Tasa de Crecimiento Media Anual de la integración a organizaciones o asociaciones para recibir beneficios o servicios (2001-2007)

Región	Ejidos y comunidades Agrarias	Con forma de organización o asociación	Integradas en OSSE				
			UECA	ARIC	GP	SPR	SSS
Norte	0.0	-1.8	0.6	2.8	-4.4	-4.9	-11.5
Centro-Norte	0.4	-1.3	0.3	6.2	-5.1	-0.7	-5.6
Centro	0.2	-1.5	1.1	0.8	-4.8	-2.7	-4.2
Sur	1.2	-3.0	-0.5	3.0	-3.3	-4.8	-14.0

Fuente: Elaboración propia con base en información del INEGI. Censo Ejidal (VIII-2001 y XIX-2007).

4.6 Conclusiones capitulares

En América Latina la Economía Social se manifestó fundamentalmente a partir de la expansión del movimiento cooperativista, fundamentalmente bajo tres perspectivas: 1) la inmigración de europeos, 2) las acciones de la iglesia católica y 3) la promoción por parte de los gobiernos nacionales como estrategia de política pública y contención social. Para el sector agropecuario se consideraron cuatro rutas geográficas de expansión: la argentina, uruguaya, mexicana y peruana.

Para el caso de México la expansión se sustentó fundamentalmente en la integración social ya existente en las comunidades rurales desde el Imperio Azteca a partir del *Calpulli*, que era la base económica y social y que daría origen al actual Ejido.

Estas y otras formas de producción campesina han sido utilizadas históricamente hasta la actualidad como una estrategia de inserción productiva al sistema económico capitalista, lo cual se aleja de la concepción de una alternativa económica transformadora.

En el sentido formal la Economía Social en México fue reconocida jurídicamente como un sector de la economía articulado dentro de una economía mixta, adquiriendo especial interés después de las crisis económicas de la década de los ochenta, así como de los movimientos colectivos generados a raíz del terremoto de 1985.

En México ha habido muestras de solidaridad en las actividades económicas en el área rural y urbana, las estrategias de política pública han sido dirigidas fundamentalmente hacia el sector rural en el que se contemplan diversas figuras organizativas, plasmadas en una ley de Economía Social y Solidaria muy laxa y ambigua, que considera como figura emblemática al Ejido.

La postura adoptada en México respecto a la Economía Social y Solidaria (formalmente reconocida), ha sido orientada desde la corriente europea, al otorgarle al sector social de la economía una función empresarial para las organizaciones mejor calificadas, mientras que, para los menos aptos se promueve una la (re) inserción por el trabajo, actuando a nivel micro (primera corriente latinoamericana de la economía solidaria).

Las organizaciones del sector social de la economía (OSSE), han sido reconocidas como un sector más del sistema económico, que interactúa con el sector privado (empresarial) y público, pero que, sin embargo se encuentra a expensas del de éste último.

Al respecto, las políticas públicas aún no han alcanzado a percibir la interrelación de los principios de la economía social o solidaria y las estrategias a seguir, lo que los ha llevado a otorgar créditos y subsidios para la producción para los productores mejor calificados (como estrategia de inclusión al mercado), mientras que para los menos aptos y los pobres, únicamente otorga subsidios al ingreso. Por tanto, estas medidas no pueden trascender hacia la formación de instituciones económicas transformadoras de la economía hegemónica, quedando muy lejos de lograr una *ética de la reproducción ampliada de la vida*.

El sector agropecuario ha sido pieza fundamental para la conformación del sector social de la economía que, sin embargo, tiene una incipiente participación de las unidades de producción rural (1.4%) y, medianamente en los ejidos (34.5%) a nivel nacional. Estos se conforman fundamentalmente para acceder a créditos o servicios, lo que implica el funcionamiento de la colectividad bajo intereses y beneficios personales, lo cual se aleja de las posibilidades de crear entidades comprometidas, y potencializadas por un “factor C” que impulse a trabajar juntos bajo un mismo objetivo y bien común.

Dado que la conformación de OSSE requiere determinados requisitos administrativos, no todos los productores están en condiciones de formar grupos (sólo los mejor calificados para la producción) lo cual se deja ver en la insignificante integración de las UPRs en OSSE (0.7% a nivel nacional) que además registro un descenso en su participación para el periodo 1991-2007 (-12%), siendo la región centro la de menor participación. La principal forma bajo la que se integran es el Grupo para la obtención de crédito o comercializar la producción, así como la Sociedad de Producción Rural. En el caso de los Ejidos se aprecia una mayor integración hacia los OSSE (34.5%), principalmente en la zona sur integradas principalmente a Sociedades de

Solidaridad Social, mientras que en la región Norte y Centro-Norte las OSSE de segundo nivel cobran importancia.

Si bien los ejidos son considerados la figura principal de los OSSE, cabe destacar que éstos son los que se afilian en mayor medida a organismos de segundo y tercer grado (representados por dirigentes que realizan las gestiones), lo que implica un mayor control de los Ejidos por las alianzas creadas entre los dirigente y el sector público. Desde esta perspectiva, el corporativismo agrario cobra especial interés dado que, históricamente ha sido asociado a fines partidistas y electorales, lo cual queda pendiente para futuros trabajos de investigación.

CAPÍTULO V. REDES DE COLABORACIÓN SOLIDARIA PARA LA AUTOSUFICIENCIA ALIMENTARIA EN MÉXICO: PROPUESTA DE ECONOMÍA SOLIDARIA⁴

5.1 Introducción

La “soberanía alimentaria” en México se encuentra cada día más endeble ante factores poblacionales, climáticos, de mercado mundial y nacional. A las tierras cultivables para alimentos de consumo humano se les orienta para la siembra de plantas productoras de biocombustibles. Por otro lado, los tratados de libre comercio, que se pensaba mejorarían las condiciones de vida de los productores agropecuarios, no han resuelto sus problemas, generándose una desigualdad social y económica así como consecuencias en los sistemas de reproducción social, lo que incluye la alimentación.

Si consideramos el potencial entre la tríada trabajo colectivo, biodiversidad y conocimiento tradicional, estamos ante una valiosa y fructífera manera de alcanzar la autosuficiencia alimentaria en comunidades rurales con una “necesidad común”: mantener una alimentación variada, nutritiva, económica y ambientalmente sustentable. No debe perderse de vista que existen otras formas económicas distintas a las de mercado, en este sentido la Economía Social contribuye en gran medida.

⁴ Parte de este capítulo fue publicado en:

- (1) Soria, G., y Palacio, V. (2014). El Escenario Actual de la Alimentación en México. *Textos & Contextos (Porto Alegre)*, 13(1), 128–142;
- (2) Soria, G., Palacio, V. H., y Trujillo, L. E. (2015). Redes de colaboración solidaria para la autosuficiencia alimentaria: propuesta para la población rural. *Estudios Sociales*, XXIII (46), 241–270.

La Economía Social (centrada en el trabajo) involucra un sistema de relaciones de producción, distribución circulación y consumo de bienes con el fin de satisfacer necesidades de un colectivo de manera democrática, fundamentada en el trabajo y no en el capital a la vez de proponer una distribución de los ingresos, los medios de producción y de la riqueza (González, 2011; Álvarez, 2011).

Por ejemplo, se tiene el reforzamiento de los sistemas locales o regionales de soberanía alimentaria en donde se garantiza la subsistencia de todos los sujetos dentro de una lógica solidaria generando productos y servicios útiles para la reproducción social, aún y cuando estos no sean competitivos en el mercado (Coraggio, 2007).

El objetivo del presente capítulo advierte sobre el contexto actual de la alimentación en México, ofreciendo una propuesta alternativa de autosuficiencia alimentaria con base en el consumo y el trabajo colectivo fundamentado en el modelo de Redes de Colaboración Solidaria (RCS). Para ello se realiza la estructuración de dicha propuesta, utilizando como medio la interpretación y análisis bibliográfico, hemerográfico y estadístico, con el fin de generar una estrategia de desarrollo rural que permita alcanzar la autosuficiencia alimentaria dirigida a comunidades rurales marginadas.

Para ello partimos de las siguientes preguntas:

1. ¿Por qué es necesario plantear una estrategia fundamentada en la Economía Social y en el sistema alimentario mexicano?
2. ¿Cuáles son las implicaciones de una estrategia de Economía Social (Redes de Colaboración Solidaria) como estrategia de producción colectiva para alcanzar la autosuficiencia alimentaria en la zona rural?

Por tanto, se aborda en un principio la situación de la seguridad y soberanía alimentaria a través de indicadores macroeconómicos, y se plantea la fundamentación teórica que se considera la base para adentrarse hacia una propuesta de trabajo colectivo. Posteriormente, se consideran los fundamentos del modelo de Red de Colaboración Solidaria, aunado a la propuesta de autosuficiencia alimentaria, la cual se adhiere a la “segunda corriente” latinoamericana, en la cual parte de la procuración de un sector orgánico de la Economía Social y Solidaria a modo de subsistema.

5.2 Seguridad, soberanía y autosuficiencia alimentaria

El término “Seguridad Alimentaria” es el concepto formalmente utilizado para designar los lineamientos y la dimensión mundial en torno a la alimentación, investida por la Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). Entre 1940 y 1980 la FAO consideraba principalmente la producción, incremento de la productividad y comercialización de productos básicos como determinantes de la seguridad alimentaria.

En 1981, el concepto fue ampliado con base en los estudios de Amartya Sen, e incluyó aspectos referentes a los derechos de las personas y las familias, argumentando que una suficiencia en el abasto alimentario no lograba la seguridad alimentaria, pues las personas pobres y vulnerables no necesariamente tienen acceso físico y económico a los alimentos (Comité de Seguridad Alimentaria Mundial, 2013).

En la cumbre mundial sobre alimentación realizada en 1996 se suscribió la última definición mundialmente reconocida en donde se consideró que:

Existe seguridad alimentaria cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana (FAO, 2014a:s/p).

En 2009 la definición fue reafirmada, otorgándole importancia a lo social, asentándose como “acceso físico, social y económico”. Actualmente, el concepto encuentra su base en cuatro ejes rectores con fines de alcanzar la seguridad alimentaria: a) estabilidad, b) acceso, c) disponibilidad y d) utilización.

De acuerdo a la organización “Vía Campesina” el término Soberanía Alimentaria se define como: “El derecho de los pueblos, de sus Países o Uniones de Estados a definir su política agraria y alimentaria, sin dumping frente a países terceros” (Vía Campesina, 2014:s/p), el cual se encuentra fundamentado en los derechos a: 1) decidir qué alimentos producir (por parte de los campesinos), y cómo y quién se los produce (por parte del consumidor), 2) priorizar la producción agrícola local y acceso de los campesinos a los recursos productivos (agua semilla y crédito), 3) participación de los pueblos en la definición de las políticas agrícolas, y 4) proteger y regular la producción nacional de alimentos agrícolas así como el mercado doméstico (Vía campesina, 2014).

El concepto autosuficiencia alimentaria implica:

El grado en que un país puede satisfacer sus necesidades alimentarias con su propia producción (...), la autosuficiencia alimentaria se relaciona con una perspectiva global del desarrollo que subraya la necesidad de una autonomía, de una solución autocéntrica, mientras que la seguridad alimentaria es compatible con una visión del desarrollo que no excluye la especialización internacional y las ventajas comparativas (FAOb, 2014).

Por tanto, el concepto involucra una estrategia regional de producción y consumo de alimentos con base en la recuperación de productos locales. De este modo,

se observa que el concepto de Soberanía Alimentaria es más amplio, las diferencias fundamentales radican en el énfasis en la disponibilidad de alimentos como se muestra en la figura 36.



Fuente: Elaboración propia, (con base en Vía campesina, 2013; FAO, 2011; Programa Especial para la Seguridad Alimentaria, 2011; Thomson y Metz, 1999).

Figura 36. Conceptualización de Seguridad, Soberanía y Autosuficiencia Alimentaria

Por tanto, la propuesta aquí planteada se ubica dentro del concepto de autosuficiencia alimentaria, enmarcada en los principios de la soberanía alimentaria.

5.3 Panorama del sector alimentario en México

Durante el siglo pasado se dio una transformación económica compleja, trayendo como resultado grandes ventajas para las minorías, en tanto que para la mayoría de la población las consecuencias en su forma de reproducción humana convencional se ha

visto devastada ante la emergente reorganización del mercado, destacado por el intercambio, excluyendo a aquellos sujetos que no tienen los medios económicos o productivos para entrar en el juego de la competitividad, generando pobreza y dependencia económica. La articulación alimentación-agricultura, si bien va implícita, en ocasiones se extravía debido a que la producción de pequeños productores (sobre todo de autoconsumo) son menospreciados al no encajar en los cánones de los sistemas comerciales.

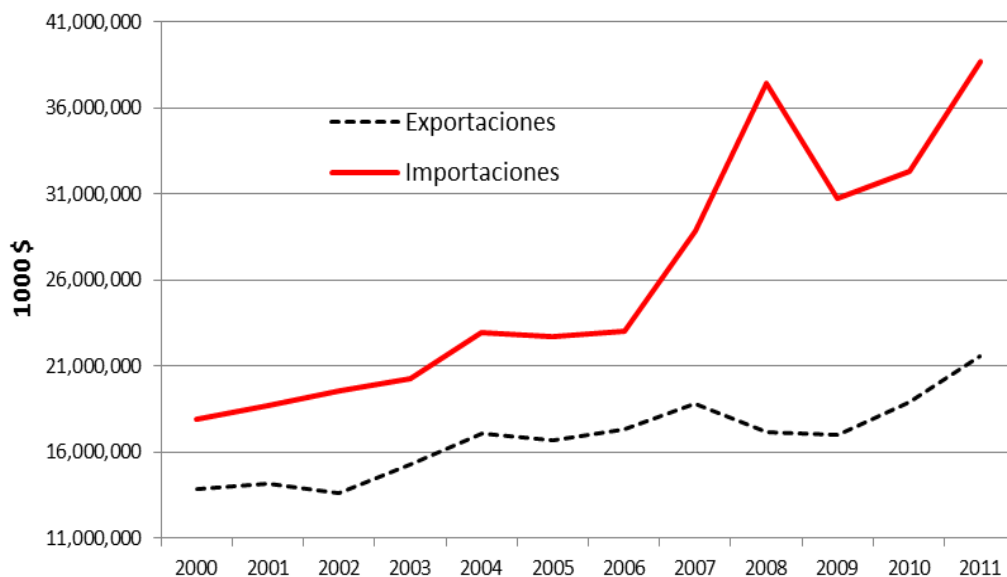
En la década de los 80 y principio de los 90 el sector agropecuario fue trascendental para el futuro la economía mexicana. Durante este contexto histórico se implementaron políticas de ajuste estructural orientadas “hacia afuera” y hubo una excesiva privatización y desregulación de la economía; de acuerdo con Moreno y Ros (2009), el proceso de privatización se dio en dos etapas ubicándolas entre 1983 y 1989 en donde pequeñas y medianas empresas adquiridas o creadas por el Estado (principalmente de 1960 a 1970) fueron vendidas, liquidadas o transferidas; de 1,155 empresas públicas el número se redujo a 31, esta situación redundó en una modificación de la participación del Estado en donde bajó su participación, repercutiendo en el desarrollo agrícola y rural al cancelar a los productores subsidios y apoyos, agravándose estos aún más con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), aunque habrá que recordar que la apertura comercial se dio antes con la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986.

Autores como Barkin (1991), Calva (1993), Kay (1995) y Rubio (2001), han argumentado que las políticas de ajuste estructural subordinaron y excluyeron a los campesinos, convirtiéndolos en mano de obra agrícola proletarizada y explotada, productores agrícolas abastecedores de alimentos para los países desarrollados. Con la

entrada en vigor del TLCAN, el mercado interno de productos agropecuarios sufrió una transformación radical, México se ha convertido en abastecedor de productos agropecuarios para el mercado externo, dejando de lado al interno y trastocando con ello el abasto alimentario nacional.

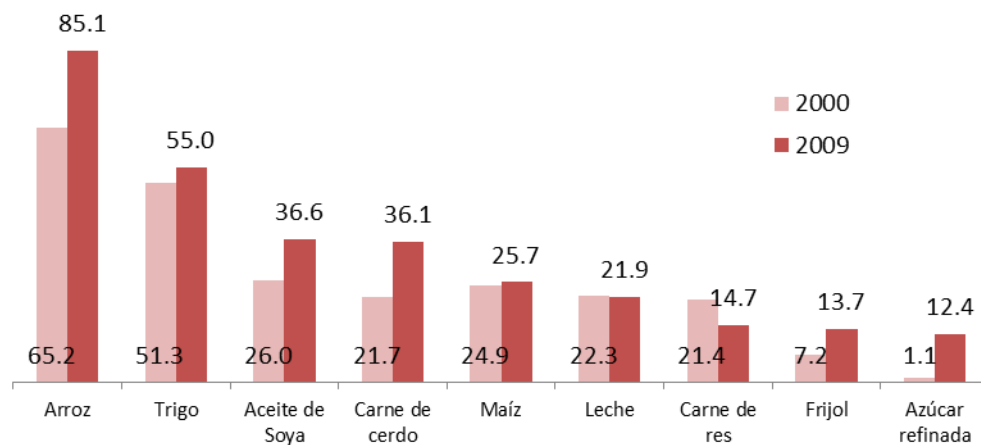
La misma FAO (2003) ha afirmado que los beneficios de la liberalización comercial en el mundo no garantizan el progreso en torno a la seguridad alimentaria entre los diversos grupos de la sociedad, pues es probable que las consecuencias sean de magnitudes muy disímiles entre los productores de pequeña escala y los netamente comerciales, así como para los productores no agrícolas y los consumidores urbanos. En el mundo algunos países exportadores netos de alimentos mantienen un número significativo de hogares que padecen desnutrición.

En las figuras 37 y 38 se muestra una balanza comercial de productos agrícolas y alimentos deficitaria de 2000 a 2011, los mayores incrementos en las importaciones han aumentado enérgicamente desde 2006. Entre los productos básicos de mayor importación encontramos el arroz en un 85.1%, trigo (55%), aceite de soya (36.6%), carne de cerdo (36.1%) y maíz (25.7%).



Nota: Se excluyen pescados
Fuente: Elaboración propia con base en FAO-FAOSTAT, 2013.

Figura 37. Balanza comercial de los productos agrícolas y alimentos (2000-2011)

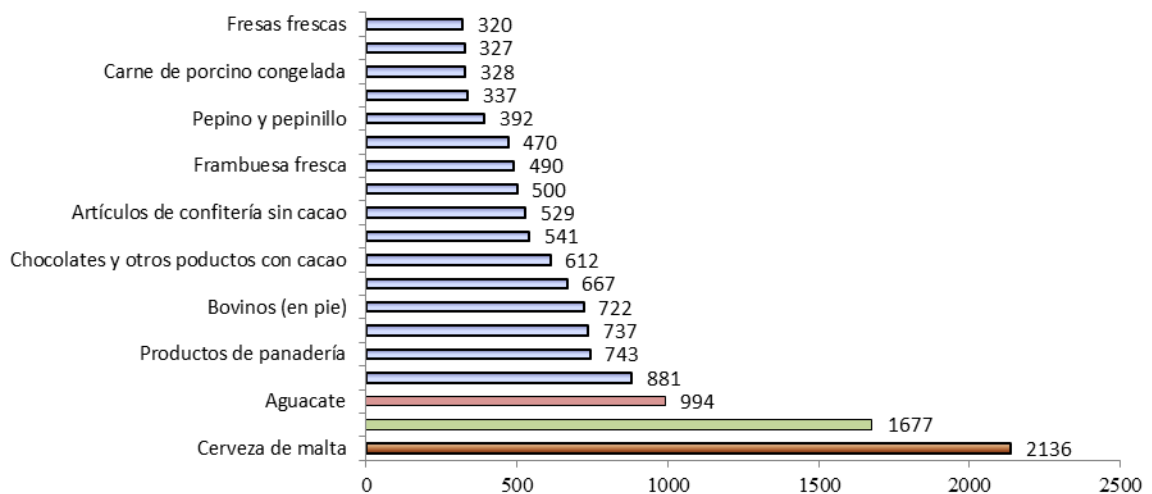


Fuente: Elaboración propia con base en datos de FAO-FAOSTAT, 2013.

Figura 38. Contribución porcentual de las Importaciones en productos seleccionados al Consumo Aparente en México: 2000-2009

Por otro lado, y considerando el gran déficit en la balanza comercial, encontramos que de acuerdo con datos de SAGARPA, para 2012 las principales exportaciones en productos agroalimentarios se concentró en 20 productos, éstos

representaron más del 56% del total exportado por el sector agroalimentario y generaron 13,403 millones de dólares (mdd). Los cuatro productos de mayor exportación (en valor) son: cerveza de malta, tomate (jitomate) fresco o refrigerado, aguacate y tequila (figura 39). Cabe destacar que el valor de las exportaciones a Estados Unidos se redujeron, pasando a 74.2% del 100% exportado, incrementando la demanda hacia otros países, entre ellos, Japón, Venezuela, Rusia y China, entre otros, mostrando la desatención hacia el abasto nacional a costa del abastecimiento de otras economías más sólidas.

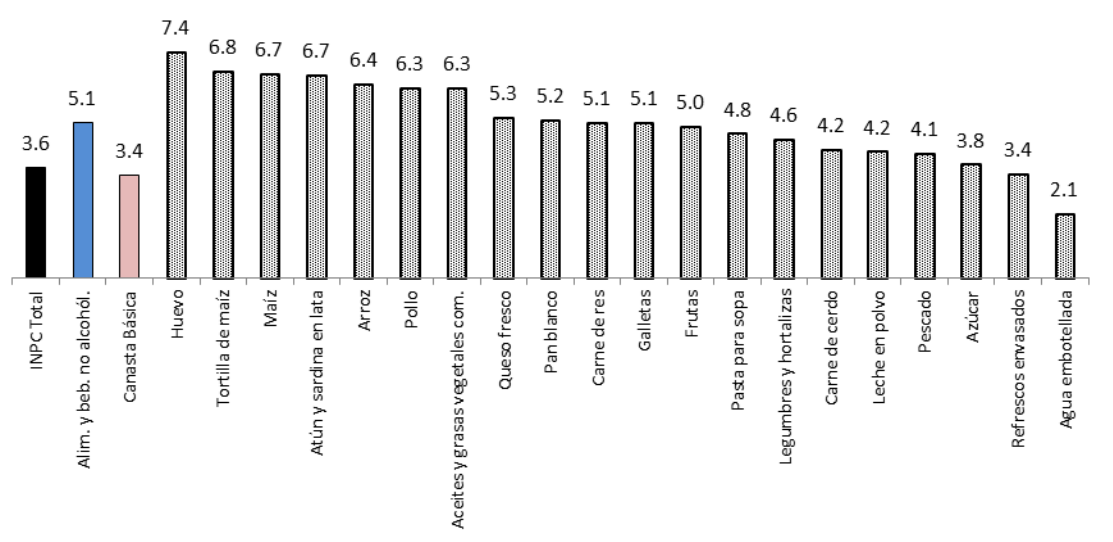


Fuente: Elaboración propia con datos de SAGARPA, 2013.

Figura 39. Principales productos exportados por México en 2012 (mdd)

Respecto al incremento de los precios en los Alimentos en México, los resultados de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares de 2012 indican que el porcentaje del gasto destinado a la compra de alimentos, bebidas y tabaco, conforme al ingreso para las zonas urbanas, es del 67%, mientras que para las zonas rurales el porcentaje es mayor (69%), lo que coloca en serios problemas a las familias rurales si consideramos que los ingresos son más bajos que en la ciudad.

Por otro lado, el Índice Nacional de Precios al Consumidor de 2010-2013 mostró un incremento de 2.8% en ese mismo año, los precios de la canasta básica (3.4%) y en general los productos del rubro de alimentos, bebidas y tabaco en general (4.1%) incrementaron aún más. De acuerdo a 18 productos seleccionados y que representan ser básicos para los hogares, se encontró que en tres años el huevo sufrió un incremento del 9.8%, la tortilla de maíz 6.7%, y la carne de res 6.4%; entre los productos que sufrieron menor incremento se encuentra la leche en polvo (figura 40).



Promedios anuales (enero-octubre). Año base segunda quincena de diciembre 2010=100.
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, 2013.

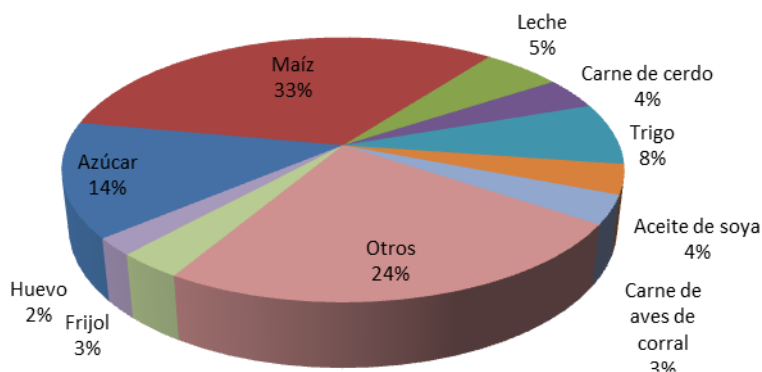
Figura 40. Tasa Media de Crecimiento Anual del Índice de Precios al Consumidor en productos seleccionados: 2010-2013

5.3.1 Condición nutricional de la población mexicana

Los alimentos que aportan el mayor contenido energético en la dieta de los mexicanos siguen siendo el maíz, seguido por el azúcar y siete productos más que aportan el 75.8 % del suministro energético alimentario; cabe destacar la escasa participación del frijol

(alimento que en otros tiempos representaba un alimento fundamental en la dieta mexicana).

Si consideramos el crecimiento de los precios en productos como el maíz, tortilla, huevo, carne de pollo y cerdo, la situación se complica pues los sectores con mayor desigualdad social son los que más padecen por el incremento de precios en la canasta básica alimentaria, dificultándose el abasto adecuado de la misma debido a la pérdida del poder adquisitivo y generando deficiencia nutricional (figura 41).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Flores (2012).

Figura 41. Alimentos que contribuyen al Suministro de Energía Alimentaria en la población mexicana (2012)

En cuanto al hábito en el consumo alimentario se encuentra que la aportación del suministro de energía alimentaria en alimentos como cereales y tubérculos, frijoles y frutas ha disminuido, lo que ocasionó una disminución en el aporte energético de cereales y frijol de 1970 a 1992.

Los alimentos que tuvieron incremento en el aporte energético fueron los aceites y grasas, huevo, cárnicos, leche y azúcares, los dos primeros de manera contraria a los decrementos ya mencionados, registraron un aumento potencial en el mismo periodo, la

participación de las hortalizas en el aporte energético también subió en dicho periodo, sin embargo a partir del años 2000 se ha mantenido.

México presenta en las últimas décadas un panorama de malnutrición en dos vertientes, por un lado, la desnutrición y, por otro, la obesidad. De acuerdo con datos de FAO (2013), en 2008 según el registro de datos de todo el mundo en torno a la prevalencia de anemia en menores de 5 años se encontró que los porcentajes de retraso en el crecimiento, anemia y deficiencia de vitamina A en los niños de México superaba en 8.3%, 17.6% y 22.9%, correspondientemente al porcentaje en la misma población de los países desarrollados; también se registró para la población mexicana mayor de 20 años un 10.6% más obesos que en los países desarrollados (cuadro 33).

Cuadro 33. Situación nutricional de México y los países de las regiones de desarrolladas (2008)

Territorio	Niños (5<años)			Adultos (<20 años)
	Retraso en el crecimiento	Anemia	Deficiencia de Vitamina A	Obesidad
México	15.5%	29.4%	26.8%	32.8%
Países en regiones desarrolladas	7.2%	11.8%	3.9%	22.2%

Fuente: Elaboración propia con base en FAO, 2012.

5.3.2 Cambio en la dieta alimentaria mexicana

De acuerdo con la última Encuesta Nacional de Salud realizada en 2012, en México el incremento de obesidad es sorprendente; la encuesta aplicada en 1999 encontró que la obesidad en mujeres adultas era comparable a una “epidemia” pues el incremento era comparable a los mayores registrados en el mundo. En relación a la desnutrición, la

encuesta de 2006 destacaba que la desnutrición crónica era muy alta en la población indígena y en la población de la región sur del país, así como la presencia de anemia en niños, mujeres y personas de la tercera edad; por otro lado, la obesidad continuaba en ascenso en todas las edades, regiones y grupos socioeconómicos; si bien en la encuesta de 2012 el incremento en la prevalencia de sobrepeso y obesidad en los adultos mexicanos ha ido declinando de acuerdo a la de 2006, dicha prevalencia se encuentra aún dentro de las más altas del mundo, dado que 7 de cada 10 adultos presentan sobrepeso y la mitad de éstos presentan obesidad (Gutiérrez, Rivera, Shamah et al., 2012).

La misma encuesta observa que el 70% de los hogares mexicanos se clasificaron en inseguridad alimentaria leve (41.6%), es decir que este porcentaje de la población experimenta preocupación por el acceso a los alimentos e inclusive podría sacrificar la calidad de la dieta familiar; el 17.7% se clasificó en inseguridad moderada lo que significa que su dieta es insuficiente en cantidad, y el 10.5% mantiene inseguridad severa que implica que estos hogares han experimentado hambre debido a la falta de dinero u otros recursos, los casos más severos se presentaron en la región sur del país y en la población que vive en zonas rurales.

Shamah, Rivera, Mundo, et al. (2012) sostienen que, a pesar de que las tendencias en la prevalencia de desnutrición han disminuido, la talla en niños preescolares (14 de cada de 100) es baja, lo cual es un indicador de desnutrición crónica representando casi 1.5 millones de niños de cinco años, ésta cifra se duplica en la población indígena del mismo grupo de edad. También se documentó que en hogares en donde la madre tiene sobrepeso, hay una proporción similar en la talla baja de los hijos,

aunado a ello existe la tendencia de que ante la obesidad materna la proporción de niños con sobrepeso también incrementa.

Es necesario considerar que el consumo alimenticio en México se encuentra inmerso dentro de múltiples factores, por ello el disponer de un acceso apropiado a ciertos alimentos no necesariamente es el reflejo de una buena nutrición, cada día se generan cambios en los hábitos alimenticios: alimentos que originalmente se consumían en las localidades con altos contenidos nutricionales, sobre todo en vegetales, han sido desbancados por productos que se consiguen en tienditas locales o supermercados.

En América Latina se ha experimentado en una década el incremento de supermercados en el sector al por menor, la velocidad es impresionante si se considera que Estados Unidos lo hizo en 6 décadas, en América Latina se dio del 15% al 20% en 1990, mientras que para el año 2000 el incremento ya registraba 60%, para el caso de México el incremento fue del 45%.

De 1970 a 1980 los supermercados se encontraban en las zonas con ingresos más altos en las ciudades más grandes, para 1990 se expandieron rápidamente a las zonas de clase media de las grandes ciudades, y para el 2000 invadían las ciudades intermedias. En 2003, el sector de supermercados para México, Brasil y Argentina se encontraba controlado por cinco empresas, entre ellas la cadena Wal-Mart (FAO 2003d).

Bertrán (2005) afirma que en la medida que la población tiene mayores recursos económicos, prefiere alimentos industrializados con lo cual considera que su situación social se eleva a pesar de la reivindicación de las ventajas del contenido nutricional de la alimentación original indígena, lo que parece ser el resultado de la idea sistemática en la sociedad y en las políticas públicas en donde se pregona que, para mejorar y desarrollarse, es mejor dejar de ser indígena.

Nutricionalmente, la dieta tradicional indígena representa una buena fuente de energía y carbohidratos, así como de proteína si coexiste la combinación maíz-frijol y de vitaminas y minerales si está presente un buen contenido de frutas y verduras, mientras que la nixtamalización del maíz para las tortillas aporta una muy buena fuente de calcio. Esta dieta es baja en grasa en su forma original y aporta un alto contenido de fibra.

En torno a ello, Pérez, Nazar, Salvatierra, Pérez-Gil, et al. (2011) consideran que las economías capitalistas y globalizantes han impulsado el cambio en los hábitos alimenticios dado que éstos se rigen cada vez más por las exigencias. Hoy se impulsa la intensificación de la producción agrícola para producir determinados alimentos, existe una concentración de los productos agroalimentarios en empresas multinacionales, a la vez se extiende una ampliación y especialización en la distribución de alimentos por medio de redes comerciales cada vez más difundidas lo que lleva a la internacionalización de la alimentación, con ello la política económica desarrollada actualmente desprotege la producción nacional de subsistencia y deja regir al mercado la regulación del acceso al alimentos de alto contenido nutricional, incluyendo aquellos que se dejaron de producir como el caso del frijol. Resultado: se incluyen a la dieta convencional campesina otros alimentos de baja calidad nutricional.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio realizado por los autores en dos comunidades mayas de Yucatán en torno a la frecuencia del consumo de alimentos industrializados, determinaron que el consumo en éstos se encuentra asociado a la disponibilidad de dinero obtenido como consecuencia de la emigración laboral en la zona ex-henequenera, o por los apoyos sociales gubernamentales aportados por el programa Oportunidades en la zona maicera; de manera contraria, en las comunidades en donde se producen alimentos para el autoconsumo y en donde de cierto modo el

mercado no se encuentra presente, existe una contención en la incorporación de alimentos industrializados.

5.3.3 Concentración de poder en la cadena agroalimentaria

Uno de los grandes problemas en la pérdida de la de soberanía alimentaria en México se atribuye a la operación del mercado nacional de granos y alimentos en manos extranjeras, como el caso de apoyos otorgados a compañías que se encargan de la comercialización de granos básicos. En la investigación de Ramírez (2012) se encontró que el Programa de Prevención y Manejo de Riesgos en México, el cual es operado por Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, entregó un total de 386.9 millones de pesos en subsidios al maíz y trigo, las empresas beneficiadas con este apoyo fueron Bachoco, Cargill y Gamesa (cuadro 34).

Cuadro 34. Subsidios a trasnacionales (ASERCA).

Empresa	Volumen (toneladas)	Monto apoyado por Aserca (pesos)
Bachoco	2,394,313.57	120,803,870
Cargill de México	509,837.96	111,665,351
Gamesa	188,059.64	102,526,002
Minsa	108,122.83	42,765,525.3
Sabritas	22,480.04	9,124,080.16
Total	3222,814.04	386,884,829

Fuente: Elaboración propia con base en el Programa de Prevención y Manejo de Riesgo, de Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria, SAGARPA (Citado en Ramírez, 2012).

Esto es controversial si consideramos que son empresas multimillonarias que cuentan con grandes ventajas por sobre los pequeños productores nacionales, los cuales ni siquiera pueden acceder a subsidios, ni a créditos para alcanzar una mejor y mayor producción por lo menos para el autoconsumo.

Aunado a lo anterior, es muy grave que sean pocas las corporaciones que concentran el poder sobre la cadena agroalimentaria en México, influyendo primordialmente al ramaje del sector, una cuantas corporaciones mantienen el control de cerca del 60% del mercado interno que se encuentra controlado por diez empresas (cuadro 35), a través de la compra de las cosechas internas, importación, transporte, almacenamiento, distribución e industrialización. Si a ello le sumamos el desmantelamiento del sistema alimentario y la intervención de políticas públicas que han beneficiado a unas cuantas corporaciones, es fácil concebir un país que se encuentra ante una pérdida de su soberanía alimentaria.

Cuadro 35. Principales empresas que controlan la cadena agroalimentaria en México (2012)

60% del mercado interno de granos controlado por:	
MASECA	AtcherDaniel's Midland
CARGIL	Gamesa Altex
Minsa	Molinos de México
Bimbo	Bachoco
Lala	Malta de México

Fuente: Elaboración propia con base en Ramírez (2012).

Bartra (2010) argumenta que además del problema de la dependencia alimentaria en México, a partir de las importaciones, se encuentra el desmantelamiento de la agricultura nacional: mientras que la producción maicera campesina se encontraba estancada, el agronegocio mantenía el control de la mayor parte de la producción

nacional, de ésta manera las inversiones empresariales están en condiciones de trasladar sus inversiones a cualquier cultivo con mayor expectativa de dividendos:

En México por ley no podemos emplear maíz en la producción de agrocombustibles mientras no seamos excedentarios, algunos empresarios del norte dejaron de sembrar maíz para sembrar sorgo, que es equivalente y cuyo uso en la generación de etanol no está prohibido (Bartra, 2010:58).

De este modo, la situación alimentaria para México es crítica, pues el país mantiene una fuerte apertura comercial impulsan a las grandes trasnacionales. Esto implica que éstas mantengan un considerable control en la producción y distribución de alimentos, además de generar una alienación en el consumo ante su gran capacidad de inserción en los productos. Como consecuencia, el sector agroalimentario se encuentra altamente monopolizado.

Aunado a ello, se agrega la producción de cultivos destinados a la fabricación de biocombustibles, que si bien no se ha visualizado como un problema potencial en el desabasto de alimentos, sí habría que reflexionar en torno al dilema que representa dejar de producirlos para generar combustibles no fósiles dirigidos a las grandes potencias económicas.

5.3.4 Producción de Biocombustibles

La Organisation for Economic Co-operation and Development Organización y FAO (OECD-FAO, 2013) previenen que para el 2050 la producción agrícola mundial debe incrementarse en 60% en los próximos 40 años para mantener la capacidad de satisfacer la demanda de alimentos, lo que equivaldría a 1 metro cuadrado adicional de cereales y 200 metros de carne al año para 2050. Esto representa una meta complicada, sobre todo

si consideramos la creciente demanda de los productos agrícolas para la fabricación de biocombustibles, en donde se destinan cada vez más tierras a la producción para estos fines.

El estudio realizado por la OECD-FAO indica que las materias primas para estos fines se verá incrementada a largo plazo, esperando que para 2022 la producción de etanol se incremente en casi 70%, a una velocidad del 4% anual, los cultivos que mantendrán la mayor participación para ello serán la caña de azúcar (29%), aceite vegetal (15%) y los cereales secundarios (12%). En este sentido, Sumpsi (2009) asegura que los mercados energéticos se encuentran muy por encima de los agrarios, actualmente los precios agrícolas están vinculados a los precios de la energía (biocombustibles), como consecuencia de los elevados precios del petróleo y la necesidad de reducir la emisión de gases de efecto invernadero, fomentando la producción de biocombustibles a partir de cereales, oleaginosas y otros productos agrícolas, lo que ha causado el incremento de los precios internacionales de dichos productos.

Los países desarrollados, a través de organismos internacionales, son los que en mayor medida promueven una reconversión productivista con el fin de equilibrar una futura escasez de gasolina y diesel, por lo tanto los principales países beneficiarios en términos de mercado y de seguridad alimentaria serán aquellos que tienen la mayor demanda de combustibles fósiles entre los que se encuentran, en orden de importancia, Estados Unidos, China, Rusia y Japón.

En México se han definido canales de comercialización del aceite de piñón (*Jatropha curcas*) a través de empresas extranjeras que exportan a E.U.A. y se prevé que en el mediano y largo plazo sea comercializado a través de PEMEX con el fin de realizar mezclas de biodiesel con diesel fósil (Rucoba, Munguía, y Sarmiento, 2012). Al

respecto, Rosset (2009) considera que los agrocombustibles representan uno de los factores que contribuyen a la crisis de los precios en los alimentos, sin ser aún uno de los factores predominantes a la crisis alimentaria, sí acrecienta la crisis.

5.3.5 México y su Política pública en la alimentación

Históricamente las políticas sociales encaminadas a mejorar la alimentación de la población en México data de la época colonial, éstas fueron de corte caritativo o benefactor organizado por la iglesia y en menor medida por instituciones de beneficencia que eran subsidiadas por el gobierno. Durante el Porfiriato, se intentó atenuar los efectos de la crisis alimentaria a través de importaciones de maíz, trigo y frijol, los cuales se vendían a los sectores de menores ingresos a precios accesibles.

La historia de las políticas y programas públicos de nutrición se originaron al término de la Revolución Mexicana hasta la década de los sesenta en donde las estrategias de política alimentaria utilizadas fueron: a) subsidios a la producción de alimentos de la canasta básica; b) fijación de precios de garantía para la producción, almacenaje y distribución de productos agrícolas. Ambas estrategias dieron origen a la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), la distribuidora CONASUPO (DICONSA) y el Programa de Abasto de Leche Industrializada (CONASUPO). De 1960 a 1970, con la intervención de esta compañía, el control de precios fue consolidado por medio de subsidios, crédito y construcción de infraestructura para distribuir y comercializar los productos del campo, de esta manera durante los ochenta la misma dinámica seguía dirigida a los programas productivos con fines de reactivación del sector agrícola para lograr la autosuficiencia alimentaria.

Un giro estrepitoso dentro de las reformas estructurales en México se generó en la década de los noventa, eliminando los subsidios universales con el pretexto de que no se estaban transfiriendo ingresos específicamente a los pobres y que a la vez implicaban altos costos. En las últimas décadas, los programas evolucionaron de programas generalizados sin criterios de focalización, al uso de criterios puntuales para el apoyo de los hogares en extrema pobreza.

Los resultados de la evaluación de los principales programas indican que el Programa de Desarrollo Humano Oportunidades (OPORTUNIDADES) ha mejorado la nutrición de los beneficiarios a través de suplementos alimenticios, el Programa de Abasto Social de Leche (PASL) ha logrado combatir la anemia y la desnutrición, el Programa de Apoyo Alimentario (PAL) ha mantenido un efecto positivo en la dieta de los hogares así como en el crecimiento de niños menores de cinco años, el Programa de Abasto Rural (PAR) contribuye a la oferta de alimentos y el ahorro de las localidades de alta y muy alta marginación, uno de los retos para el programa es incluir en su canasta básica alimentos saludables, coordinarse con productores de alimentos locales con el fin de ofrecer productos que actualmente no forman parte de la canasta como son: frutas, verduras y carne (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social- CONEVAL, 2010). Actualmente en México, dentro de sus estrategias de Política Pública Alimentaria, se tienen ocho programas Federales, dos más a cargo del Sistema Nacional para el Desarrollo integral de la Familia (SNIDF) y una Cruzada Nacional contra el Hambre (cuadro 36).

Cuadro 36. Programas de Política Pública dirigidos a la alimentación, nutrición y abasto en México 1975-2013

PROGRAMA		OBJETIVO
1975 1980	Desarrollo Integral de la Familia (DIF)	Educación a la población en hábitos alimenticios y distribución de complementos dietéticos a través de desayunos escolares, creación de cocinas populares, distribución de semillas y hortalizas, elaboración de leche para lactantes y madres gestantes.
1962 1999	Programa Nacional de Subsistencia Popular (CONASUPO)	Sistematizar y garantizar actividades de regulación alimentaria por parte del gobierno.
1979 - Vigente	Programa de Abasto Rural (PAR) CONASUPO-COPLAMAR 1979 SEDESOL-1994 DICONSA-1999	Garantizar el abasto eficiente y oportuno de productos básicos y complementarios de calidad a menor precio que los del mercado, en localidades con alta marginación (rurales), mediante el apoyo comercial a productores del sector social y del impulso de circuitos regionales de producción-consumo, a través del a) ahorro generado por el diferencial de precios y la interacción con otras instituciones; b) la promoción de la existencia de tiendas comunitarias y convertirlas gradualmente en Unidades de Servicio a la Comunidad; c) apoyo a la distribución, almacenamiento, venta y entrega de los productos elaborados por LICONSA; d) Orientar el patrón de consumo de los beneficiarios(as) hacia un a mejor nutrición. Actualmente la canasta de productos DICONSA la constituyen 22 productos básicos; de 2007 a 2012 se redujo el monto presupuestario en 8.9%, mientras que en términos de cobertura el programa ha incrementado el número de tiendas a razón de 3.2 % anual.
1980 1982	Sistema Alimentario Mexicano (SAM)	Coexistencia de diversas agencias, sectores y secretarías, bajo una visión analítica integral con el fin de superar la crisis estructural del sector agropecuario y alcanzar la autosuficiencia alimentaria. Regulación de los precios de consumo. Considerado el programa más consistente de combate a la pobreza aplicado a en México hasta entonces.
1982 1988	Programa Nacional de Alimentación (PRONAL)	Mejorar los niveles nutricionales de la población de bajos ingresos en las regiones y grupos sociales afectados, asegurando el acceso a alimentos y protegiendo sus escasos niveles de ingresos frente a la crisis.
1984 2003	Programa Tortilla a cargo de LICONSA S.A. de C.V.	Apoyo a las familias pobres que habitaban en localidades urbanas de <15,000 habitantes para la compra de 1 Kg de tortilla diario, debido a la desaparición del subsidio universal a la tortilla a finales de los años 90.
1987	Pacto de Solidaridad Económica	Contención del incremento de los precios y contrarrestar efectos internacionales en precios de materias primas y alimentos.
1988 1994	Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL)	Combatir la marginación social y la pobreza extrema, en indígenas, campesinos de zonas áridas y habitantes de colonias urbano-populares.
1944 - Vigente	Programa de Abasto Social de Leche (PASL) NADYRSA-CEIMSA-1944 CONASUPO 1962 SEDESOL 1995	Actualmente la Razón social es LICONSA. El objetivo es contribuir a mejorar los niveles de nutrición de la población para el desarrollo de sus capacidades, a través del suministro de leche fortificada con vitaminas y minerales a un precio menor al del mercado. De 2007 a 2012 el programa registró una reducción promedio anual del 13.3%, mientras que el número de personas beneficiarias se mantuvieron constantes
1997 - Vigente	Programa de Educación, Salud y Alimentación (PROGRESA-1997) y Programa de Desarrollo Humano OPORTUNIDADES-200, PDHO-2008	Apoyo a las familias en condiciones de pobreza extrema, para incrementar las capacidades de sus miembros y sus alternativas para alcanzar mejores niveles de bienestar, al mejorar su situación educativa, alimentaria y de salud, a la vez de vincularlos con nuevos servicios y programas de desarrollo que propicien el mejoramiento de sus condiciones socioeconómicas y su calidad de vida. A partir de 2008 se incorporaron apoyos adicionales: a) Apoyo Alimentario Vivir Mejor; b) Apoyo Infantil Vivir Mejor; c) Apoyo Energético, a través de transferencia monetaria adicional al ya otorgado, debido al incremento de los precios de los alimentos originados en el periodo de 2008 a 2010.

Fuente: Elaboración propia con base en CONEVAL (2010); y Dirección General de Análisis y Prospectiva de la Secretaría de Desarrollo Social (2012); CONEVAL (2013).

El último esfuerzo para combatir el hambre se presentó el 22 de enero del 2013, el programa florece a partir del modelo del programa “Fome Zero” (Hambre cero) efectuado en Brasil en 2003 con el objetivo de eliminar la indigencia y sus efectos.

Oficialmente se informó que el diseño de la Cruzada Nacional Contra el Hambre se basó en la experiencia brasileña dado que éste permitió la disminución de la pobreza durante los últimos años de manera sostenida. Sin embargo, Azuara (2013) conjetura que no existe evidencia contundente acerca del resultado de todos los componentes del programa y su consecuencia hacia la pobreza, y que sí han existido errores costosos en términos económicos y sociales. Además, considera que México ha sido pionero en el diseño de programas efectivos con fines de reducción de la pobreza que han levantado una política social coherente con un aporte en el mejoramiento de las condiciones sociales en la población, pero no concibe a la Cruzada contra el Hambre como una estrategia viable, pues ésta representaría una copia de modelo con el riesgo de una politización abierta al considerar que existe una correlación positiva y significativa en las elecciones locales.

Por otro lado, encontramos que dicho programa encuentra contradicciones importantes pues de acuerdo al convenio firmado en 2013, entre la Secretaría de Desarrollo Social y Nestlé, en el marco de la Cruzada Nacional Contra el Hambre, para el desarrollo y organización de proyectos productivos. Pepsi Co también participa en el convenio, siendo una de sus acciones *“apoyar la donación de productos nutritivos que Pepsi Co realice a otras organizaciones de la sociedad civil participantes en la Cruzada contra el Hambre, para el bienestar e inclusión social de la población en situación de pobreza y pobreza extrema” (Convenio SEDESOL-PESICO, 2013:1).*

En el proyecto denominado “Mi dulce negocio” (de Nestlé) se imparten cursos de cocina a mujeres “emprendedoras” a las cuales se les hace entrega de un kit de cocina por parte de Nestlé. Con la intención de capacitar con chefs y recetarios hasta 1500 mujeres denominadas “anfitrionas”, las cuales recibirán a 10 invitadas en su casa para dar a conocer el “modelo de desarrollo”: a) desarrollo productivo para venta; b) El Kit entregado por Nestlé (hasta 1,500) solamente incluirán productos que Nestlé haya reservado para el proyecto; c) Para los cursos iniciales, SEDESOL entregará a las anfitrionas insumos necesarios para la elaboración de los productos finales a través de bancos de alimentos (convenio SEDESOL-Nestlé).

Si se considera que algunos de los objetivos de la estrategia son eliminar la desnutrición; incrementar la producción de alimentos y el ingreso de los pequeños campesinos y productores agrícolas y; promover la participación comunitaria para erradicar el hambre. Entonces, de qué manera ésta estrategia puede favorecer el logro de los objetivos previstos si contemplamos que los alimentos de ambas empresas no representan una buena fuente nutricional y, contrariamente, algunos de sus productos son responsables del incremento en la obesidad, a una promoción en el consumo, lo cual a largo plazo incurriría en un decremento de la producción para el autoconsumo y a la vez mermaría el precario ingreso de los más pobres. Además, se terminará por socavar el uso de los recursos y de las escasas dietas tradicionales locales nutritivas y, por otro lado, se potencializará la alienación hacia el consumo de productos industrializados, no necesariamente nutritivos, afianzando a las grandes corporaciones en el dominio de toda la cadena alimentaria.

5.4 Bases teóricas para una alternativa de autosuficiencia alimentaria

El mercado capitalista se caracteriza por la lógica de “producción para el intercambio y la ganancia”, dentro de un modelo en donde la escasez y los deseos del consumidor por obtener estos recursos escasos es lo primordial, sin importar si son necesarios o no para la sobrevivencia humana por más superfluos que sean, con ello se ha menospreciado la “producción para el consumo” (para provisión). Sin embargo, habrá que recordar que la fuerza de trabajo es lo que ha fundamentado las formas económicas más antiguas en los sistemas de producción, desde hace siglos esta fuerza de trabajo que le daba movilidad al sistema hoy solo representa una mercancía.

Estos elementos esenciales que le dan vida al capitalismo, han llevado a autores como Hinkelammert y Mora a hablar de una “economía para la vida”, lo cual supone que ésta debe satisfacer, realizar y potenciar las necesidades humanas:

(...) El ser humano en cuanto que sujeto corporal, natural, viviente, se enfrenta *en primer término*, a un ámbito de necesidad, y sin dejar nunca de tenerlas. Siendo el hombre un ser natural, es decir, parte integrante de la naturaleza, la existencia de *necesidades humanas* más allá de las simples “preferencias” (gustos) de las que hace gala la teoría económica neoclásica (...) a pesar de que el punto de partida del enfoque neoclásico dice ser “la escasez” los *efectos indirectos* (intencionales o no-intencionales) de la acción sobre la vida humana y sobre la naturaleza no son tomados en cuenta en la decisión involucrada, excepto como “externalidades”(Hinkelammert y Mora: 2013a:33-35).

La Economía para la Vida hace reflexionar en los sistemas de reproducción económica campesina, en donde se incluyen procesos de producción relacionados horizontal y verticalmente.

Desde el campo de la historia y la antropología se ha distinguido que la economía del hombre se encuentra fundamentada en sus relaciones sociales, las cuales no se construyeron con base en los intereses personales, ni en el interés de la posesión

individual de los bienes materiales, más bien giraban en torno al conjunto social y se otorgaba valor a los bienes materiales únicamente por su valor de uso (Polanyi, 2012).

El proceso de producción y distribución de bienes se relaciona a intereses sociales aunados al amplio principio de la reciprocidad que contribuye a proteger la producción y reproducción económico familiar. Este sistema económico se desempeña como una de las funciones de la organización social en donde la simetría y la centricidad se encuentran ante las necesidades de la reciprocidad y la redistribución (*Ibíd.*).

En las economías pre-capitalistas se consideraban tres categorías sociales y económicas en la estructura de las unidades productivas: la primera se encuentra en el producto indivisible del trabajo de la familia, la cual se compone de: a) la densidad de población, b) el nivel habitual tradicional de la comunidad y c) la capacidad de formación de renta del mejor suelo así como de las condiciones climáticas favorables. La segunda categoría se relaciona al capital de la población y su gravabilidad y depende del nivel de prosperidad; la tercera se encuentra en las medidas económicas y políticas del poder estatal que mediante la coacción no económica controla el modo de utilización de la tierra y la migración del pueblo (Chayanov, 1981).

De este modo, las relaciones económicas le dan suma importancia al papel de las relaciones económicas familiares. Estos grupos domésticos no son autárquicos, dado que su producción no es destinada únicamente para el consumo directo, pues también pueden producir para el trueque y de ese modo adquirir indirectamente lo que necesitan (Sahlins, 1976), *“con todo es <<lo que necesitan>> la idea que preside la producción, no el beneficio que puedan obtener de ella. El interés en el intercambio sigue siendo interés de consumidor, no de capitalista”* (*ibíd.*: 234).

Actualmente se han observado movimientos autogestivos a nivel rural y urbano, impulsados por las carencias en la satisfacción de las necesidades básicas. En una *economía popular* la utilización de la fuerza de trabajo no es una mercancía (Razeto, 1993), y más bien este tipo de relaciones económicas de grupos de producción colectiva asienta sus bases en la comensalidad, reciprocidad, cooperación y donaciones, conformando una extensión de la propia vida cotidiana de los sectores populares.

Por tanto, los lazos consanguíneos son fundamentales como base para activar una acción colectiva que aproveche los principios de solidaridad y reciprocidad, éstos se encuentran en los sistemas de producción doméstica. Si se trasladan hacia un ente de sujetos sociales de mayor amplitud en donde se potencialicen formas de producción colectiva para el bien y el cuidado común por y entre el colectivo, nos encontramos ante una manera diferente de hacer economía tomando como base la característica que siempre la ha distinguido: “las interacciones sociales”.

El papel de la comunidad, en este sentido, es fundamental. El concepto de ésta remite a unidades sociales con características específicas que originan el tipo de organización dentro de su territorio, aunque también se puede considerar como comunidad a cualquier grupo de personas enclavadas en las mismas normas para regir algún aspecto de su vida, tales como la iglesia católica o una comunidad profesional (Pozas, 1964).

Los sujetos sociales que conviven en comunidad coordinan actividades y configuran estructuras sociales para satisfacer sus necesidades; dentro de ella se enmarcan componentes que implican: a) un grupo con una serie de relaciones internas comunes formadas a través del tiempo; b) el territorio en el que habitan; c) los recursos técnicos (conocimientos, experiencias, herramientas) para satisfacer las necesidades

fundamentales; d) una serie de estructuras organizadas para satisfacer las necesidades del grupo; e) estratificación social en ocasiones con intereses comunes, pero en la mayoría de los casos con intereses opuestos y antagónicos (*ibíd.*).

5.5 Red Productiva de Colaboración Solidaria

Una de importantes aportaciones en América Latina desde la Economía Solidaria ha sido realizada por Euclides Mance (2006) a partir de la propuesta teórica de “Redes de Colaboración Solidarias”. En su propuesta los procesos sociales de producción y consumo se encuentran en lazos de realimentación, generando redes que coadyuvan al crecimiento auto-organizado y auto-regulado de nuevas organizaciones y sistemas sociales productivos; partiendo de la demanda en el consumo, siendo precisamente esto lo que incentiva la producción, la distribución del valor económico producido (trabajo remunerado) y que a la vez genera realimentación de la demanda de consumo. Si éste proceso de consumo final y productivo realimentan los procesos laborales justos y ecológicamente correctos, entonces será posible expandir redes autónomas y sustentables inmersas en una Economía Solidaria; lo que alimenta estos procesos es la distribución justa del valor económico creado (la remuneración).

La propuesta de Mance (2006) parte de la Filosofía de la Liberación y del paradigma de los sistemas complejos a partir de la cual desarrolla su tesis económica denominada: revolución de las redes, haciendo alusión a la práctica de producción y consumo solidario en lazos de realimentación, donde la colaboración solidaria representa una estrategia adecuada para poder conectar iniciativas solidarias de producción, comercialización, financiamiento, consumo y otras organizaciones populares en

movimiento de realimentación y crecimiento conjunto antagónico al capitalismo, autosustentable y que promueve el bien vivir de los que integran una organización.

Mance (2005) argumenta que una organización en red no se debe entender como una estructura, más bien como una serie de conexiones y flujos entre células, siendo éstos los elementos básicos en los cuales pueden encontrarse células de consumo, producción, servicios y comercio funcionando como células laborales, necesarias para la autopoiesis de la red; la educación, organización y movilización son aspectos de una misma acción cultural transformadora siempre juntos y en permanente conexión, de tal modo que una cadena productiva estaría definida por:

Todas las etapas comprendidas en la elaboración, distribución y comercialización de un bien o servicio hasta su consumo final. Algunas concepciones también integran aquí la financiación, desarrollo y publicidad del producto, considerando que tales costos componen el costo final y que por tanto le incorporan valor que luego será recuperado gracias a la venta del producto (Mance, 2002:1).

Una cadena productiva puede analizarse a través de una economía de red, en la cual se deberá partir siempre del consumo final y productivo y posteriormente comprender las re-conexiones y flujos de materiales y valores circulantes en las diversas etapas productivas en su proceso de realimentación; de tal modo que una reorganización solidaria de la cadena productiva buscará sustentar el consumo en las propias redes ampliando los beneficios sociales de los emprendimientos en función de la distribución de la riqueza lograda; en reactivación de las redes se sustituyen proveedores de insumos operando bajo la lógica del capital por proveedores trabajando bajo la lógica de la economía solidaria, de tal modo que se sustituyen insumos que en su elaboración afectan ecológicamente por aquellos insumos elaborados de manera ecológicamente sustentable, lo cual permite corregir los flujos de valores económicos, el “empoderamiento” para una economía solidaria y que se propague un desarrollo

socialmente justo y ecológicamente sustentable; es decir, la estrategia consiste en que los diversos operadores solidarios que integran la cadena productiva otorguen preferencia a proveedores solidarios existentes sustituyendo insumos con el fin de lograr la sustentabilidad ecológica y social. Si no existieran distribuidores o insumos se podrían realizar emprendimientos con la capacidad para producir productos demandados, creando condiciones que suplanten progresivamente las relaciones de acumulación capitalista por relaciones de producción y consumo solidarias, en donde los excedentes producidos son compartidos y a la vez generan nuevas oportunidades de trabajo y a la vez incrementan el consumo de los participantes que repercute en la generación de una mayor diversidad de productos y servicios garantizando calidad de vida para los involucrados en la práctica del trabajo y el consumo solidario (Ibíd.).

De este modo La RCS promueve la difusión del consumo y trabajo solidario, de tal modo que:

Pone énfasis en las relaciones entre diversidades que se integran, en los flujos de elementos que circulan en esas direcciones, en los lazos que potencian la sinergia colectiva, en el movimiento de autopoiesis en que cada elemento concurre para la reproducción de otro, en la potencialidad de transformación de cada parte según los flujos que circulan a través de toda la red. Así, la consistencia de cada miembro depende de cómo él se integra en la red, de los flujos en los cuales participa, de cómo acoge y colabora con los demás (Mance, 2009: 297).

Por tanto una organización en red debe ser entendida como una serie de conexiones y flujos entre células en donde van surgiendo nuevas estructuras para un mejor funcionamiento del conjunto de redes, la aparición de singularidades resultantes de la complejidad de la red repercutirá en la estructura organizativa de estas redes, las cuales se reciclarán constantemente siendo cada vez más consistentes, las singularidades surgen a partir del intercambio de diversidades integradas en las redes solidarias y/o que en ellas mismas son generadas. Los elementos básicos de las redes dependen de células y las conexiones que se dan entre ellas, así como los flujos que las

recorren encontrándose cuatro tipos: a) consumo; b) producción; c) servicio y d) comercio (*ibíd*).

En nuestra propuesta contemplamos células de producción y consumo, para la primera se organizarán iniciativas productivas de productos alimenticios de calidad nutricional que permitan satisfacer el bienvivir de los sujetos participantes de las diversas iniciativas conectadas en cadenas productivas; en el consumo se contempla a los grupos de consumidores organizados a partir de la producción. La producción será redistribuida entre los sujetos colectivos participantes, pero también se contempla la compra en el mercado de aquellos productos alimenticios necesarios y que la red no puede proveer satisfactoriamente para una dieta equilibrada.

Una propuesta dirigida conforme a los fundamentos de la red de economía solidaria incita a crear iniciativas complementarias organizadas con base en la localidad y su manejo socio-productivo que articule las demandas alimentarias con las actividades productivas, a la vez de establecer estrategias que efficientcen el proceso de almacenamiento y la distribución de los productos obtenidos (*ibíd*).

El cuadro 37 y 38 muestra los objetivos y principios básicos del funcionamiento de una red de colaboración solidaria.

**Cuadro 37. Criterios básicos para el funcionamiento de las Redes de Colaboración
Solidaria**

DE PARTICIPACIÓN	OBJETIVOS
Que no exista algún tipo de explotación del trabajo, expropiación en el consumo o dominio en las iniciativas.	Atender las demandas de consumo de los miembros de las redes, produciendo y comercializando bienes y servicios con calidad técnica, social y ecológica.
Preservar el equilibrio de los ecosistemas (respetando la transición de iniciativas que aún no sean ecológicamente sustentables).	Producir ecológicamente en las redes todo lo que sea necesario para satisfacer sus demandas, incluso aquellas aún atendidas por el mercado capitalista: productos finales, insumos, servicios, etc.
Compartir partes significativas de los excedentes recabados para la expansión de la propia red.	Corregir flujos de valores, evitando realimentar la producción capitalista, lo que ocurre cuando iniciativas solidarias compran bienes y servicios de iniciativas capitalistas
Autodeterminación de los fines y autogestión de los medios, con espíritu de cooperación y colaboración entre todos los participantes.	Generar nuevos puestos de trabajo y distribuir ingresos, con la organización de nuevas iniciativas económicas buscando satisfacer las demandas de las propias redes.
-----	Remontar de manera solidaria y ecológica las cadenas productivas, buscando garantizar las condiciones económicas para el ejercicio de las libertades públicas y privadas éticamente ejercidas

Fuente: Elaboración propia con base en (Mance, 2006).

**Cuadro 38. Criterios básicos para el funcionamiento de las Redes de Colaboración
Solidaria**

ELEMENTO	FUNCIONAMIENTO
a) Células: de consumo, producción, servicio, comercio	Las células de producción, comercio y servicio se consideran células laborales, éstas realizan el consumo productivo ya sea de insumos que formarán parte del producto final, como de otros elementos necesarios para la manutención de la actividad laboral.
b) Conexiones.	Es lo que transforma a las iniciativas aisladas, estas conexiones son enlaces que permiten acciones coordinadas que le darán movilidad para retroalimentarse y nutrirse de la diversidad para crecer en conjunto, de tal modo que sin conexión no hay red. A través de estas conexiones, los diferentes procesos pueden desencadenarse, dinamizarse y equilibrarse.
c) Flujos.	Las conexiones comprenden flujos entre las células, y fluyen materias, informaciones y valores necesarios para la autopoiesis de la red. El volumen de flujos y su diversidad deben ser adecuados a las demandas y necesidades de cada célula.

Fuente: Elaboración propia (Con base en Mance, 2006).

Existen varias configuraciones de red entre las que se encuentran: a) redes articuladas de manera *centralizada* en algún fórum electrónico, b) *descentralizada* en sus deliberaciones democráticas en donde se respetan las particularidades locales y

regionales, y c) *distribuida* en buena parte de los flujos de productos. Las conexiones entre estas células serán modificadas conforme a las necesidades; la combinación de estos tres tipos de redes generará un nuevo tipo de red, el cual incluye procesos sucesivos de distribución y centralización temporal a partir de cada una de las células de producción (Mance, 2008).

5.6. Operación de una Red Productiva de Colaboración Solidaria para la autosuficiencia alimentaria

La satisfacción de las necesidades básicas presupone la construcción de Redes de Solidaridad dentro del ámbito de la unidad de producción así como fuera de ella. En ese sentido, los ingresos insuficientes para obtener los alimentos básicos cuentan con amplio potencial para forjar a través de la organización de los sectores populares más necesitados, la generación de estrategias con cimientos en la acción colectiva, los patrones culturales, solidaridad a nivel nuclear o en la familia extensa que le permitan salir a flote de su precaria situación.

La administración de la economía doméstica (*oikos*) implica la interrelación de las familias en comunidades o cooperativas, con el fin de satisfacer las necesidades comunitarias con sus propios recursos y fundamentado en el trabajo. En torno a la alimentación, involucra recuperar la producción y con ello prescindir de la especialización del mercado principalmente en poblaciones rurales (Coraggio, 2011c).

En México aún permanecen unidades de producción familiar con fuertes lazos de reciprocidad y trabajo colectivo que, aunados a los medios de producción tradicionales, así como a sus conocimientos ancestrales, le representan un potencial invaluable que

viabiliza su identidad con fuertes posibilidades de convertirse en habilidades, que le permitirían detonar el desarrollo comunitario ante las contrariedades del mercado en forma de individuos oikotrabajadores, los cuales son:

“Personas unidas por lazos sociales de amistad o de parentesco, que promueven y estimulan redes de solidaridad, en diferentes niveles y estilos (...) en el sentido de garantizar no solo la manutención de la unidad doméstica, sino también la viabilidad de emprendimientos económicos” (Tiriba, 2003:46-47)

Nuestra propuesta implica relacionar este potencial para preservar la Soberanía Alimentaria desde el sistema de Redes con el fin de ofrecer una alternativa para resolver el problema de acceso a los productos alimenticios básicos en las comunidades con mayor desigualdad social, y con ello garantizar la soberanía alimentaria.

Desde esta perspectiva, en un principio, la propuesta tomaría como base dos indicadores del CONEVAL para su operación en que se incluye atender a la población en pobreza extrema y que además es carente por acceso a la alimentación y que de acuerdo a los datos de 2012, existían 8,750,150 personas en esta condición (exceptuando a la población del Distrito Federal) distribuida en 2,440 municipios tal y como se muestra en el cuadro 39.

Por otro lado, la idea de red implica que el funcionamiento de éstas inicien localmente dado que lo que las potencializa es la “necesidad común”, “la solidaridad”, “trabajo colectivo” y “el uso adecuado de los recursos naturales” existentes en la localidad, lo cual implica la conformación de células de producción y una vez fortalecidas la expansión de la red con otras localidades. Es fundamental considerar que mientras la red se expanda en mayor medida no existiría distinción entre los municipios rurales y los urbanos marginados o los indígenas dado que la idea fundamental de la red

es crear el intercambio de alimentos a partir de un factor común “abastecerse de alimentos” nutritivos y producidos y/o abastecidos en las localidades.

Cuadro 39. Población en condición de pobreza extrema y carencia por acceso a la alimentación en México 2012

Entidad federativa	Personas	% Tot	(%) Min	(%) Max	M*	Entidad federativa	Personas	% Tot	(%) Min	(%) Max	M*
México	1,160,911	13.2	1.7	40.1	125	Sonora	127,803	6.3	0.6	17.4	72
Chiapas	1,015,331	24.0	6.4	55.2	118	Zacatecas	127,164	8.8	1.1	21.5	58
Veracruz	870,785	15.3	2.4	44.6	212	Durango	117,418	9.8	3.0	32.4	39
Guerrero	753,813	29.9	5.8	54.8	81	Querétaro	110,115	11.0	0.8	23.3	18
Puebla	613,898	16.2	3.6	42.4	217	Tlaxcala	93,021	8.1	3.0	19.7	60
Oaxaca	586,742	19.2	1.0	59.7	570	Morelos	92,312	7.4	1.9	14.7	33
Michoacán	418,958	12.6	2.1	34.2	113	Baja California	90,698	2.8	1.3	5.0	5
Guanajuato	380,351	10.0	3.7	20.2	46	Campeche	87,433	15.4	5.3	24.7	11
Jalisco	329,388	7.5	1.3	25.4	125	Nuevo León	80,057	3.7	0.4	18.9	51
San Luis Potosí	306,617	18.3	2.7	43.0	58	Coahuila	75,216	3.6	0.8	11.0	38
Hidalgo	267,524	12.8	2.3	42.4	84	Nayarit	72,096	10.7	1.9	42.8	20
Tabasco	238,595	11.9	4.6	18.1	17	Quintana Roo	68,320	8.7	2.7	18.2	9
Chihuahua	177,691	8.5	0.9	45.4	67	Aguascalientes	38,893	5.5	2.0	8.8	11
Tamaulipas	137,663	7.7	1.1	18.7	43	Baja California Sur	28,450	5.8	2.7	9.7	5
Yucatán	135,530	11.1	2.2	38.3	106	Colima	13,375	2.5	0.7	3.9	10
Sinaloa	133,979	9.2	2.6	20.8	18	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia con base en CONEVAL (2014).

(% Tot.) Porcentaje total de población en condición de pobreza extrema y carencia a la alimentación en la Entidad Federativa.

(% Min y Max) Porcentajes mínimos y máximos en la población en condición de pobreza extrema y carencia a la alimentación en cada Entidad Federativa.

M*= Total de municipios por entidad federativa en condición de pobreza extrema y que además tienen carencia a la alimentación.

De esta manera, los municipios integrados por comunidades y éstas a la vez compuestas por unidades domésticas campesinas (células de producción), estarían en posibilidades de conformar una red de producción de alimentos que incluya intrínseca e intangiblemente factores productivos como la solidaridad, la reciprocidad y la cooperación articulada desde la esfera doméstica que en principio desempeñan actividades económicas, agrícolas y no agrícolas, integrales y complementarias de acuerdo a sus medios y su interacción con los recursos naturales de la localidad, el mercado y el Estado.

Los cuadros 40 y 41 muestran que la propuesta es viable si se considera que un importante porcentaje de la producción agrícola en México es destinada al consumo familiar y a la comercialización, dicha comercialización es operada principalmente a través de intermediarios, por tanto, la organización a través de redes de colaboración solidaria podría redirigir el destino de la producción a nivel local.

Cuadro 40. Distribución porcentual de unidades de producción con actividad agrícola según destino de la producción (2012)

Destino de la producción	Para consumo familiar	Para la alimentar a los animales
Sólo para el consumo familiar	19%	7%
Para consumo familiar y comercialización	56%	42%
Totalmente para la comercialización	26%	51%

Fuente: Elaboración propia (Con base en INEGI, 2013).

Cuadro 41. Porcentaje de unidades con venta de la producción agrícola según destinatario (2012)

Destinatario de la producción	
Directamente al consumidor	29.70%
Al mayorista	24.11%
Intermediario	53.06%
Otro país	0.41%
Otro comprador	6.93%

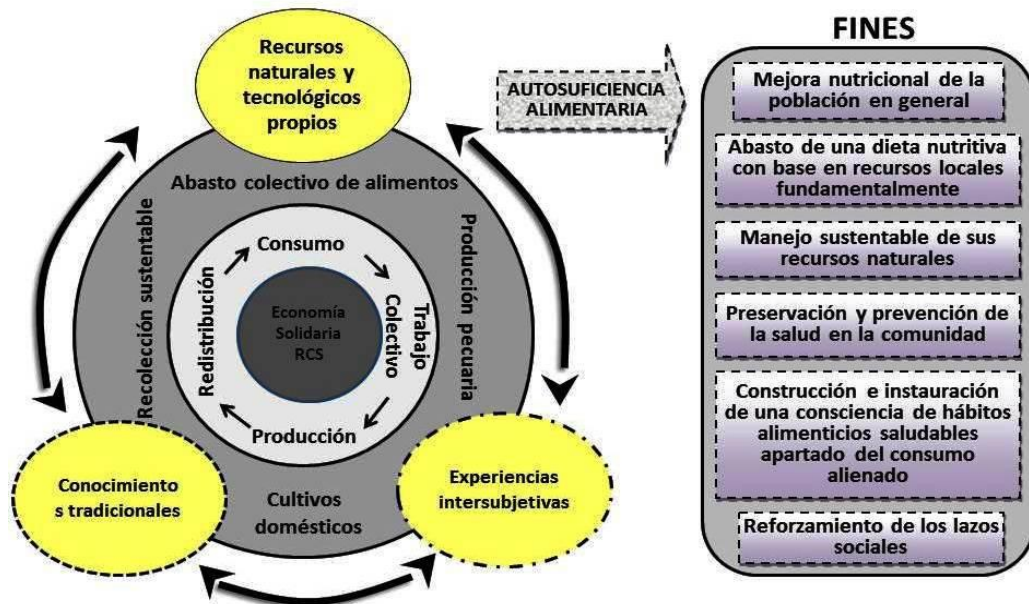
Fuente: Elaboración propia (Con base en INEGI-2013)

Más del 80% de los productores que se dedican al campo no tienen participación en el mercado, haciendo énfasis en la falta de estrategias de desarrollo de cadenas productivas y de suministros que en principio pudieran generar el abasto local de alimentos y productos, después los mercados regionales, nacionales e internacionales, en dicho orden (Confederación Nacional Campesina, 2011).

Países como Brasil y Ecuador han sido de los pocos que han invertido en la agricultura familiar, los resultados han mostrado una mayor capacidad para enfrentar el impacto de la crisis (Rosero, Carbonell y Regalado, 2011).

La creación de RCS representa una respuesta significativa para incorporar iniciativas de producción colectiva local interconectadas a partir de núcleos familiares para el abasto de alimentos que les permita asegurar su dieta diaria necesaria para mantener niveles nutricionales adecuados a bajos costos, utilizando los recursos y conocimientos locales así como la experiencia intersubjetiva de los co-participantes, con el fin de generar un beneficio común para los participantes (ver figura 42). Se sabe que:

Segmentos sociales oprimidos y aquellos que son solidarios pueden organizar redes de colaboración que, partiendo de sus prácticas de consumo -quitando a los intermediarios-, pueden autofinanciar actividades solidarias de producción, mejorando aún más su consumo en cantidad, calidad y diversidad (...) una cierta revolución económica(...) puede difundirse contemporáneamente en la medida en que los sectores populares, que buscan generar alternativas de auto sustento económico, conecten sus acciones de producción y consumo en amplias redes de colaboración solidaria” (Mance, 2006:46-47).



Fuente: Elaboración propia.

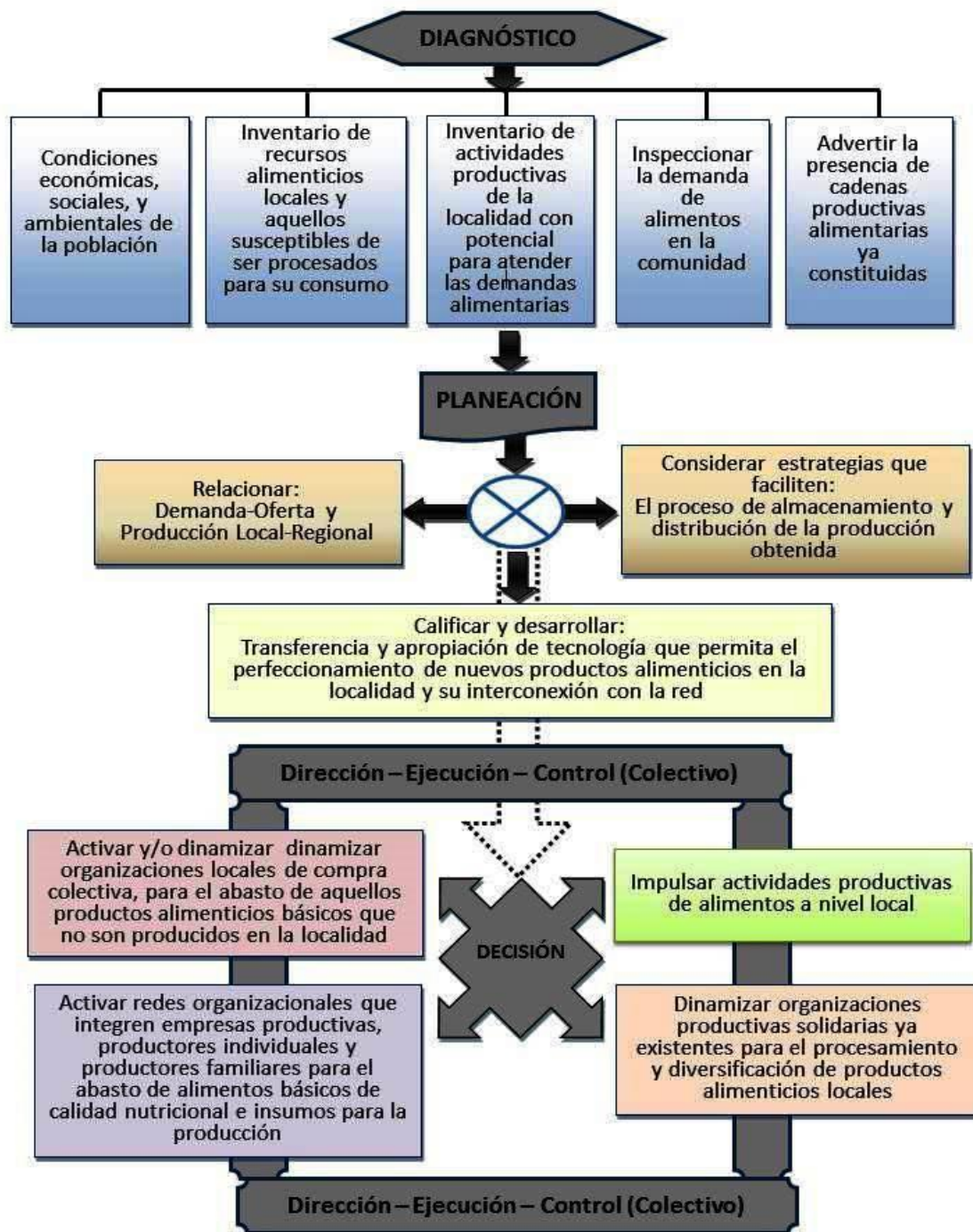
Figura 42. Bases y fines para la Autosuficiencia Alimentaria

Los análisis de los modos de producción en principio deben comenzar por inventariar y estudiar en cada sociedad sus diferentes formas de producción (Godelier, 1981), dado que sus actos de producción representan al mismo tiempo un acto de apropiación con la naturaleza, con base en ello el autor propone que la actividad contempla tres tipos de factores de producción interrelacionados entre sí:

1) los objetos de trabajo –tierra o cualquier otro material, primario o no, que intervenga en el proceso de transformación–; 2) los medios de trabajo –o herramientas e instrumentos que el hombre interpone, como vehículo de su acción, entre sí mismo y el objeto de trabajo–; utiliza para ello las propiedades físicas y químicas de determinadas cosas, haciéndolas actuar como fuerza sobre otras cosas de acuerdo a sus propios fines; 3) el trabajo mismo, es decir, la actividad humana misma que actúa sobre el objeto de trabajo bien sea directamente, por intermedio de los propios órganos corporales del hombre..., o indirectamente, por medio de herramientas intermedias, fabricadas o encontradas (*Ibid*:15).

Existen dos formas de comprender el desarrollo de la comunidad, una natural o espontánea y otra planificada o consciente. En la primera forma se da un proceso evolutivo lento en donde se advierte que los recursos naturales, humanos y técnicos (tradicionales) son modificados por las influencias externas; mientras que, en la segunda, los procesos serán llevados a cabo de una manera planeada y consciente, lo que permite un mejor y mayor aprovechamiento de los recursos naturales, técnicos y humanos para el desarrollo planificado de la comunidad (Pozas, 1964).

Es fundamental considerar que en la operativización de una propuesta de esta índole no existen resultados a corto plazo, pues habrá que considerar que los juicios de reflexión y concientización en los entes sociales requieren de largos procesos. En la figura 43 se esbozan los elementos básicos de los cuales parte la propuesta, así como la manera de intervenir en las comunidades.



Fuente: Elaboración propia considerando los fundamentos del modelo de Redes de Colaboración Solidaria.

Figura 43. Esquema básico para la implementación de Redes de Colaboración Solidaria

Recapitulando, la tesis económica de Mance representa una base factible para proponer una alternativa de producción-redistribución y consumo viable para alcanzar la autosuficiencia alimentaria, la cual parte de la Economía de Solidaridad, enfocándonos hacia comunidades con bajos ingresos y difícil acceso a los productos alimenticios, de tal modo que éstas puedan construir redes productivas y autosustentables.

En principio, no tiene el fin de llevar la producción al mercado, más bien se trata de que las comunidades se encuentren con posibilidades de asegurarse el abasto de alimentos localmente; se trata de crear células de producción (principalmente unidades domésticas campesinas) y éstas a la vez generarán redes partiendo de la planeación desde la punta de la cadena productiva (consumo), considerando los recursos económicos, sociales, culturales y medioambientales de la localidad.

5.7 Conclusiones capitulares

La situación de soberanía alimentaria en México se encuentra sumamente endeble como consecuencia de una producción nacional desatendida, fabulosas concesiones otorgadas a las empresas trasnacionales que controlan la cadena agroalimentaria, aumento en el incremento en la importación de productos básicos, e incremento de las tiendas al por menor. Esto ha repercutido en el cambio de dieta de la población y ha generado desnutrición y obesidad.

La producción para el autoconsumo ha sido demeritada dado que no se enmarca como una actividad económica competitiva dentro de los estándares de producción globalizada. Empero, múltiples experiencias de autogestión documentadas y no documentadas han mostrado que ante la crisis económica y la necesidad común de

procurarse alimentos, han generado estrategias para la producción de éstos, colmados de relaciones sociales de solidaridad y reciprocidad representando una manera alternativa al del intercambio y el libre mercado.

Los fundamentos de las Redes de Colaboración Solidaria implican una producción disímil al sistema económico en turno y parten de la acción colectiva para la producción. De esta manera, el modelo ofrece una manera de alcanzar el abasto y asegurar alimentos para la comunidad, sobre todo aquellas con mayor desigualdad y exclusión social. El trabajo colectivo en estos actores sociales es la base para adherirse a un proceso de concientización social en la producción, consumo y distribución de los alimentos obtenidos. La interrelación simultánea de éstos, con un abasto y cuidado adecuado de los recursos naturales locales, representa una estrategia de desarrollo rural con base en el aprendizaje y reflexión dialéctica de beneficio colectivo construido por y para la comunidad.

CONCLUSIONES GENERALES

Desde nuestra perspectiva el concepto Economía Solidaria se encuentra en franca construcción dado que teóricamente no se ha sustentado de manera clara ni se han alcanzado consensos respecto a su estudio y delimitación. Por tanto, el término Economía Solidaria aún resulta muy ambiguo, en éste se enmarcan los rasgos deseables para una transformación económica, es decir “otra economía”, lo cual resulta impreciso pues algunas experiencias no alcanzan a diferenciarse de las organizaciones económicas capitalistas.

En este sentido, la visión europea resulta más enfocada hacia una visión empresarial con justicia social, acomodada a las exigencias y patrones de la economía de mercado. En América Latina, por su parte, se le ha concedido mayor importancia a la economía popular como base para trascender hacia una economía solidaria.

En apariencia, a la Economía Solidaria se le ha considerado un sector más de un sistema de economía mixta, sin embargo el sistema no ha mostrado un equilibrio protagónico entre sectores y el sector social de la economía únicamente se ha adherido en el sistema, e incluso se ha ido mezclando poco a poco con el sector privado.

Es por ello que habremos de ser prudentes respecto a la gran diversidad bajo las que se manifiesta la economía solidaria, pues se corre el riesgo de pasar de: a) sujetos explotados en un sistema económico capitalista, hacia b) sujetos solidarios auto-explotados del sector social de economía mixta al servicio del mismo sistema.

Las cooperativas más grandes del mundo del sector agropecuario no muestran una forma distinta de operar al sistema económico convencional, en éstas no es sencillo dilucidar si realmente podríamos considerarlas organizaciones de la Economía Social y

Solidaria, dado que su expansión se ha generado fundamentalmente en el sector suministros y comercio, y en donde el productor “cooperativista” se involucra en estas empresas como un mero productor que suministra materia prima de estos grandes consorcios y a la vez como un comprador de insumos distribuidos por estos, lo cual convierte el sistema productivo en un ciclo maquiavélico que nos deja la duda de en qué medida se gesta un excedente y cómo se distribuye y que dejaría muestras de un sistema cooperativo conformado a partir de una *ética de la reproducción ampliada del capital*, en donde el sujeto cooperativista es concebido como mano de obra colectivizada y proletarizada.

Es evidente que si bien las grandes transformaciones generadas por la globalización han generado cambios a nivel económico, político y social en todo el mundo, éstos también han alcanzado la manera de visualizar y operar a las organizaciones del sector social de la economía, fundamentalmente porque la convivencia con el sistema económico capitalista ha propiciado una confusión en el entendimiento de lo que es una organización de la Economía Social y Solidaria. Esta simbiosis entre organismos del sector social y el sector privado se han generado principalmente en Europa, aunque América Latina no queda exenta, esto dependerá de las legislaciones en las que se formalizan las formas jurídicas asumidas por estas organizaciones y en la que cada Nación considere sus intereses, económicos, políticos y sociales para legislarlo.

Para el caso de México se ha pretendido impulsar al sector social desde la Ley de Economía Social y Solidaria publicada recientemente, a partir de la cual se ha pretendido impulsar a dicho sector inserto dentro de una economía mixta (al igual que

en Europa, aunque es evidente que las características regionales son muy diferentes en todos los sentidos), sin embargo aún no ha mostrado resultados notables.

En México, el modelo de Economía Mixta decretado en 1983 se fundamentó básicamente en el desarrollo económico y social, adjudicándole a la “solidaridad” el slogan de promotor de bienestar nacional, empero en la praxis la económica mixta únicamente representa un anexo de la economía de mercado en extinción.

En este sentido, el sector agropecuario ha jugado un papel fundamental en la connotación que ha adquirido la Economía Social y Solidaria dentro de una Economía Mixta, considerando a los Ejidos y Comunidades Agrarias su principal forma de manifestación en el sentido formal, al cual históricamente se le asignaban sus cimientos en las formas de trabajo colectivo tradicionales de las comunidades rurales.

En el sector rural la participación del Estado y su relación con el sector social de la economía ha asumido una posición autoritaria (incluso desde la Constitución) en la que únicamente asume estrategias de política pública dirigidas con el objetivo de ampliar la estructura ocupacional del sector rural, así como una medida de contención social, por ello estas propuestas proliferaron fundamentalmente después de la presencia de crisis económicas.

Estas estrategias resultan antagónicas con el principio de democracia económica y libre adhesión, lo que aleja cada vez más un proceso evolutivo de crecimiento como organización colectiva cooperante, solidaria y recíproca al incentivarlos para adherirse a una organización únicamente para percibir beneficios para la producción y/o subsidios al ingreso, lo que implica un sentido de beneficio individual.

Lo anterior ha generado la creación de OSSE únicamente para estos fines, en donde cabe destacar que un grupo puede pertenecer a diferentes organizaciones sólo

para estos fines, lo que merma el nacimiento y consolidación de OSSE apegados a una genuina Economía Social.

Cabe destacar que si bien el Estado asumió el interés por el sector social de la economía a partir de las crisis económicas, igualmente han detonado movimientos sociales (desde un enfoque no formal) que sí involucran un verdadero sentido de solidaridad y corresponsabilidad con el “otro”. Estos no se han generado únicamente en el sector rural, también se observaron importantes movimientos en la ciudad de México. Por tanto, en la práctica se han dejado ver experiencias en donde se ha advertido la voluntad de la sociedad para generar estrategias de reproducción social, los cuales han surgido desde una sociedad civil organizada sin coerción alguna. Así, las legítimas propuestas de Economía Social y Solidaria representan una manera de coadyuvar en el impulso de una sociedad que beneficie a la comunidad en general y que no sólo responde a voluntades particulares, ejerciéndose una *visión ética de la reproducción ampliada de la vida de todos*.

Desde esta perspectiva cobra importancia la generación de estructuras económicas con significado “real” de la economía (no maximización de las ganancias ni competencia por los recursos escasos), en la que se establezcan valores en las relaciones económicas que permitan la apropiación y administración solidaria y justa.

PERSPECTIVAS

- En principio es fundamental asumir que metodológicamente el estudio de la Economía Social, así como otras ramas de la Economía, tendrá que retomar al sujeto en el centro de la economía, es decir reconectar a la economía en las ciencias sociales, en donde Polanyi (2014) argumentaba que anteriormente en el sistema de relaciones sociales se encontraban insertas en la economía aspectos como la religión y el parentesco con un fuerte sentido simbólico, es decir, el hombre determinaba la economía, hoy en día la economía determina al hombre.
- Si bien las formas de trabajo tradicionales han fundamentado las estrategias de política pública en México y en otros países latinoamericanos, también es cierto que los actos solidarios y de reciprocidad se han potencializado en las últimas décadas a partir de las crisis económicas y/o desastres naturales (como los movimientos nacidos a raíz del terremoto de 1985). Es por ello, que habrá que evocar que el ser humano es un constructo social, lo que implica que la solidaridad y la reciprocidad no son inherentes a la naturaleza humana, éstas son creadas en los procesos sociales, los cuales pueden ser más fuertes o débiles bajo diferentes contextos, lo cierto es que es algo que no se podría cuantificar y por tanto habrá que realizar un esfuerzo trans-disciplinario para realizar un análisis adecuado, abriéndose un campo de análisis que ha sido poco explorado, dada la importancia que la Economía Social ha tomado para el sector empresarial y jurídico.

- Las organizaciones deben participar activamente en la formulación y promoción de la Economía Social en las políticas públicas, en donde ellas mismas se asuman como organizaciones de la ES y distingan cuál es la diferencia respecto a las demás. De este modo, y a partir de la experiencia-compartida, se da pie a un proceso de aprendizaje, que si bien en inicio es conductual, al final busca crear instituciones económicas alternativas.
- Dentro de una economía mixta, con la participación del sector público, la ES adquiere cierta importancia, por tanto es conveniente que la información circule adecuadamente en torno a cuáles son los objetivos de las autoridades con los grupos de población interesados y no sólo con los representantes, aunado al compromiso asumido en las organizaciones respecto a los principios y responsabilidades adquiridas como entidades de la economía Social, para no caer en transformaciones sectoriales (netamente privadas o públicas).
- Las estrategias de política pública deberían asumir y comprender los fundamentos e implicaciones de la Economía Social, dado que en estas organizaciones se distinguen las empresas capitalistas y por tanto no convendría recibir el mismo tratamiento, por lo que tendría que reorientarse la visión de un asistencialismo individual y trascenderlo hacia estrategias que involucran colectivos con fines de beneficio social a nivel comunitario.
- Ante el interés mostrado por el Sector Público y las alianzas creadas con los dirigentes de las OSSE, se abre un campo de análisis en torno al papel de la ESS y el corporativismo agropecuario dado que éste puede representar un factor

preponderante para el desarrollo de la ESS si es dirigido bajo un fuerte compromiso social. Por otro lado, puede ser un obstáculo para el desarrollo y maniqueo político que podría transfigurar los objetivos de la ESS, por ello es preciso un análisis a profundidad. Recordemos que la mayor participación de los ejidos se encuentra ligado a dicho corporativismo en donde las organizaciones de segundo y tercer nivel juegan un papel fundamental, lo que implica un mayor control de los Ejidos.

- En México no existen datos fehacientes que den indicios del impacto efectivo de la Economía Social y Solidaria. En este sentido, el INAES (2013) reconocía que para 2018 se atendería a una población potencial total de 62,442 personas, agrupada en 8,856 OSSE, dentro de los que se consideran 29,555 ejidos. Sin embargo, en la realidad y de acuerdo a nuestros resultados, en 2007 únicamente existían 14,498 organizaciones integradas a OSSE apegadas los principios de la ESS, pues algunas más se encontraban asociadas a Sociedades Anónimas. Las prospectivas de INAES se desarrollaron a partir de la conjunción de diversas bases de datos realizadas bajo diferentes metodologías y cuyos promedio se sometieron a Tasas de Crecimiento Media Anuales, aunado que no se consideraron OSSE como los grupos familiares de autoconsumo, o el trabajo doméstico, entre otras. Si bien una de las acciones del INAES consideraba la conformación de un padrón completo de los diferentes OSSE, éste aún no se ha realizado. En este sentido es urgente concretar la cuantificación de las entidades del sector social de la economía fundamentalmente en el sector agropecuario en donde dicha información estadística sea útil para conocer la realidad del sector, y

su papel el dentro de una economía mixta el cual resulta de débil crecimiento y con políticas públicas poco aptas para un verdadero desarrollo de la ESS, el cual puede jugar un papel fundamental en la reactivación de la economía en tanto se puedan subsanar las distorsiones y los desequilibrios sectoriales.

BIBLIOGRAFÍA

- ACI (Alianza Cooperativa Internacional). (2012). Reunión especializada del mercosur (RECM).
Accesado el 5 de noviembre de 2013, de: <http://www.aciamericas.coop>
- Álvarez, C. (2011) “Aprendizajes para la economía social y solidaria” en *Saberes para la acción en educación de adultos*, Número 29, pp. 38-43.
- Arteaga, R. (2014). “¿Por qué DuPont apuesta al negocio de los alimentos?” en *Forbes México*: Junio 26 de 2014.
- Arruda, M. (2004). *Solidarity Economy and the rebirth of a Matristic Human Society* (p. 5).
Mumbai: IV World Social Forum. Mumbai, India. Panel on a Solidarity Economy.
Accesado el 5 de octubre de 2012, de: [from http://base.socioeco.org/docs/doc-7390_en.pdf](http://base.socioeco.org/docs/doc-7390_en.pdf)
- Ayala, J. (1996). *Mercado, elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del estado*. México: UNAM, Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Baamonde, E. (2013). Las cooperativas en EEUU, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. *Mediterráneo Económico. Colección Estudios Sociales*, 24, 103–117.
- Baamonde E. (coord.). (2013). *El papel del cooperativismo agroalimentario en la economía mundial*. Barcelona: Mediterráneo Económico. Colección de Estudios Socioeconómicos (Vol. 24). Publicaciones Cajamar.
- Banco de México (2013). “información económica y financiera solicitada con mayor frecuencia para ser exhibida en procesos y procedimientos jurídicos”. México. En: <http://www.banxico.org.mx/IndicadoresAsuntosJuridicos/consulta/Instrumentos.action> [Accesado el 21 de noviembre de 2013]. (Cálculos propios).
- Banco Mundial. (2014). Producto Interno Bruto. Accesado el 8 de noviembre de 2015, de: [from http://databank.bancomundial.org/data/views/reports/tableview.aspx](http://databank.bancomundial.org/data/views/reports/tableview.aspx)
- Barea, J. (2004). Economía Social: concepto y delimitación. *Mediterráneo Económico. La Actividad económica al servicio de Las Personas*, No. 6, pp. 23–34.
- Barrera, A. et al. (2011). “Tendencia de la producción agrícola de México 1970-2007: una perspectiva” en V., Palacio; G. Almaguer; M., Muñoz (coordinadores), *El campo mexicano: 1970-2007. Un análisis a partir de los censos agrícolas, ganadero y ejidales*. México, Mundi-prensa / Universidad Autónoma Chapingo.
- Bekkum, O. (2013). Las 100 principales cooperativas agroalimentarias del mundo. *Mediterráneo Económico. Colección Estudios Sociales*, No. 24, pp. 33–40.

- Bertrán, M. (2005). *Cambios alimentarios e identidad de los indígenas mexicanos*. México, Publicaciones y Fomento Editorial –UNAM”.
- (2010). “Acercamiento antropológico de la alimentación y salud en México” en *Physis. Revista de Saúde Coletiva*, 20(2), pp. 387-411.
- Bijman, J. (2013). Las cooperativas agroalimentarias en la UE. Empresas modernas con retos modernos. *Mediterráneo Económico. Colección Estudios Sociales*, No. 24, pp. 41–60.
- Bijman, J., Iliopoulos, C., Poppe, K., Gijssels, C., Hagedorn, K., Hanisch, M., ... Slangen, G. (2012). *Apoyo a las cooperativas de agricultores. Informe final*. Wageningen UR: European Commission.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2009). Declaración del II Foro Internacional. Respuesta a la crisis: Economía Social y Solidaria. Consultado el 15 de abril de 2013, de:
http://www.economiasolidaria.org/documentos/conclusiones_foro_internacional_respuesta_a_la_crisis_economia_social_y_solidaria
- (2015). Ley de la Economía Social y Solidaria, reglamentaria del párrafo séptimo del artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en lo referente al Sector Social de la Economía. Consultado el 10 de enero de 2016, de:
http://base.socioeco.org/docs/ley_economia_social_y_solidaria_mexico.pdf
- Caracciolo, M., y Foti, M. del P. (2003). *Economía Solidaria y Capital Social: contribuciones al desarrollo*. Buenos Aires: Paidós.
- Cárcar, A. I. (2013). Las reformas agrarias en México y los proyectos de desarrollo rural en un municipio del Estado de Veracruz. *Nómadas. Revista de Crítica de Ciencias Sociales Y Jurídicas*, No. 38.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2011). “Análisis Mensual de Productos Básicos” Febrero de 2011 en *H. Cámara de Diputados (LXI Legislatura)*. México. En: <http://www.cefp.gob.mx> [Consultado el 24 de marzo de 2013].
- Centre International de Recherches et D'information sur L'economie Publique, S. et C.-C. (2005). *La Economía Social en la Unión Europea*. España.
- Confederación Nacional Campesina (2011). México. En: <http://cnc.org.mx/index/prensa-digital/cibernautas-cnc/37-comunicado-de-prensa/comunicado-de-prensa-agosto/307-pobreza-alimentaria-alcanzo-a-54-millones-de-pobres-en-mexico-cnc> [Consultado el 23 de marzo de 2012].
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2014). “Indicadores de Pobreza 1990-2012”. En:
http://www.coneval.gob.mx/Informes/Pobreza/Estatal2012/Evolucion_dimensiones_pobr

eza_1990-2012/AE_Indicadores_Pobreza_1990-212.zip>[Accesado el 1 de agosto de 2014].

Comité de Seguridad Alimentaria Mundial (2013). Roma. En: <<<http://www.fao.org/cfs/es/>> [Accesado el 18 de septiembre de 2013].

Chaves, R., y Monzón, J. L. (2001). Economía social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas Rafael Chaves y José Luis Monzón. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, 37, 7–33.

----- (2000). Políticas Públicas. In J. L. Monzón (Ed.), *Economía Social y Empleo en la Unión Europea* (pp. 134–179). CIRIEC-España.

CIRIEC, Barea, J., Monzón, J. L. (2006). *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*. España: Comisión Europea. Dirección General de Empresa e Industria.

Coque, J. (2002). Las cooperativas en América Latina : visión histórica general y comentario de algunos países tipo. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, No. 43, pp. 145–172.

Coraggio, J. L. (1999). Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo. Accesado el 24 de mayo de 2014, de: http://base.socioeco.org/docs/coraggio_persp_altern_esp.pdf

----- (2009). Economía del Trabajo. In A. Cattani, J. L. Coraggio, J. Laville (Eds.), *Diccionario de la otra economía: Lecturas sobre economía social* (pp. 123–143). Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento / Altamira / CLACSO coediciones.

----- (2007). “Instituciones, cultura y ética en el desarrollo local, en “Experiencias de Desarrollo Local con diferentes énfasis: Político Institucional, sostenibilidad, cultural”. Argentina. En *Seminario Internacional sobre Desarrollo Económico Local*. Bogotá.

----- (2011a). *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Universidad Politécnica Salesiana / FLACSO Ecuador.

----- (2011b). Principios, Instituciones y prácticas de la Economía social y solidaria. *La Piragua*, No. 36, pp. 9–30.

----- (2011c) “El papel de la economía social y solidaria en la estrategia de inclusión social” en *Saberes para la acción en educación de adultos*, Número 29, pp. 23-31.

----- (2013). Tres corrientes en la ESS. *Revista Temas. Cultura Ideología Sociedad*, No. 75 (marzo-septiembre), 1–15.

- Corbalán, J. (2013). Las cooperativas en Asia y América Latina. *Mediterráneo Económico. Colección Estudios Sociales*, No. 24, 79–102.
- Cracogna, D. O. (1978). El cooperativismo en América Latina: Realidad y perspectiva. In L. Marinho, H. Medina, R. Carbonell de Masy, D. O. Cracogna (Eds.), *América Latina: Economía y cooperativismo* (pp. 89–114). Buenos Aires: Interc Coop Editora Cooperativa Limitada.
- Chayanov, A. (1981). “Sobre la teoría de los sistemas económicos no capitalistas”, en A. Chayanov, et al. *Chayanov y la teoría de la economía campesina*. México, Cuadernos del pasado y presente.
- Cuellar, J. (2011). *Programa de seguridad alimentaria. Experiencias en México y otros países*. México. CEPAL.
- Danish Agro. (2014). Den historiske udvikling i Danish Agro. Accesado el 12 de enero de 2015, de: <http://www.danishagro.dk/Historie>
- De la Peña, S., Morales Ibarra, S. (1989). *Historia de la cuestión agraria mexicana. El agrarismo y la industrialización de México 1940-1950*. México: Siglo XXI / Centro de Estudios del Agrarismo.
- Defourny, J. (2009a). Economía Social. In A. D. Cattani, J. L. Coraggio, J. L. Francia (Eds.), *Diccionario de la otras economía. Colección Lecturas sobre Economía Social* (pp. 163–169). Universidad Nacional de General Sarmiento/ALTAMIRA/CLACSO Coediciones.
- (2009b). Economía Social. In A. D. Cattani, J. L. Coraggio, y J. Laville (Eds.), *Diccionario de la otras economía. Colección Lecturas sobre Economía Social* (pp. 163–167). Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento/ALTAMIRA/CLACSO Coediciones.
- Defourny, J., y Develtere, P. (2001). Orígenes y perfiles de la Economía Social en el Norte y en el Sur. In J. Defourny, P. Develtere, y B. Fonteneau (Eds.), *La Economía Social en el norte y en el sur* (pp. 37–84). Buenos Aires: Corregidor.
- Del Real, J. M. (2013). La dimensión como clave para la mejora de la competitividad. *Mediterráneo Económico. Colección Estudios Sociales.*, No. 24, pp. 321–344.
- Desroche, H. (1983). *Pour un traité d’Economie sociale*. París: CIEM.
- Días, J. G. (2011). *Las economías solidarias latinoamericanas como construcción de alternativas de resistencia y liberación desde abajo: un estudio comparado de casos micro y macro de México, Argentina, Brasil y Bolivia*. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente.

- Díaz, J. G. (2011). *Las economías solidarias latinoamericanas como construcción de alternativas de resistencia y liberación desde abajo: un estudio comparado de casos micro y macro de México, Argentina, Brasil y Bolivia (1989-2009)*. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente.
- Dülfer, E. (1975). *La eficiencia de las cooperativas agrícolas en los países en desarrollo*. Roma: Organización de las Naciones Unidas Para la Agricultura y la Alimentación.
- Encinas, B., Calatayud, E., y García, G. (2011). Las cooperativas hortifrutícolas frente a la crisis. La necesaria apuesta por la competitividad. Aspectos económico-financieros. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, No.72, pp. 125–156.
- Errasti, A. (2013). Tensiones y oportunidades en las multinacionales cooperativas de Mondragon: El caso Fagor electrodomésticos, Sdad. Coop. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 113, 30–60.
- Esteva, G. (1980). *La batalla en el México Rural* (7a. ed.). México: Siglo XXI.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (2013a). “Food Security Indicators”
En: <http://www.fao.org/fileadmin/templates/ess/foodsecurity/Food_Security_Indic/>> [Accesado el 1 de agosto de 2014].
- (2013b). *The state of food and agriculture 2012*. Roma, FAO
- (2011). “Una introducción a los conceptos básicos de la seguridad alimentaria” en *La Seguridad Alimentaria: Información para la toma de decisiones en Programa CE-FAO*. Roma. En: <<<http://www.fao.org/docrep/014/al936s/al936s00.pdf>>> [Accesado el 14 de septiembre de 2013].
- (2014a). “Cumbre Mundial Sobre la Alimentación 13-17 Noviembre 1996, Roma Italia. Depósito de documentos”. En: <<http://www.fao.org/docrep/003/w3613s/w3613s00.HTM>> [Accesado el 3 de agosto de 2014].
- (2014b). “Cumbre Implicaciones de las políticas económicas en la seguridad alimentaria: Manual de capacitación. Depósito de documentos”. En: <<http://www.fao.org/docrep/004/w3736s/w3736s03.htm>> [Accesado el 3 de agosto de 2014].
- (2003). *Trade reforms and food security. Conceptualizing the linkages*. Rome, FAO Commodity Policy and Service Commodities and Protection Service Commodities and Trade Division. (traducción propia).
- FAOSTAT (2013). “FAOSTAT-FAO”. Roma. En: www.faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/home/S> [Accesado el 3 de Noviembre de 2013]. (Cálculos propios)

- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura-FIRA. (2012). Las organizaciones de Productores en el Campo Mexicano. Figuras jurídicas y experiencias exitosas. *FIRA Boletín Informativo. Nueva Época*, 16, 51.
- Flores, M. (2012). “Disponibilidad agregada de alimentos: niveles y tendencias” en FAO. *Panorama de la Seguridad Alimentaria en México 2012*. México, FAO/SAGARPA/SEDESOL/INSP.
- Gaiger, L. I. (2003). A economia solidária diante do modo de produção capitalista. *Cuaderno CRH, Salvador*, 39, 181–211. Accesado el 12 de mayo de 2012, de-
http://www.ufpa.br/itcpes/documentos/eco_sol_mod_cap.pdf
- Gallego, L. (2011). Medios económicos y disciplinarios para combatir el incumplimiento de los socios de participar en las actividades de las cooperativas agrarias. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 104, 63–101. <http://doi.org/10.5209/rev>
- García, M. G., Rivera-Ferre, y Ortega-Cerda, M. (2008). Precios en aumento: cuando los árboles no dejan ver el bosque. In H. Hobbelink y M. Vargas (Eds.), *Introducción a la crisis alimentaria global* (pp. 25–31). Barcelona: GRAIN / Entrepueblos / “No te Comas el Mundo” / Observatorio del Deute en la Globalització / Xarxa de Consum Solidari / Veterinarios Sin Frontera.
- García, A. (2009a). La entrega de productos de los miembros de las cooperativas agrarias. *Estudios Agrarios*, No. 40, pp. 69–90.
- (2009b). *Régimen Jurídico de las cooperativas agrarias*. Argentina. Accesado el 21 de diciembre de 2012, de: http://www.aidcmess.com.ar/jdownloads/Archivos de Investigaciones y trabajos de los Asociados/Alberto García Muller/cooperativas_agrarias.doc
- García, A. M., Orejan Ju. R., y González, E. (2002). Las relaciones verticales y el poder de negociación de los agricultores integrados en forma de cooperativas frente a los individuales. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 41, 111–137.
- Garrido, S. (2013). El cooperativismo agroalimentario en perspectiva histórica ¿Por qué no todos los agricultores cooperan? *Mediterráneo Económico. Colección Estudios Sociales*, No. 24, pp. 19–32.
- Godelier, M. (1981). *Instituciones económicas*. Barcelona, Anagrama.
- González, M. (2011) “Economía social para la vida. Desafíos a la educación” en *Saberes para la acción en educación de adultos*, Número 29, pp. 3-9.
- Grebmer, K., Ringler, C., Rosegrant, K. et al. (2012). *Índice Global del Hambre 2012*. Washington. Institute Food Policy Research.

Guerra, P. (2004). *La Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas*. Consultado el 30 de febrero de 2012, de: [from www.truquemarysierra.org.ar/biblioteca2.htm](http://www.truquemarysierra.org.ar/biblioteca2.htm)

----- (2014). *Socioeconomía de la solidaridad. Una teoría para dar cuentas de las experiencias sociales y económicas alternativas* (Segunda). Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.

Gueslin, A. (1987). *L'invention de l'économie sociale*. París: Económica.

Gutierrez, J.; et al. (2012). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición. Resultados Nacionales 2012*. México, Instituto Nacional de Salud Pública.

Hinkelammert, F., y Mora, H. (2013a). *Hacia una economía para la vida* (4a corregida). México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo / Universidad Nacional Autónoma de México / Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.

----- (2013b). *Hacia una economía para la vida. Preludio a una segunda crítica de la economía política*. México. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo / Editorial Universidad Nacional de Costa Rica, Cuarta edición corregida y aumentada.

Instituto Nacional de Economía Social-INAES. (2015). Catálogo de organismos de del sector social de la economía.

----- (2013a). *Diagnóstico del Programa de Fomento a la Economía Social*. México.

----- (2013b). *Diagnóstico del Programa de Fomento a la Economía Social. Anexo foro 4: Cooperativas consumo y cooperativas de vivienda*. México.

----- (2013c). *Diagnóstico del Programa de Fomento a la Economía Social. Anexo 1: Aproximación general al origen y evolución del concepto de Economía Social en México y el mundo*. México.

Instituto Nacional de Cooperativismo. (2014). *Historia, filosofía, doctrina, principios, valores y fines del cooperativismo*. Consultado el 25 de noviembre de 2015, de: [//www.incoop.gov.py/v2/wp-content/uploads/2015/02/Doctrina-Cooperativa.pdf](http://www.incoop.gov.py/v2/wp-content/uploads/2015/02/Doctrina-Cooperativa.pdf)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2013). México. En: <http://www.inegi.org.mx>> [Consultado el 18 octubre de 2013]. (Cálculos propios).

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. (2007). *Glosario del Censo Ejidal Agropecuario 2007*.

Instituto Nacional de la Economía Social. (2013). *Diagnóstico del Programa de Fomento a la Economía Social. Resumen ejecutivo. 2013* (Vol. 15). México.

- International Co-operative Alliance. (2014a). Cooperativas de las Américas. Región de la Alianza Cooperativa Internacional. Accesado el 25 de marzo de 2014, de: www.aciamericas.coop/Hechos-y-cifras-del-cooperativismo
- (2014b). Developing 300 for 2004. Accesado el 25 de marzo de 2014, de: <http://global.ica.melandra.com/Developing300List.aspx>
- (2014c). Global report Financial information 2004. Accesado el 25 de marzo de 2014, de: <http://global.ica.melandra.com/FinanceReport.aspx?Mode=Search>
- (2014d). Principios y Valores Cooperativos. Accesado el 19 de marzo de 2014, de: <http://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>
- International Co-operative Alliance, y Enterprises European Research Institute on Cooperative and Social. (2013). *World Co-operative monitor. Exploring the Co-operative Economy. Report 2013*. Accesado el 19 de marzo de 2014, de: http://euricse.eu/sites/euricse.eu/files/wcm2013_web_0.pdf
- Juárez, V. M. (1993). Pronasol: Salida a la Presión Social y a la Inconformidad Política. *Época*, 113.
- Juliá, J. F., García, G., y Meliá, E. (2012). La globalización y los modelos de crecimiento de los grupos cooperativos. Las cooperativas agroalimentarias en España y la Unión Europea. *Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía*, 79, 82–113.
- Juliá, J. F., Meliá, E., y García, G. (2013). Modelos y casos de éxito del cooperativismo en la Unión Europea. *Mediterráneo Económico. Colección Estudios Sociales*, 24, 139–154.
- Laville, J. (n.d.). Economía Solidaria, Economía Social, Tercer Sector: Las apuestas europeas. Accesado el 25 de agosto de 2014, de: www.top.org.ar/publicac.htm
- (2004). *Economía Social y Solidaria. Una visión europea. Colección sobre la Economía Social*. Buenos Aires: Altamira / Fundación OSDE.
- (2009). A economia solidária: Um movimento internacional. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84(84), 7–47. <http://doi.org/10.4000/rccs.381>
- Laville, J., y Gaiger, L. I. (2009). Economía Solidaria. In A. D. Cattani, J. L. Coraggio, y J.-L. Laville (Eds.), *Diccionario de la otra economía. Colección Lecturas sobre Economía Social* (pp. 169–178). Buenos Aires: Altamira.
- Leo, D. (2010). Una innovación empresarial: cooperativas de mega. *Asia Pacífico Diario de Innovación Y Emprendimiento*, 4(1), 67–88.

- Lewis, B. M., y Swinney, D. (2008). Social Economy y Solidarity Economy. *Makingwave*, 18(4), 9–15.
- Lizarralde, E., Ferro, E., Martínez Martín, M. I., Belén, C. N. R., Alemán Rodríguez, D., Guilló Rodríguez, N., y Santero Sánchez, R. (2013). *El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social*. Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES).
- Mance, E. (2006). *Redes de colaboración solidaria. Aspectos económico-filosóficos: complejidad y liberación*. México: Universidad Autónoma de la Ciudad de México.
- (2008). *La Revolución de las Redes. La colaboración solidaria como una alternativa pos-capitalista a la globalización actual*. México: Universidad Autónoma de la Ciudad de México.
- (2009). “Redes de colaboración solidaria” en A., Catani; J. Coraggio; J.-L., Laville., *Diccionario de la otra economía*. Buenos Aires, Argentina, Universidad Nacional General Sarmiento / Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales / Editorial Altamira.
- Martínez, A., y Álvarez, S. (2008). La economía crítica solidaria: perspectivas teóricas y experiencias para la construcción de una economía alternativa. In *Worldwatch Institute: La situación del mundo 2008. Innovaciones para una economía sostenible. Informe del Worldwatch Institute sobre el Progreso hace una Sociedad Sostenible* (Icaria). Barcelona.
- Metsä Group. (2014). Metsäliitto. Accesado el 29 de febrero de 2015, de: <http://www.metsagroup.com/BusinessAreas/Pages/Default.aspx>
- Mogrovejo, R., Mora, A., y Vanhuynegem, P. (2012). *El cooperativismo en América Latina. Una diversidad de contribuciones al desarrollo sostenible*. (R. Mogrovejo, A. Mora, y P. Vanhuynegem, Eds.). La Paz: OIT, Oficina de la OIT para los países Andinos. Accesado el 15 de abril de 2013, de: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_188087.pdf
- Montenegro, W. (2012). *Introducción a las doctrinas político-económicas* (17 reimpresión). México: Fondo de Cultura Económica.
- Montolio, J. (2002). Economía Social: concepto, contenido y significación en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, 42, 5–31.
- Monzón, J. L., y Chaves Ávila, R. (2012). *La Economía Social en la Unión Europea*. Bélgica: Comité Económico y Social Europeo.
- Monzón, J. L. (1987). La Economía Social en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, pp. 19–29.

- (2003). El cooperativismo en la historia de la literatura económica. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social Y Cooperativa*, 44, 9–32.
- (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del Tercer Sector. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56, 9–24.
- (2013). La economía social desde la perspectiva europea. In L. Oulhaj y F. Saucedo (Eds.), *Miradas sobre la economía social y solidaria en México* (1a ed., pp. 75–89). Puebla: Universidad Iberoamericana Puebla.
- Monzón, J. L., y Defourny, J. (2000). La economía social, entre economía capitalista y economía pública. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Moreno-Brid, J. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Morett, J. C. (2001). *El ocaso de la reforma agraria mexicana*. Chapingo, estado de México.: Universidad Autónoma Chapingo-Departamento de Sociología Rural.
- (2003). *Reforma Agraria: del latifundio al neoliberalismo*. México: Universidad Autónoma Chapingo-Departamento de Sociología Rural / Plaza y Valdés S.A. de C.V.
- Naciones Unidas. (2011). Las cooperativas en el desarrollo social y observancia del Año Internacional de las Cooperativas. Consultado el 28 de junio de 2015, de: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/414/47/PDF/N1141447.pdf?OpenElement>
- Nyssens, M. (2004). Quels enjeux pour les dynamiques d'économie sociale? Une perspective Nord-Sud. In *Une solidarité en acte*. Bélgica: Presses Universitaires de Louvain.
- OCDE y FAO (2013). *OCDE-FAO Perspectivas Agrícolas 2013-2022*. México. Universidad Autónoma Chaiingo.
- Ontiveros, G. (2005). *El Programa Nacional de Solidaridad. La política social en México 1988-1994*. México: Eumed.net. Consultado el 3 de agosto de 2015, de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2005/gor/gor.doc>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (1997). *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 1997*. Roma: Colección FAO: Agricultura, No. 30. Consultado el 15 de junio de 2012, de: <http://www.fao.org/docrep/017/w5800s/w5800s.pdf>
- (2012). Las cooperativas agrícolas alimentan al mundo. *Organización de Las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Roma: FAO.

- Pearce, J. (2003). *Social Enterprise in Anytown*. USA: Calouste Gulbejian Foundation.
- Pérez de Mendiguren, J. C., Extezarreta, E., y Guridi, L. (2009). Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, 1.
- Pérez de Mendiguren, J. C., Extezarreta Etxarri, E., y Guridi Aldanondo, L. (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines. In *ecocri 2008* (pp. 1–26). Bilbao.
- Pérez, O.; et al. (2011). “Frecuencia del consumo de alimentos industrializados modernos en la dieta habitual de comunidades mayas de Yucatán” en *Estudios Sociales*, Vol. XX, Número 39, enero-junio pp. 155-184.
- Pineda, C., Pardo, E., y Palacios, N. (1994). *Cooperativismo mundial 150 años*. Santa fé de Bogotá: Consultamérica.
- Poirier, Y. (2014). Economía social solidaria y sus conceptos cercanos. Orígenes y definiciones : una perspectiva internacional. Accesado el 24 de febrero de 2015, de: http://base.socioeco.org/docs/economie_solidaria_y_sus_conceptos_cercanos-poirier-julio-2014.pdf
- Polanyi, K. (2009). *El sustento del hombre*. España: Cápitan Swing Libros.
- (2012). *La gran transformación. Los orígenes políticos de nuestro tiempo* (3a reimpresión). México: Fondo de Cultura Económica.
- (2014). *Los límites del mercado. Reflexiones sobre economía, antropología y democracia*. España: Capitán Swing Libros.
- Pozas, R. (1964). El desarrollo de la comunidad, técnicas de investigación social. México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- PriceWaterhouse Coopers. (2012). *Cartographie et grands enjeux du monde coopératif agricole à l'échelle mondiale*. France.
- Procuraduría Agraria. (2008). *Glosario de términos jurídico-agrarios*. México: Procuraduría Agraria.
- Programa Especial para la Seguridad Alimentaria (2011). *Seguridad Alimentaria Nutricional, Conceptos Básicos*. México, PESA-Centroamérica Terera edición
- Radrián, M. (2011). Globalización y desarrollo de la Economía Social, Una oportunidad para la mundialización de la solidaridad. *Cuadernos Electrónicos Iberoamericanos*, 5, 1–14.

- Ramírez, E. (2013). “El Cartel del agro” en Contralínea: periodismo de investigación. Del 18 al 24 de noviembre de 2013.
- (2012). “Trasnacionales, dueñas de los alimentos mexicanos” en Contralínea: periodismo de investigación. 25 de septiembre de 2012.
- Razeto, L. (1988). *Economía de Solidaridad y Mercado Democrático. Libro Tercero: Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva*. Santiago: Ediciones PET.
- (1993). *Los caminos de la Economía de Solidaridad* (Vivarium). Santiago de Chile.
- (1997). El “Factor C”: La fuerza de la solidaridad en la Economía (Entrevista).
Accesado el 12 de abril de 2010, de: www.economiasolidaria.org/files/el_factor_c.pdf
- (2005). El concepto de “solidaridad”. Pensamiento crítico latinoamericano.
Conceptos fundamentales. *Pensamiento Crítico Latinoamericano*, 3, 971–985.
- (1993). *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo*. México: Instituto Mexicano de Doctrina Social Cristiana (Colección Diálogo y Crítica No. 34).
- Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria. (2011). Carta de la Economía Solidaria. Pamplona. Accesado el 20 de enero de 2016, de:
http://www.economiasolidaria.org/files/CARTA_ECONOMIA_SOLIDARIA_REAS.pdf
- RIPES-Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social Solidaria. (2015). Visión global de la economía social solidaria: convergencias y contrastes en los conceptos, definiciones y marcos conceptuales.
- Robichaux, D. (2002). El sistema familiar mesoamericano: testigo de una civilización negada. In G. De la Peña y L. Vázquez León (Eds.), *La antropología Sociocultural en el México del Milenio. Búsquedas, encuentros y transiciones*. México: Instituto Nacional Indigenista / Consejo Nacional para la Cultura y las Artes / Fondo de Cultura Económica.
- Rojas, C. (1989). El programa Nacional de Solidaridad. *Revista de Administración Pública*, 74(Mayo-Agosto), pp. 95–102.
- Rojas, J. J. (1998). *Auge y decadencia del corporativismo agrario en México 1934-1997*. México: Universidad Autónoma Chapingo.
- (2014). *La formación del movimiento cooperativo en México*. México: Juan Pablo editores.
- Rosero, F.; Carbonell, K. y Regalado, F. (2011). *Hacia nuevas políticas alimentarias en América Latina y Europa*, Ecuador, Policy Paper.

- Rosset, P. (2009). Agrofuels, foodsovereignty, and the contemporary food crisis. *Bulletins of Science, Technology & Society*, June, 2009. (Traducción propia).
- Royal FrieslandCampina. (2014). FrieslandCampina. Accesado el 15 de febrero de 2015, de: <http://www.frieslandcampina.com/english>
- Rubio, B. (2011). “Soberanía alimentaria versus dependencia: las políticas frente a las crisis en América Latina” en *Munbdo siglo XXI, Revista del CIECAS-IPN*. Número 26, Vol. VII, pp.105-118.
- Rucoba, A.; Munguía, A.; y Sarmiento, F. (2012). “Entre la Jatropha y la pobreza: Reflexiones sobre la producción de agrocombustibles en tierras de temporal en Yucatán” en *Estudios Sociales*. Vol XXI, No. 41, enero-junio, 2013, pp.116-141.
- SAGARPA. (2010). Resultados del estudio sobre el desarrollo institucional de las organizaciones rurales en México 2010. Accesado el 24 de mayo de 2014, de: http://smye.info/organizacion_2010/indicadores/export_ind.php
- (2014). *Estudio sobre el desarrollo institucional de las organizaciones rurales en México*. México: SAGARPA / FAO.
- Salazar, I, y Galvez Górriz, C. (2010). Ejercicio de las funciones empresariales por parte de los socios en las cooperativas agrarias. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, No. 101, pp. 79–106.
- Sánchez, J. (1998). *La fusión y la escisión de sociedades. Aportaciones de activos y canje de valores. Cesión Global del activo y del pasivo. Estudio económico, jurídico, fiscal y contable*. Madrid: Derecho Reunidas.
- Schejtman, A. (1994). *Economía Política de los sistemas alimentarios en América Latina*. Santiago de Chile: Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, División Agrícola Conjunta FAO/CEPAL.
- Secretaría de Agricultura Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación y Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2014). *Estudio sobre el desarrollo institucional de las organizaciones rurales en México*. México.
- Secretaría de Economía. (2015). *Primer Informe Trimestral para el ejercicio fiscal 2015 sobre el presupuesto ejercido, a nivel de capítulo y concepto de gasto, así como el cumplimiento de metas y objetivos con base en los indicadores de desempeño de los programas presupuestarios Sujetos*. México.
- Shalins, M. (1976). “¿Neo-evolucionismo o marxismo?. Economía tribal”, en M., Godelier (compilador), *Antropología económica*. México, Anagrama.

- Singer, P. (2004). Desenvolvimento capitalista e desenvolvimento solidário. *Estudos Avancados*, 18(51), 7–22.
- Stiglitz, J. (2009). Moving beyond market fundamentals to a more balanced economy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(3), 345–360.
- Sullivan, A., y Steven, S. (2003). *Economics: Principles in action* (Pearson Pr). New Jersey.
- Sumpsi, J. (2013). “La volatilidad de los mercados agrarios y la crisis alimentaria mundial” en *Cuadernos de estrategia*. No. 161, Ejemplar dedicado a: Seguridad alimentaria y seguridad global, 2013, pp. 157-187.
- Tiriba, L. (2003). “O trabalho no olho da rua: fronteiras de economia popular e da economia informal” en *Revista proposta*. No. 97 junio-agosto, pp. 38-49 (traducción propia). The Economist Intelligent Unit (2014). “Global food security index 2014. An annual ” en DuPont. En: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Home/DownloadIndex>
- Trejo, M. y Andrade, A. (2013). “Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012)” en *El cotidiano*. (28) 177, pp. 37-46.
- Turrent, C., Martínez, S., Ramírez, P., y Cisneros, T. (2012). *Evolución de la aplicación e impacto del PEC en las UPR 2006-2010*. México: Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria - Cámara de Diputados LXI Legislatura / Congreso de la Unión.
- Uclés, D. (2012). *EL Sistema Agroalimentario Mundial desde la perspectiva cooperativa* (Cuadernos cooperativos 03). *Cuadernos cooperativos* (Vol. 03). España
- Uria, R. (1995). *Derecho mercantil* (22nd ed.). Madrid: Marcial Pons.
- Varela, A. (2001). Las atribuciones económicas del gobierno mexicano en la constitución vigente ¿es necesario redefinir el sistema de economía mixta? In D. Valadés y R. Gutiérrez (Eds.), *Economía y Constitución. Memoria del IV Congreso Nacional de Derecho Constitucional. Tomo IV* (pp. 223–232). México: Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Vía campesina (2013). La vía campesina. Movimiento campesino internacional. México. En: www.viacampesina.org/es/[Accesado el 20 de octubre de 2013].
- (2014). Que es la Soberanía Alimentaria. En: <http://viacampesina.org/es/index.php/temas-principales-mainmenu-27/soberanalimentary-comercio-mainmenu-38/314-que-es-la-soberania-alimentaria> [Accesado el 3 de agosto de 2013].
- Vélez R., A., y Montoya M., J. (1990). *Guía de formación cooperativa*. Medellín: Centro de Investigaciones Sociales.

Vuotto, M. H. (2009). Cooperativismo. In A. D. Cattani, J. Coraggio, y J. Laville (Eds.), *Diccionario de la otra economía. Colección Lecturas sobre Economía Social* (pp. 105–114). Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento/ALTAMIRA/CLACSO Coediciones.

ZEN-NOH Group Management Concept. (2013). *ZEN-NOH Report 2013*. Japan. Accesado el 1 de marzo de 2014, de: [//www.zennoh.or.jp/about/english/#24](http://www.zennoh.or.jp/about/english/#24)