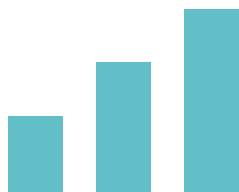


LA ECONOMÍA DE SOLIDARIDAD: UNA FORMA INNOVADORA DE ALCANZAR EL DESARROLLO EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS



Alma del Cid

Administradora de Empresas, magíster en Desarrollo. Doctora en Desarrollo Humano y Sustentable. Actualmente es investigadora de la Universidad Rafael Landívar en el Instituto de Investigación y Proyección sobre Economía y Sociedad Plural (IDIES).

Fecha de recepción: 10/02/2015

Fecha de aceptación: 07/03/2016

Resumen

Hoy en día se ve con claridad que el crecimiento económico no necesariamente implica el desarrollo de un país. El primero alude al ámbito material, en tanto que el segundo, que incluye el ámbito social, es mucho más complejo. Como seres humanos poseemos necesidades que varían en intensidad entre una persona y otra. El aspecto económico ciertamente puede ayudar a cubrir las necesidades de subsistencia, que por cierto en Guatemala falta mucho para cumplir tal objetivo. Para cubrir el resto de necesidades va perdiendo importancia lo económico y entran en juego otros factores, de los cuales también adolece la mayoría de la población guatemalteca. Ante esta realidad, se necesita mucha creatividad para, con los escasos recursos que poseen las micro y pequeñas empresas -mypes- logren innovar, tanto en empresas como en su vida. Un elemento que se ha dejado de lado es la solidaridad, cuya aplicación en el ámbito económico obliga a crear y podría llevar a la innovación que la competencia exige.

Palabras clave: crecimiento económico, desarrollo, necesidades humanas economía de solidaridad, mype, mipyme, asociatividad, innovación.

Abstract

Today it becomes clear that economic growth does not necessarily imply the development of a country. The first refers to the physical aspects, while the second includes the social environment is much more complex. As human beings have needs that vary in intensity from one person to another. The economics can certainly help cover subsistence needs, which incidentally in Guatemala a long way to achieving that objective. To cover other needs is losing economic importance and other factors come into play, which also suffers the majority of the Guatemalan population. Given this reality, a lot of creativity, with the limited resources they have the vast majority achieve innovation in both business and in life is needed. An item that has been neglected is solidarity, whose application in the economic field requires the creation and could lead to innovation that competition requires.

Keywords: economic growth, development, human needs solidarity economy, MSMEs, partnerships, innovation.

1. El crecimiento económico en Guatemala

Debido a que el punto de partida para tener una vida digna es la satisfacción de las necesidades de subsistencia (alimentación, abrigo, protección), y que en el siglo XXI estas solo pueden satisfacerse con capital financiero y capital material (anteriormente se utilizaba el trueque u otras formas de intercambio), dedicaremos esta primera sección del artículo a discutir algunos temas planteados desde la macroeconomía y lo que sucede a nivel microeconómico en la realidad guatemalteca, tomando en cuenta que el medio de cambio al que obliga el sistema económico predominante es el dinero (las personas dejaron de producir bienes intercambiables o no pueden competir con la creciente e invasora oferta).

Según Morán (sf):

[...] la importancia del crecimiento económico radica en su efecto directo sobre el bienestar de las personas. En tanto mayor sea la diferencia entre la tasa de crecimiento de la economía y la tasa de crecimiento de la población, mayor será el incremento en el bienestar general del país [...]

“[...] se ha encontrado que un aumento en un punto porcentual en el ingreso promedio de la sociedad se traduce en un aumento de la misma en el ingreso promedio del 20% más pobre de la población”.

Estas afirmaciones, respaldadas por destacados economistas y organismos internacionales podrían cumplirse únicamente si los niveles de igualdad a lo interno de un país permitieran que la mayoría de población, al igual que participa en la generación del PIB, recibiera los beneficios de este en la misma proporción.

El crecimiento económico de un país está asociado a la acumulación cuantitativa y cualitativa de factores productivos y al grado de eficiencia en su utilización, según afirma Morán (sf). Habría que agregar a esta idea que un factor transversal al resto y que los determina a todos es el nivel de desigualdad que prevalece en el país, ya que este factor hace la diferencia entre el crecimiento económico y el desarrollo de los países.

Tabla n.º 1

Factores vinculados al crecimiento económico a largo plazo

Factores próximos o directos	Factores indirectos
<ul style="list-style-type: none"> • Capital físico • Factor trabajo/capital humano • Productividad/uso de los factores • Inversión en investigación y desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Apertura económica • Mercado financiero • Estabilidad macroeconómica • Tamaño del gobierno • Factores políticos y sociales • Factores externos

Fuente: elaboración propia con base en Morán (2014)

En cuanto al capital físico, a mayor inversión mayor retorno, es obvio porqué las empresas que se clasifican como grandes tienen la capacidad (recursos) para hacer grandes inversiones y los retornos son en similar proporción para sus dueños.

Respecto al capital humano, es determinante para un país la inversión que se haga en educación, para dotar a las personas de los conocimientos y destrezas necesarias para desarrollar un trabajo (en caso lo tenga), también es determinante la inversión en salud, lo cual potencia el desempeño al elevar la productividad. Sin embargo, es un hecho que contar con capital humano elevado es insuficiente si las empresas se estancan, principalmente en las últimas décadas en que a diario cambia la tecnología y se abren más los mercados.

Desde el punto de vista económico (no de desarrollo), se da más rápido el crecimiento entre más abierta es la economía. En el caso de Guatemala, de acuerdo con estadísticas del Banguat (2016) en la década del año 2000 el crecimiento económico promedio antes de la crisis del 2008 era de 4.1, después de la crisis entre el 2010 y el 2014 se tuvo un crecimiento promedio de 3.6. Para el BM (sf) esto es señal de que la economía se ha recuperado a un ritmo moderado

pero constante. En este punto se haya una de las mayores contradicciones al evaluar el avance en el desarrollo: la mayoría de guatemaltecos ha vivido y continúa viviendo en condiciones de pobreza, algunos hasta de extrema pobreza. En el año 2000 la incidencia de la pobreza era de 56.4 % y para el 2014 aumentó a 59.3 % de acuerdo a lo reportado por el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2015) con base en la Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2014 (Encovi).

La afirmación de que existe correlación entre inversión y crecimiento es un hecho. Guatemala es clara evidencia: las grandes empresas que poseen mayor capital de inversión provocan como resultado que haya crecimiento en el país.

Existe correlación entre capital humano y crecimiento económico, sin embargo la acumulación de capital humano es necesaria pero no suficiente para crecer. No es suficiente cuando al egresar las cohortes de distintos profesionales no encuentran trabajo. Aunque sean incluidos en la Población Económicamente Activa (PEA), como señala el INE, porque están en búsqueda de trabajo. La realidad es que son cientos de personas para los que no hay empleo, aunque estén en edad de tenerlo. Estos se suman a las listas de profesionales y no profesionales que ante la falta de un empleo remunerado inician o se suman a un emprendimiento (micro o pequeña empresa generalmente), otra buena parte se queda sin encontrar la forma de generar ingresos para la satisfacción de sus necesidades. Esta situación lleva a lo que Max-Neff (1998) llama "patologías sociales". El número de personas que no logra cubrir sus necesidades llega a ser significativo, se llega a tal nivel de frustración que desencadenan problemas sociales que se van volviendo cada vez más difíciles de controlar: delincuencia, extorsiones, desmotivación, enfermedades depresivas, inestabilidad política, entre otras.

Veamos ahora un poco de la realidad que se observa en Guatemala con relación a los factores indirectos vinculados al crecimiento económico.

Al inicio de esta sección se menciona que las personas han dejado de producir o bien lo que producen no puede competir en el mercado. Esta situación en buena medida es provocada por la apertura de mercados. Dicha apertura es positiva en el sentido de que se amplían las opciones para el consumidor (cuidado con esto porque el sistema ha convertido a la sociedad en consumista egoísta), genera competencia (pero si no tienen las mismas condiciones de inicio los grandes se comen a los pequeños), debería evitar monopolios, entre otros. En la práctica lo que ha sucedido al abrir economías como la de Guatemala es que las desigualdades se han incrementado, ya que históricamente la mayoría de la población están en desventaja para competir (falta de capital financiero, educación, salud, capital social). Antes de que puedan prepararse (las personas ni el Estado), la competencia llega. Una vez abierta la economía se vuelve un círculo vicioso del cual es imposible salir, se reproduce el mismo sistema consumista sin reflexión.

El mercado financiero (MF) desempeña un rol muy importante al facilitar las transacciones financieras y estimular la inversión. Se pensaría que tener acceso a un mercado financiero con mayores opciones sería beneficioso, nuevamente debemos preguntarnos ¿beneficioso para el crecimiento o para el desarrollo? Lo que se ha visto en Guatemala es que, independientemente de qué porcentaje de sus recursos (del MF) se destinen a inversiones empresariales (acceden a este los que más capacidad tienen), un gran porcentaje se ofrece al público (como espejismo en el desierto), y una vez más las condiciones precarias (falta de recurso económico, poca educación financiera, poca capacidad de análisis) y la falta de institucionalidad que fiscalice y ponga límites a la especulación, han creado el ambiente propicio para que las personas se endeuden, porque en vez de realizar inversiones gastan el dinero. Al no haber retorno, cumplir con los compromisos de deuda se torna imposible, provocando desde la mayor limitación a la

satisfacción de necesidades básicas, hasta pérdida de su escaso capital físico.

En lo que se refiere a estabilidad macroeconómica, se podría decir que Guatemala como país se ha mantenido estable, el problema es que simultáneamente la inestabilidad social (¿patología?) ha venido en incremento. Entonces vale la pena preguntarse ¿le seguimos apostando como país al crecimiento? o ¿mejor comenzamos a enfocarnos en el desarrollo sustentable?

En cuanto a la repercusión que el tamaño del gobierno pueda tener en el crecimiento económico, para el caso de Guatemala se observan dos grandes realidades: por un lado este factor no ha impedido que haya progresivo crecimiento económico, a pesar de que con los cambios de gobierno este crece. Por otro lado, ante la denuncia de la red de defraudación “la línea” y las cantidades espectaculares que por años han venido saqueando al pueblo guatemalteco se hace evidente otro factor que ha impedido el desarrollo.

Entre más abierta la economía, más dependiente es de factores externos. Un claro ejemplo estamos viéndolo en la variación en los precios del petróleo. En su momento de gran alza en el precio del barril los precios se incrementaron, no solo de los derivados directos (combustibles) sino de todos los productos. Ahora que baja el precio del barril, se ha comenzado a percibir la baja, no solo en los derivados directos, sino también en variedad de productos, sobre todo importados, muchas veces disfrazados de ofertas (ropa, zapatos, comida importada, etc.).

A lo largo de esta sección, en distintas ocasiones se ha resaltado que las principales beneficiarias del crecimiento económico son las grandes empresas, aunque también se reconoce que son las que más competitividad generan, pero ¿qué hay de las micro, pequeñas y medianas (mipymes)? En la siguiente sección se analizan algunos puntos al respecto.

1.1 El peso de las mipymes en la economía

La importancia que representan las mipymes para las economías es relativa. A pesar de que numéricamente son la mayoría, y generan también la mayoría de empleo, los ingresos que generan son incomparables con las dimensiones que genera el pequeño porcentaje que representan las grandes empresas. El Centro Regional de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa en Centroamérica (Cenpromype, 2014) estima que el 95 % de las empresas centroamericanas son mipymes, las cuales generan el 54 % del empleo y aportan el 34 % de la producción. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), por su parte, afirma que nueve de cada diez personas de América Latina trabaja en una micro o en una pequeña empresa.

Tabla n.º 2

Composición de la economía de acuerdo con el tamaño de las empresas
(En porcentajes)

Organización	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
INE, Guatemala	98.98		0.85	0.17
Banguat, Guatemala	75	10.52	6.95	4.96
Cenpromype, C.A. Urbano		51.2	13.2	35.6

Fuente: INE 2013; Banguat 2013; Cenpromype 2014

Como se observa en el cuadro anterior, el Instituto Nacional de Estadística (INE) con datos del 2011 muestra que en Guatemala el 98.98 % corresponde a pequeñas empresas (este porcentaje incluye a lo que otros categorizan como micro y pequeñas) el 0.85 % medianas, y 0.17 % corresponde a grandes empresas. Con diferencia de algunos puntos porcentuales, el Banguat (2013), mediante el estudio de una muestra encontró que el 75 % corresponde a micro (1 a 9 empleados), el 10.52 % es pequeña (10 a 19 empleados), el 6.95 % mediana (20 a 49 empleados) y únicamente 4.96 % a grandes empresas (50 a más de 99 empleados). Los porcentajes presentados muestran que la predominancia de la micro y pequeña empresa oscila entre 85 y 98 %.

A pesar de la desproporción en la posesión de recursos (en este caso para invertir), los ingresos que las mipymes generan brindan el sustento mínimo a millones de guatemaltecos.

En este mundo globalizado, los factores adversos que poseen las mipymes: bajos niveles educativos, escasas o nulas habilidades empresariales, escasa o nula especialización en el giro de su negocio (a excepción de empresas en que por generaciones han desarrollado el mismo tipo de empresa y eso les ha dado dominio en el área de producción, pero no necesariamente habilidad administrativa y visión estratégica) impactan directamente en su desempeño.

El nivel de presencia o ausencia de dichos factores permitirían ubicar en el nivel formal o informal a las empresas. El sector informal “se refiere a las unidades económicas, cuyo nivel de estructuración o *formalidad* organizacional se caracteriza por la escasa delimitación de las funciones administrativas respecto de las productivas” (LBM, 1997: 32). Según la XV Conferencia Internacional de Estadística del Trabajo, podría establecerse el nivel de informalidad de una empresa con base en el número de trabajadores (máximo de cinco) y también con base en la contabilidad del negocio, por ejemplo si se encuentra por debajo de un mínimo de organización establecido: la inexistencia de libros de cuentas y otros elementos contables que permitan la clara distribución entre las actividades productivas de la empresa y su administración, entre flujos de ingresos y gastos por una parte de la empresa y por otra del hogar de su dueño

Es cuestionable ubicar en la informalidad a las empresas simplemente por el número de empleados. En este mundo globalizado y de comunicación abierta, una persona es capaz de movilizar grandes capitales lo cual demanda cierto nivel de organización, por lo que sería erróneo basarse simplemente en este indicador para ubicar a las empresas dentro de la informalidad. Sin embargo, es un hecho que la mayoría de empresas guatemaltecas que cuentan con menos de cinco empleados (incluso mayor número) presentan características como las mencionadas anteriormente que las ubican en la informalidad.

Las mipymes no son por definición informales, pero se reconoce que gran parte de ellas se encuentra en la informalidad.

No se está hablando de un sector que vive de dicha informalidad y que se transforma al salir de ella, sino empresas que han encontrado –en ciertos casos- un nicho de desarrollo en la informalidad pero que no dejarían de ser MIPYMES si salieran de ella (GTZ y Cepal, 2009: 17).

En la mayoría de los casos, se atribuyen a la informalidad de las empresas rasgos negativos y falta de responsabilidad. Sin embargo, como señala GTZ, Cepal y Cenpromype (2009). esta variable puede ser un buen indicador del rendimiento productivo de la empresa y la situación económica que enfrenta. Estas se mantendrán dentro del sector informal en tanto el costo de la formalidad sea mayor a las ganancias, implicando la imposibilidad de abandonar el sector informal debido a que ello constituiría el quiebre de la empresa. En consecuencia, incremento en la insatisfacción de necesidades humanas.

La actividad económica guatemalteca se viene desarrollando con mucha precariedad en la mayoría de empresas (mypes), cabe preguntarse ¿qué debemos cambiar para que su situación mejore? Para algunos la respuesta puede encontrarse en la redistribución de los recursos, en un sistema totalitario que acabe con las injusticias y dé “a todos por igual”. Lo preocupante de esta situación es la eliminación de la libertad (necesidad humana que todos poseemos). Sistemas

económico-políticos de ese pensamiento han demostrado no ser la solución. Se han derrumbado, dejando sociedades con altos niveles de frustración y ciertas incapacidades de adaptación a sistemas abiertos (que en cierta forma promueven la libertad de las personas y su capacidad).

Lo que se propone en este artículo es valerse de los principios de la economía de solidaridad, del sistema de derecho y del desarrollo territorial para potenciar el trabajo que realizan las mipymes, logrando así satisfacer en mayor medida las necesidades humanas (no solo las de subsistencia sino las trascendentales), contribuyendo con ello a encaminarse en la senda del desarrollo sustentable de sus territorios.

2. Una forma innovadora de hacer economía para el desarrollo desde la mipyme

El reto de innovar la mayoría de veces se asocia con el uso de tecnologías, con el surgimiento de nuevos productos, con necesidad de mayor inversión económica. Sin embargo, existen otras formas de innovación que implican menos compromiso de la parte económica, y que desde el plano social pueden impactar positivamente en el ámbito económico productivo, social y hasta político. Me refiero en este punto a la economía de solidaridad, que es “simplemente” incorporar solidaridad en la economía.

Esta teoría nace en la búsqueda “[...] tendiente a identificar y formular un nuevo modo de organización económica, que pudiera postularse como una alternativa económica eficiente, al menos a un nivel microeconómico o a nivel sectorial [...]”

[...] concebir y crear un tipo de empresas que fueran eficientes y que al mismo tiempo tuvieran valores y modos de relación efectivamente solidarios; organizaciones justas en cuanto al modo de distribución de los ingresos, al modo de propiedad, al modo de organizar económicamente sus actividades (Razeto, s.f.).

El autor buscaba que hubieran todos esos elementos de integración humana, que hacen al hecho comunitario, y que operando en el mercado alcanzara viabilidad y eficiencia sin tener que depender de beneficios o apoyos.

En investigaciones realizadas por Razeto en organizaciones como las cooperativas, encontró “ineficiencias”, las cuales son equiparables con organizaciones similares y con empresas familiares guatemaltecas: basarse en la cooperación y no en la competencia, poner el trabajo por sobre el capital y al hombre por sobre las cosas, hacer economía aplicando valores humanos y sociales de justicia, solidaridad, relativa autonomía, libertad.

Las cooperativas despliegan iniciativas de desarrollo local que intentan beneficiar a la comunidad, buscan generar empleos y resolver problemas de pobreza o

desocupación. Un aspecto a observar es que una cooperativa es producto de los aportes en todo sentido (económico, capital humano, capacidad física, capital social, etc.) de sus miembros. En estas organizaciones se hace patente el principio de solidaridad, ya que si no se apoyan entre los miembros del grupo, decae la organización.

Lo que se observa en el sistema económico prevaleciente es que cada mype con sus escasos recursos, a diferencia de las cooperativas, participa individualmente en una (o más de una) actividad económica, encontrándose con limitaciones: capital de inversión poco significativo, bajo nivel educativo, falta de conocimiento del tema empresarial/gerencial, bajo capital social que lo vincule a la actividad económica, limitada capacidad de operación, entre otros. Distinto sería si estas empresas se asocian de alguna forma para apalancarse entre ellas, y aprovechar al máximo el capital (de distinto tipo) que cada una posee.

Pero la solidaridad no solo debería existir entre las mypes, sino también entre estas y las empresas de mayor impacto y los gobiernos. Con relación a las primeras, Porter y Kramer (2011:03) señalan que “en los últimos años, las empresas han sido vistas cada vez más como una causa importante de los problemas sociales, ambientales y económicos”, debido a que se han creado estrategias enfocadas a incrementar las utilidades de las empresas sin tomar en cuenta los costos sociales y ambientales que ellos representan. Por ejemplo la búsqueda de territorios en que puedan pagar mano de obra más barata a costa de brindar la posibilidad de mejores condiciones de vida a sus empleados.

Los autores indican que la

[...] solución está en el principio del valor compartido, que involucra crear valor económico de una manera que también cree valor para la sociedad al abordar sus necesidades y desafíos. Las empresas

deben reconectar su éxito de negocios con el progreso social (Porter y Kramer, 2011:03).

El valor compartido conlleva como su nombre lo dice compartir, en este caso responsabilidades empresariales, cumplimiento de compromisos de entrega, mantenimiento de estándares de calidad, y otros elementos que posibilitarán generar ese valor compartido.

La asociatividad, el trabajo conjunto o alianzas se espera que den como resultado valor compartido. Pueden realizarse de distintas maneras, con distintos niveles de formalidad, con o sin registro legal, entre empresas de igual o distinto tamaño, de la misma o distinta actividad. Lo importante de iniciar esta relación de apoyo solidario-creación de valor compartido, es que cada uno esté comprometido con dar lo mejor de sí para que la alianza dé frutos más grandes en comparación con la suma de las operaciones individuales de las empresas. Existen distintas formas de asociatividad, dentro de ellas se tiene las siguientes.

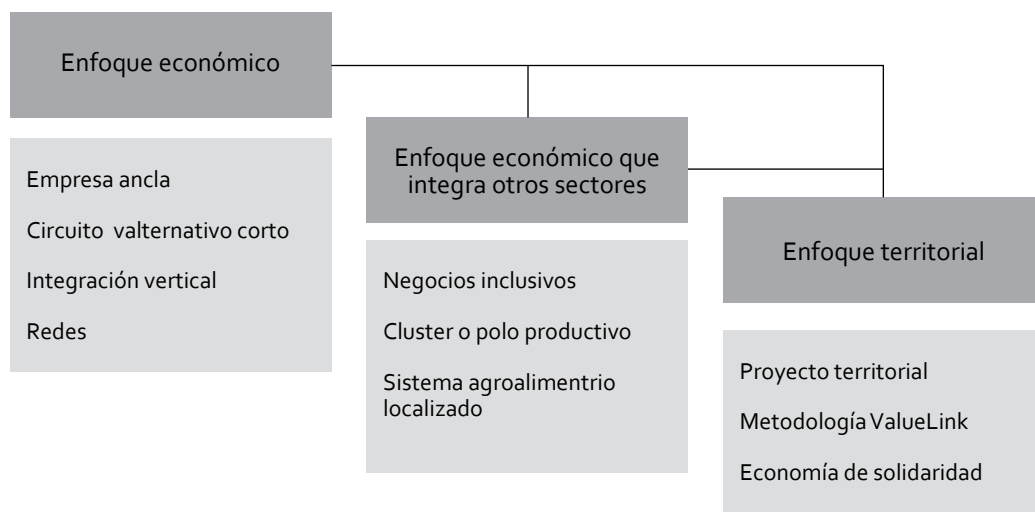
2.1 Enfoques para promover la asociatividad en los territorios

Una vez tomada la decisión de innovar desde el trabajo asociativo, es importante definir qué tipo de asociatividad es conveniente para las circunstancias y los objetivos con que se inicia. En OIT (2013a) se exponen cuatro modos de integración económica que promueven asociatividad en mipymes: red, cluster, proyecto territorial e integración vertical. Por su parte IICA y Concope (2011) citan como ejemplos de iniciativas que estimulan el trabajo coordinado y asociativo: circuito alternativo corto, empresa ancla, negocios inclusivos, cluster o aglomeraciones empresariales, sistema agroalimentario localizado.

Las iniciativas mencionadas se muestran en el siguiente esquema, además se han adicionado la metodología “ValueLink” y la “economía

de solidaridad”, todas ellas tienen como común denominador que fomentan la asociatividad empresarial (ámbito económico), pero varían en grado de incorporación de otros ámbitos y actores que son también determinantes en el desarrollo de los territorios.

Esquema n.º 1 Enfoques que promueven asociatividad



Fuente: elaboración propia

- **Empresa ancla:** es la empresa establecida que se vincula con productores que generalmente no tienen acceso a mercados diversificados a los que entrega una parte de su saber-hacer y que se convierten en sus proveedores mediante un contrato formal. El énfasis de esta definición está en incrementar la eficiencia del negocio y como tal es similar al enfoque de desarrollo de proveedores. En este enfoque además de firmar contrato formal entre los proveedores y la empresa ancla, esta entrega insumos, tecnología y asistencia técnica a sus proveedores. La empresa ancla es quien vende los productos al mercado.
- **Círculo alternativo corto (Cialco):** es el sistema de producción-comercialización-consumo solidario basado en principios de sostenibilidad ambiental, donde se reduce la presencia de intermediarios, se prioriza el beneficio para pequeños productores y consumidores, se valoran las tradiciones y se contribuye a la soberanía alimentaria. Ejemplo de las actividades que realizan son ferias solidarias, canastas, tiendas campesinas, compras públicas, exportación campesina y consumidores de pequeñas cantidades.
- **Integración vertical:** en este modelo, las empresas de menor tamaño suplén áreas de las grandes empresas. Cada empresa es proveedora y utilizadora de bienes y servicios de tal manera que juntas funcionen como una gran empresa, lo que permite alcanzar economías de escala.

- **Redes:** una red se forma voluntariamente entre empresas de un mismo sector y localización geográfica. Se generan lazos entre ellas sin perder su independencia. La red cuenta con reglas internas. Existen objetivos comunes y actividades en conjunto, por ejemplo; compra de insumos, contratación de consultorías especializadas, venta conjunta a fin de alcanzar economías de escala, instalación compartida de maquinarias de alto costo.
- **Negocios inclusivos:** iniciativa socioempresarial por medio de la cual se vincula a pequeños productores con empresas y mercados dinámicos bajo acuerdos en condiciones equitativas, generando relaciones de confianza, facilitando la transferencia de tecnología, propiciando procesos de capacitación y buscando un desarrollo sustentable.

La diferencia de este concepto con el de empresa ancla es que en los negocios inclusivos se incorpora la responsabilidad social empresarial, la equidad y el entorno social como partes fundamentales de la intervención, mientras que el de la empresa ancla se focaliza en el desarrollo de la estrategia comercial.

- **Cluster o polo productivo:** el cluster es una aglomeración de empresas de un mismo sector, ubicadas en una localización geográfica determinada, no necesariamente se encuentran relacionadas entre ellas. Los cluster tienden a aprovechar los factores productivos de una región (capacidad técnica, recursos naturales, etc.). Esta forma de integración genera espacios propicios para que las mipymes actúen como subcontratadas de las grandes empresas, integrándose a la cadena de valor de estas. Uno de los objetivos es la eficiencia colectiva.

Según IICA y Concope (2011) el cluster aglutina diversidad de actores que sustentan ciertas condiciones o ventajas del territorio, dentro de ellos: empresas, asociaciones, gremios, cámaras, proveedores de insumos y de productos, centros de investigación, oficinas

estatales, organismos de asistencia técnica, entidades financieras, etc.

- **Sistema agroalimentario localizado (Sial):** grupos de instituciones, actividades y actores relacionados con el sector alimenticio y artesanal que interactúan entre sí dentro de un territorio específico y cuyos productos y servicios poseen atributos de calidad, ligados a condiciones y características del territorio que se potencian de manera dinámica y se aprovechan mediante acciones colectivas. La intervención con este enfoque persigue la formación de capital humano y social, el desarrollo de las agroindustrias rurales, de una canasta de bienes y servicios y del turismo rural. Dentro de las acciones colectivas que realizan están: marcas, sellos, denominaciones de origen, identificaciones geográficas, entre otras.
- **Proyecto territorial:** comprende a más de un sector de producción, unidos por factores sociales culturales o políticos de su región. Su origen es la política pública general que busca beneficiar a todos los miembros de una comunidad. Según refiere la OIT (2013a) la dirección de un proyecto territorial suele recaer en instituciones del sector público.
- **Metodología "ValueLink":** GTZ desarrolló la metodología ValueLink con un enfoque participativo de aprendizaje. "Constituye una herramienta analítica para visualizar y entender las redes sectoriales y comerciales en su complejidad, sea a una escala local o global" (GTZ e Inwent, 2009:15).

Lo innovador de la metodología es que plantea el fomento de la cadena de valor como estrategia de desarrollo en favor de los pobres (no como fue en sus orígenes, solamente de generación de utilidades), ya que está orientada a coordinar la estructura dentro de la cadena y establecer reglas de juego dentro de esta. Señala como objetivo tomar medidas consensuadas para mantener la competitividad en los diferentes

mercados locales, nacionales e internacionales. Menciona ventajas o utilidad para distintos sectores, lo cual convierte la metodología en instrumento de política de desarrollo socioeconómico:

- o Para el sector privado es alcanzar y mantener competitividad
- o Para el sector público es intentar la inclusión de los pequeños productores y la redistribución de las ganancias en la cadena.

El que la gente pobre sea capaz de participar en los mercados de productos y servicios, valorizando su base de recursos, sus saberes, sus destrezas y la articulación con otros actores en las cadenas de valor representa una alternativa de mejoramiento del ingreso, el empleo y las condiciones de vida de ellos (GTZ e Inwent, 2009:15).

- **Economía de solidaridad:** este modelo plantea introducir la solidaridad en la economía: en las empresas, en la interacción entre sujetos, los modos de consumo, uso de recursos y factores productivos, lo que es y cómo opera el mercado, para plantear una forma de operar distinta a la capitalista. La economía de solidaridad lleva a la teoría económica comprensiva, que incluye los factores económicos: fuerza de trabajo, medios materiales, tecnologías, financiamiento, gestión y factor C.

Razeto (2007) define el factor C como la solidaridad convertida en fuerza productiva, es la fuerza social que se genera mediante la unión de conciencias, voluntades y sentimientos en un grupo solidario que se propone objetivos compartidos. El factor C es un elemento de cohesión, unión y fuerza. Hace referencia a compañerismo, cooperación, comunidad, que equivalen a estar juntos o hacer cosas juntos.

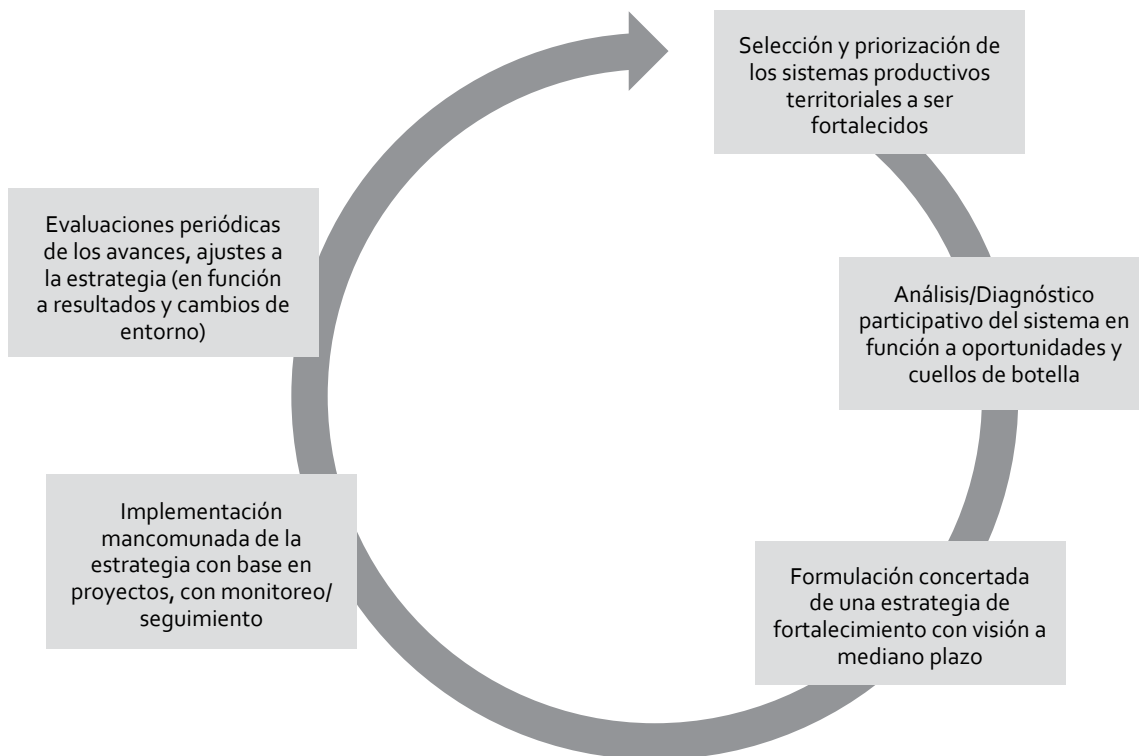
Para cualquiera de las formas de integración, es sumamente importante establecer normas y políticas dentro de las empresas participantes, incluido el tema financiero, principalmente para que las pequeñas no se vean afectadas por retraso en los pagos de mercadería entregada a empresas de mayor tamaño. Otro factor a cuidar es la relación de dependencia que podría generarse, y que puede perjudicar no solo a las pequeñas sino también a las grandes empresas.

Los modelos anteriores de asociatividad representan formas innovadoras, incluso momentos por los que deberían transitar tanto las empresas como otros actores sociales, cuyo propósito sea lograr el desarrollo sustentable de su territorio. Son herramientas para profesionales tanto en temas económicos empresariales como técnicos sociales, con la posibilidad de incidir en la organización comunitaria.

La visión de territorio necesariamente refiere al tema de asociatividad entre empresas de pequeña escala y otros tipos de organización. IICA y Concope (2011) resumen en cinco fases el proceso que sigue la mayoría de iniciativas enfocadas a fomentar la competitividad y el desarrollo territorial.

Esquema n.º 2

Ciclo de los sistemas productivos territoriales



Fuente: IICA y Concope, 2011

Se presenta el anterior esquema como cierre del artículo con la intención de visibilizar que al intentar incidir en el desarrollo territorial, necesariamente se provoca creación e valor compartido, solidaridad y asociatividad. Como muestran cada una de las etapas, hablar de territorio es hablar de relaciones, la gran innovación, cuya potencialidad ha estado allí desde siempre, es trabajar de manera coordinada y con objetivos claros. Sumar esfuerzos para tener mejores resultados que los que se han visto hasta ahora.

Adicional a los beneficios materiales que, como ya se indicó logran satisfacer directamente las necesidades de subsistencia (alimentación, abrigo,

protección), mediante el trabajo asociativo que logra cohesionar personas y organizaciones, con lo cual se hace evidente la tensión constante entre carencia y potencia señalada por Max-Neef, al referirse a las necesidades tan propias de los seres humanos. El autor señala que en la medida que las necesidades comprometen, motivan y movilizan a las personas son también potencialidad, y pueden llegar a ser recursos. Pone el ejemplo que la necesidad de participar es potencial de participación, así como la necesidad de afecto es potencial de afecto. Las necesidades que completan la taxonomía propuesta por Max-Neef son: entendimiento, creación, libertad, identidad y ocio.

Conclusiones

Es insuficiente contar con indicadores macroeconómicos positivos para el país, cada vez se hace más necesario que la política pública tome en cuenta las diferencias entre regiones y culturas. Es urgente enfocar recursos para fomentar en ellas, tanto la capacidad de generar sus propios ingresos, como la valoración de sus saberes, costumbres, contexto, etc.

La asociatividad propuesta como forma de innovación traería beneficios colectivos, al desarrollar la potencialidad para vivir cada una de las necesidades humanas, que a su vez devuelven satisfacción a personas y a grupos. Este tipo de innovación podría revertir las patologías sociales de las cuales las sociedades están padeciendo.

Implementar prácticas de economía de solidaridad a través de la asociatividad conlleva también cierto nivel de riesgo, ya que todos los integrantes deberán compartir valores y nivel de compromiso en el cumplimiento de acuerdos, de lo contrario los resultados podrían ser negativos.

Generar políticas públicas encaminadas a propiciar la economía de solidaridad podría coadyuvar para la comprensión de distintos actores sobre la importancia y procedimientos a seguir para lograr la inclusión de la solidaridad a la economía. De esa forma crear valor compartido que los lleve a experimentar eficiencias productivas y también sociales.

Referencias

- Banguat. (2016). *Producto interno bruto trimestral. Tercer trimestre 2015. Tomo II*. Guatemala: Banco de Guatemala, Departamento de Estadísticas Macroeconómicas, Sección de Cuentas Nacionales.
- BM. (sf). *Guatemala panorama general*. Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/country/guatemala/overview>
- Cenpromype. (2014). *Estrategia regional de fomento al emprendimiento en Centroamérica y República Dominicana*.
- GTZ, Cepal y Cenpromype. (2009). *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. El Salvador: Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) Disponible en: http://www.cepal.org/comercio/publicaciones/xml/8/38988/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_TIC_politicas_publicas.pdf
- GTZ e Inwent. (2009). *Guía metodológica de facilitación en cadenas de valor*. Lima: Empresa Editora El Comercio S.A.
- IICA y Concope. (2011). *Enfoques de asociatividad entre actores del sistema productivo: conceptos, casos reales y metodologías*. Quito: Pasquel producciones y publicaciones.
- INE. (2015). *República de Guatemala: Encuesta Nacional de Condiciones de Vida 2014. Principales resultados*.
- _____. (2013). *Caracterización estadística República de Guatemala 2012*.
- Max-Neef, M., Elizalde, A. y Hopenhayn, M. (1998). *Desarrollo a escala humana*. 2.^a Ed. Barcelona: Editorial Norman e Icaria Editorial, S. A.
- Morán, H. (s.f.). *Crecimiento económico: aspectos teóricos y evidencia empírica. Notas monetarias*. Guatemala: Banguat. Disponible en: <http://www.banguat.gob.gt/inveco/notas/articulos/envolver.asp?karchivo=5901&kdisc=si>
- OIT. (2013 a). *Material de formación sobre evaluación y gestión de riesgos en el lugar de trabajo para pequeñas y medianas empresas*. Ginebra: OIT.
- Porter, M. y Kramer, M. (2011). La creación de valor compartido. En *Harvard Business Review América Latina*.
- Razeto, L. (2007). *¿Pueden juntarse la economía y la solidaridad?* Madrid: Imprenta Kadmos.
- _____. (sf). *Lecciones de economía solidaria. Realidad, teoría y proyecto*. (Sin ed.) Chile: Gamagraphic y Cía. Ltda.
- _____. (s.f.a). *Creación de empresas asociativas y solidarias. Curso teórico-práctico*. Chile: Gamagraphic y Cía. Ltda.
- Sánchez-Ancochea, D. y Martínez, J. (2015). *La incorporación social en Centroamérica: trayectorias, obstáculos y oportunidades*. México: Cepal, Naciones Unidas.