



Intensivo de Economía Asociativa

Cambiando el mundo un empresario a la vez

Material de estudio publicado como una contribución a los debates públicos.
Comentarios a la editorial c / o economics [at] goetheanum.ch siempre son bienvenidos.
Parte de los ingresos de la venta va a financiar la investigación en economía asociativa.
Por favor, respete los derechos de autor, de lo contrario cómo viven los autores.

© 2017 Anna Chotzen

Intensivo de Economía Asociativa

Cambiando el mundo, un empresario a la vez

Traducción al español por Alberto Baldeón: ecuasociativa@gmail.com

Nota: El autor ha dado permiso a la Asamblea de Economía del Goetheanum para publicar este informe. No podrá ser publicado en otra parte o por ninguna otra entidad sin el permiso del autor.

El propósito de este informe es describir mi experiencia de siete semanas trabajando intensa y prácticamente con los principios de economía asociativa (definidos más adelante). Escribo este Informe para cualquiera que quiera entender lo que pasé haciendo los últimos dos meses, y para cualquier otra persona interesada en obtener una visión de cómo la economía asociativa puede tomar parte en su comprensión de la economía y las finanzas, asistiendo en el lanzamiento de un negocio, o simplemente ayudando en la gestión de sus asuntos financieros personales. Espero que mi experiencia pueda servir de ejemplo de cómo la economía asociativa puede ofrecer herramientas prácticas e inspiración para expresar la visión individual en términos financieros, haciendo así más probable su realización. No es necesario un conocimiento previo de la economía asociativa para hacer lo que hice.

La "economía asociativa" se basa en las ideas económicas del pensador austriaco, Rudolf Steiner (1861-1925), tal vez más conocido por sus ideas sobre la educación (en las que se basa la educación Waldorf) y la agricultura (en las que se basa la biodinámica). Como lo entiendo, la economía asociativa podría ser descrita como una escuela de pensamiento económico que ve la economía y las finanzas modernas como un reflejo de la actividad y la interacción humana y hace hincapié en que la contabilidad es la herramienta central con la que todos los actores económicos (es decir, todas las personas, básicamente) pueden hacer saber al mundo sus aspiraciones y de la misma forma, los medios - incluso la moneda - con los que interactuamos económicamente. Dentro de esto, la economía asociativa se centra en varios principios clave: 1) el capital debe circular; 2) precio cierto, que considera el costo real de hacer negocios, incluyendo el pago justo de salarios, internalizando pérdidas y socializando ganancias, asumiendo responsabilidad ambiental, etc., deben constituir el fundamento de toda actividad comercial y económica; 3) la tierra no debe ser usada como garantía; 4) toda la actividad empresarial debe ser rentable; y 5) la Economía y las finanzas modernas pueden ser simultáneamente altruistas (sociales, "asociativas") y generar beneficios.

En la decisión de emprender este así llamado "intensivo de economía asociativa", bajo la guía de Christopher Houghton Budd, verdaderamente no tenía idea en realidad de en qué me estaba embarcando, sólo tenía la intuición de que sería un error no aprovechar la oportunidad. Ahora, mirando hacia atrás, entiendo que nunca podría haber sabido lo que era antes de entrar en esto, porque la experiencia fue enteramente aprendida mediante lo que puse en esto. No hubo curso impartido ni formación claramente definida en la que haya participado. Había principios contables y competencias que tuve que aprender y

que formaron la base de nuestras interacciones diarias, pero en general, la experiencia fue moldeada por, y por lo tanto, un reflejo de mis propios intereses, preguntas y perspectivas. Mientras yo pude haber estado buscando algunos aportes externos para mí, alguna orientación concreta sobre cómo proceder en mi vida profesional, lo que conseguí fue un conjunto de herramientas para organizar y articular el conocimiento y la intuición que ya poseía.

Cualquiera podría emprender un intensivo de economía asociativa similar, pero no puedo prometer que todos la encontrarían tan valiosa como yo. En última instancia, las habilidades que aprendí - incluyendo la contabilidad, la planificación financiera y la gestión de una pequeña empresa – al tiempo que las prácticas y el empoderamiento, fueron incidentales para el nuevo sentido de orientación y motivación que sentí al aprenderlas. A lo largo del intensivo, fue mi propia comprensión de que el conocimiento y las herramientas que estaba desarrollando aumentarían mi capacidad para efectuar el cambio que deseo ver en el mundo lo que dio a las lecciones simples su sustancia. Por lo tanto, lo que hice podría ser replicado por cualquier persona, mientras que lo que "extraje"¹ de la experiencia fue único para mí. En otras palabras, lo que hice y lo que conseguí de hacerlo son cosas separadas. Así que, en primer lugar voy a explicar los diversos elementos del intensivo de economía asociativa y luego voy a describir cómo mis intereses particulares y la motivación tomaron parte en la experiencia.

Un Intensivo de Economía Asociativa

Comenzó con un curso de una semana de duración por las mañanas, ofrecido como parte de un entrenamiento extendido para jóvenes empresarios en L'Aubier, un eco-hotel y centro de conferencias en Montezillon, Suiza. Ahí, Christopher introdujo la idea de tres preceptos contables que forman la base de un seminario de alfabetización financiera que ha diseñado como parte de un proyecto colaborativo entre varias universidades europeas: *Creating Economic Space for Social Innovation (CRESSI) (Creando un Espacio Económico para la Innovación Social)*. Los tres preceptos son: *ganancia adecuada, capitalización apropiada y gestión positiva del flujo de efectivo*. Christopher postula que, al basar su negocio y su comportamiento económico en estos tres preceptos, uno puede alcanzar simultáneamente el éxito financiero y mantener una manifestación fundamentalmente social, en oposición a la egoística manifestación de los compromisos económicos de solo un individuo.

En resumen, por *ganancia adecuada* se entiende la generación de ingresos de la actividad empresarial que no supera excesivamente las necesidades de capital para cubrir los verdaderos costos de operación, pagar la deuda y el capital de riesgo y

¹ Nota del traductor: En inglés (texto original) la autora utiliza el término "mined" el cual se traduce como *minado*, como *actividad para extraer algo de una mina*, sin embargo tiene importancia que la autora lo encierre entre comillas pues nos lleva a pensar en la palabra *mine* que significa *mina* pero que también significa *mío* pues dentro del contexto invocaría la imaginación de "haber hecho mío (lo aprendido)" y tomarlo como algo extraído de una mina "tan valioso como el oro".

mantener suficiente liquidez en el negocio para permitir que el empresario tome decisiones según sea necesario para la salud del negocio. La *capitalización apropiada* se refiere al tipo y cantidad de capital inicial invertido en el negocio. En otras palabras, el saldo de la deuda (préstamos) y el patrimonio (capital de riesgo) debe ajustarse a la naturaleza y actividad del negocio; y asimismo, la cantidad no debe ser insuficiente ni exceder la necesidad de capital demostrada basada en el plan financiero. Finalmente, la *gestión positiva del flujo de efectivo* asegura que el negocio esté funcionando de manera rentable, y también se refiere, de manera algo implícita, a lo que sucede con la ganancia neta cuando pasa de las ganancias y pérdidas al balance como patrimonio.

Después de este curso de una semana, participé en un seminario de dos días que miraba los problemas de crecimiento financiero ilimitado en la economía moderna y la idea de que el capital debe "envejecer" y finalmente desaparecer por completo, así como en las diferencias cualitativas entre "verdadero" valor creado por la actividad económica y el "falso" valor creado a través de préstamos garantizados - específicamente, el efecto económico de usar la tierra como garantía.

De L'Aubier, fui a Folkestone, Inglaterra, donde inmediatamente inicié y administré los asuntos financieros de una pequeña cafetería - The Collective. Muchos de los conceptos macro discutidos en L'Aubier rápidamente se desvanecieron en -y de hecho se integraron en- la contabilidad que comencé a hacer para el café. Hubo tres componentes principales en la gestión financiera de la cafetería. Primero, mantuve un libro para organizar y registrar toda la actividad financiera de la cafetería, que incluía seis secciones: 1) Informes 2) Plan Financiero y Presupuestos 3) Registros de Transacciones en Efectivo 4) Registros de Transacciones no en Efectivo 5) Registro de Ventas y 6) Registro de Compras. Usando este libro, mantuve un registro de ventas diarias, facturas pendientes y pagadas, facturas pendientes y cobradas, y recibos y registros en papel de cada transacción. La idea detrás del libro, además de la organización clara, era que, en cualquier punto dado, si el negocio fuera auditado, yo, como dueña del negocio, tendría toda la evidencia necesaria para sustentar cada transacción. De hecho, el libro de trabajo permite la auto-auditoría sobre una base diaria.

En segundo lugar, creamos la empresa en QuickBooks, en la que ingresé toda la actividad diaria del libro. Una vez que los datos del negocio están en QuickBooks, es fácil generar informes para dar una instantánea del negocio en cualquier momento, informes de ganancias y pérdidas, la creación de balances, el seguimiento de las ventas por ítem, etc. Para una pequeña empresa relativamente simple, QuickBooks permite que el propietario esencialmente sea su propio administrador, contador y gerente de finanzas.

También trabajé con Christopher para determinar los diversos flujos de ingresos que corren a través de la compañía (es decir, ventas de cafés, ventas de libros, alquiler de espacio, etc.) y establecimos clases en QuickBooks para rastrear la actividad empresarial por sus diversos elementos. Curiosamente, también establecimos que el gasto del alquiler no sea incluido en los costos directos de hacer negocios. La razón de

esto fue evaluar el éxito de cada actividad comercial en sus propios términos, sin la barrera potencial del prohibitivo costo de la tierra. Constituida como compañía de responsabilidad limitada, The Collective ofrece a la comunidad la oportunidad de comprar acciones que operan como capital de riesgo y cubren el costo de la tierra, permitiendo así que el alquiler sea en función de la facturación del negocio, en lugar de una tarifa fija que arriesgue y obstaculice las actividades empresariales.

Por último, Christopher y yo colaboramos en la plantilla de plan financiero, que he adaptado a The Collective, pero que está diseñado para ser accesible a cualquier dueño de negocio o empresa. Incluidos en el plan financiero, que también enlaza con un balance y hoja de cálculo de flujos de efectivo, están los tres preceptos.

Además de dirigir la cafetería, asistí al curso de Christopher, Colours of Money, que analizaba la historia económica y financiera, el surgimiento y la eventual separación de los bienes y las economías financieras (es decir, la economía de compra y venta de bienes y servicios, en contraste con la economía de los mercados financieros), y la contabilidad, todo como telón de fondo para aprender los tres preceptos y permitir que uno maneje una pequeña empresa - o cualquier negocio - como yo estaba haciendo con The Collective. A lo largo de nuestro trabajo conjunto, Christopher también estaba desarrollando un seminario de alfabetización financiera para CRESSI, que culminó en su entrega del seminario a estudiantes de negocios en una escuela secundaria local.

La combinación de la gestión cotidiana en The Collective, Colours of Money y el desarrollo de seminarios formaron la estructura del intensivo de economía asociativa. Teniendo en cuenta que estos elementos fueron de alguna forma el modelo de la experiencia, ahora explicaré cómo mi circunstancia personal modeló e hizo parte de nuestro trabajo juntos. Lo que he descrito hasta ahora podría ser más o menos replicado por cualquier persona; lo que sigue es una descripción de la colaboración única entre Christopher y yo, basada en gran parte en mis propios intereses.

El Trabajo de los Sistemas Alimentarios y la Justicia Social a través de la lente de la Economía Asociativa

Quizás valga la pena dar una breve explicación de mis antecedentes, para contextualizar la perspectiva y las preguntas que traje a Folkestone, y por qué estaba interesada en hacer esto en primer lugar. Mi formación académica es en Historia. Trazando las hazañas coloniales e imperiales de los principales imperios del mundo alrededor del globo, estaba específicamente interesada en (y disgustada por) la consistencia con que los poderes colonizadores -en general, aunque no exclusivamente, hombres blancos y europeos o anglosajones- sistemáticamente suplantaban la identidad y el organismo de los colonizados, resultando en el orden mundial en el que vivimos y (a menudo) damos por sentado.

Profesionalmente, he pasado la mayor parte de la última década inmersa en el mundo de la agricultura sostenible, trabajando con agricultores de Estados Unidos, África,

Occidental y América Latina, desarrollando programas para aumentar el acceso a alimentos saludables entre las poblaciones desatendidas y conectando a consumidores conscientes con productores independientes para desarrollar prácticas de producción, distribución y consumo más viables y resistentes dentro de nuestro sistema alimentario. Hoy continúo trabajando con los agricultores y en temas alimentarios. Informada por mi trabajo académico y profesional, e impulsada por mi sentido innato de la justicia, soy extremadamente sensible a cualquier trabajo o motivación basada en la suposición de que un grupo más privilegiado sabe más que uno menos privilegiado. Me ha decepcionado encontrar este enfoque demasiado frecuente en el trabajo de los sistemas alimentarios. Por lo tanto, una gran parte de mi motivación para emprender el intensivo de economía asociativa fue comenzar a forjar nuevas formas de trabajar en este campo que priorizan el empoderamiento en lugar de la caridad. Ciertamente, hay un lugar para la experticia, pero el consejo, especialmente cuando se refiere a las decisiones, sean personales o colectivas de una comunidad, debe responder y construir sobre el conocimiento y la experiencia de la persona o la comunidad, no desplazarlos.

Teniendo en cuenta mis antecedentes, varios temas surgieron desde el inicio en las conversaciones que comenzaron a dirigir el trabajo de Christopher y mi trabajo hasta juntarse, todos basados explícita o implícitamente en la idea de que la contabilidad sirve como base para la acción. Uno era una crítica de la omnipresente noción de "marginalización" - un término académico utilizado para describir a las personas con situaciones de vida muy desafiantes. Sinónimos podrían ser: "desatendidos", "pobres", "privados de derechos" o "discriminados". Dado mi aborrecimiento de la actitud de "nosotros sabemos lo que es mejor" al ayudar a los necesitados, y la convicción de Christopher de que la población "sub-privilegiada" necesita acceso al crédito en sus propios términos, tuvimos muchos debates que consideraban la contabilidad básica como una herramienta para el empoderamiento. A pesar del discurso popular y generalizado sobre el desarrollo "liderado por la comunidad" y "de abajo hacia arriba" hay un mínimo énfasis en equipar a las personas con herramientas contables y financieras para expresar sus ideas y, a su vez, capitalizarlas. Inevitablemente, cuando nos encontramos continuamente atrapados en un círculo vicioso de donaciones caritativas, mientras que la mayoría de los problemas siguen sin resolverse.

Otro tema era la tenencia de tierras de cultivo, examinada en el contexto de la transición de tierras de una generación a otra. Esto es particularmente relevante en los Estados Unidos, donde más de la mitad de nuestros agricultores se acercan a los 60 años de edad y muchos no tienen un heredero interesado o capaz de hacerse cargo de la granja. Analizamos el efecto de modelar la propiedad de las tierras de cultivo a detrás de la estructura de la corporación. Al poner tierras agrícolas en una empresa, el dueño de la tierra podría vender acciones de la empresa para recuperar el valor de la tierra. Mientras tanto, la tierra podría ser arrendada a un agricultor joven o principiante. Es importante destacar que el nuevo agricultor no sería dueño de la tierra y por lo tanto no tendría este activo para recurrir en caso de que alguna vez decida dejar de cultivar; pero tampoco tendría que llegar a un sustancial y a menudo prohibitivo, pago inicial para comprar la tierra, o tener un gasto mensual de hipoteca. De esta manera, un nuevo agricultor sería

capaz de construir su negocio agrícola mediante sus competencias y la demanda del mercado y la capacidad de pagar por sus productos, en lugar de ser mandado por el costo de la tierra. Simultáneamente, esta podría ser una estrategia de salida viable para un agricultor retirado que quisiera asegurarse de que sus tierras permanecieran en la agricultura.

Por último, examinamos la estructura general de la compañía de acciones, y consideramos la idea de que todos los demás modelos de negocio, como organizaciones sin fines de lucro, cooperativas, fideicomisos, así como clasificaciones contables alternativas, como triple cuenta de resultados o B Corps, son innecesarias si la compañía accionaria opera según los principios de la economía asociativa. Por ejemplo, si las empresas operan con la comprensión del precio verdadero y reconocen los costos reales de hacer negocios, habrá menos necesidad de que las organizaciones caritativas recojan los sueltos. Del mismo modo, ¿sería necesaria la triple cuenta de resultados si todas las empresas simplemente dieran prioridad a los principios sociales y medioambientales como algo de rutina?

Conclusión

Volviendo a los Estados Unidos, ahora estoy trabajando con agricultores principiantes, muchos de ellos inmigrantes latinos, que aspiran a ser la próxima generación de agricultores de nuestro país. Mi esperanza es compartir con ellos las herramientas financieras que aprendí. Además de las herramientas tangibles de contabilidad y planificación financiera que ahora uso para mí y pienso compartir, lo que tomé de este intensivo de economía asociativa, sobre todo, fue la sensación de que los recursos para apoyar mis ambiciones empresariales y las de otros, son abundantes, siempre que expresemos nuestras intenciones en términos financieros claros. La alfabetización financiera (es decir, la contabilidad, la planificación empresarial y las habilidades presupuestarias) son una poderosa herramienta para hacer la visión personal visible para el mundo. Poner números precisos a nuestras ideas se convierte en nuestro contrato con los financiadores y los seguidores, y un plan financiero claro podría incluso ser visto como garantía para dar a los financiadores e inversores la confianza para apoyar nuestras ideas. Estoy convencido de que el problema no es la falta de capital para apoyar las ideas sino más bien una falta de educación financiera para proporcionar oportunidades y justificar la recepción de capital. Por lo tanto, la responsabilidad nos incumbe – a todos y cada uno de nosotros - de comenzar a comportarnos más como empresarios.