

Por: José I. Vega Torres¹

Esa es la gran pregunta. Desarrollo Económico Comunitario (en adelante DEC) es un término que está de moda desde el establecimiento de la Oficina de las Comunidades Especiales (OCE) en el año 2001. No obstante, su divulgación de manera más amplia en Puerto Rico se relaciona más bien al establecimiento en diciembre de 1997 del Consorcio para el Desarrollo Económico Comunitario (CDEC) de la Fundación Comunitaria de Puerto Rico (FCPR). Es la FCPR con el Consorcio y el auspicio, conjuntamente con la Universidad del Sagrado Corazón (USC), del libro Desarrollo Económico Comunitario: Casos Exitosos en Puerto Rico² quien cataliza los esfuerzos contemporáneos para que se propulsen de manera sistemática y con fundamentos teóricos, iniciativas concretas que se puedan catalogar como de "desarrollo económico comunitario". Aclaramos, sin embargo, que esfuerzos diversos por estimular el desarrollo económico en comunidades a través de la Isla se remontan a la década de los 70 impulsados por los programas de acción comunal de dicha época.

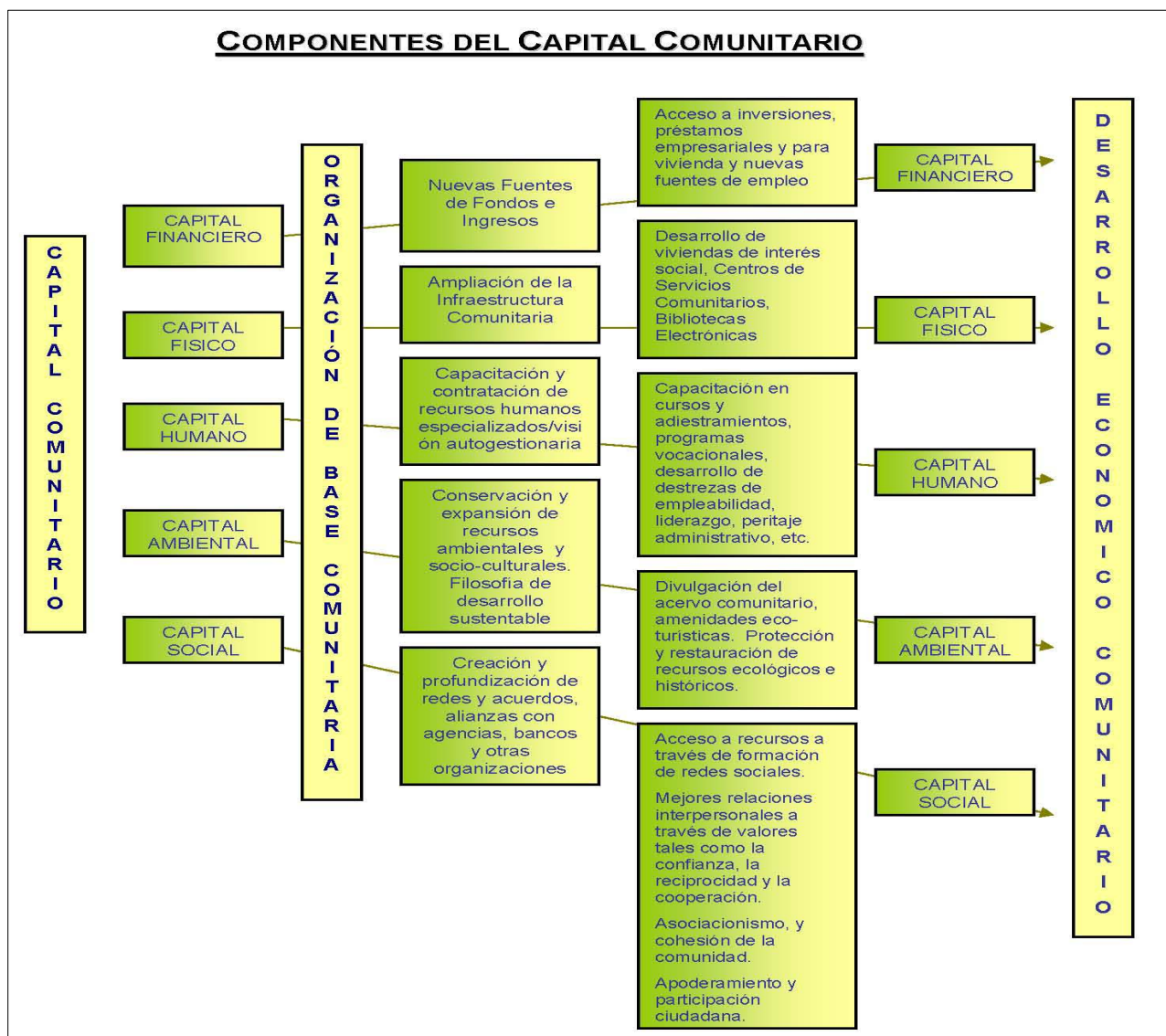
Este artículo, basado en el curso que dicto en el Recinto Universitario de Mayagüez (RUM), persigue aclarar las implicaciones del término DEC y estimular, a la vez, a que académicos y líderes comunitarios analicen, reflexionen y compartan sus vivencias en este campo a través de artículos, ensayos y otros escritos. También quisiéramos, por este medio, estimular el financiamiento de investigaciones en el tema por parte de las entidades privadas y públicas que tienen como misión el promover "desarrollo económico comunitario".

Desarrollo económico comunitario **no** es grandes parques industriales, centros comerciales regionales o mega proyectos como el Tren Urbano, el Puerto de las

Américas y la Ruta 66. Por otro lado, sus manifestaciones **sí incluyen** el fomento y establecimiento de microempresas y "empresas comunitarias", programas de capacitación para empleo y desarrollo vocacional, iniciativas de vivienda de interés social y proyectos para mejorar la infraestructura comunitaria que tengan como meta beneficiar a personas de ingresos bajos y moderados. El libro antes citado propone definir DEC como "una estrategia de desarrollo de los recursos humanos y físicos de una zona geográfica, mediante la organización de los residentes y de empresas que redunden en el bienestar de la comunidad" (Meléndez y Medina 1999: pág. 3). Esta definición sirve de base a la que proponemos: estrategia *para el desarrollo de los recursos humanos y físicos de una zona geográfica, mediante la organización de los residentes para planificar e implantar iniciativas que redunden en un incremento del capital comunitario y el bienestar socio-económico de la comunidad.*

"Capital comunitario" es un concepto que integra cinco tipos de capital: el financiero, el físico, el social, el humano y el ambiental y que mejor se ilustra con el siguiente diagrama. La versión original del diagrama fue desarrollada por Manuel Lobato y Myrna Rivas de la firma consultora Énfasis en un estudio comisionado por la FCPR en 2001 la cual ha sido adaptada, actualizada y expandida por este autor para propósitos educativos.

Según se observa en el diagrama, la implantación de iniciativas de "desarrollo económico comunitario" repercutirá de manera positiva en uno o más de los cinco tipos de capital. Por consiguiente, el impacto en el DEC será el agregado de los impactos, cuantitativos y cualitativos, en la amplia gama de posibles indicadores que pueden establecerse para medir resultados en cada uno de los capitales.



Los elementos fundamentales de las iniciativas que clasificamos como DEC son: 1) los beneficios serán eminentemente locales; 2) serán esfuerzos autogestionarios que por definición resultarán de un apoderamiento comunitario y por ende se fundamentarán en "estrategias autóctonas o criollas" con amplia participación ciudadana; 3) contemplan la transformación comunitaria y creación de riqueza a través de incrementar el capital comunitario en contraposición con el paternalismo; 4) implican beneficios económicos y sociales por lo cual se derivarán impactos cuantitativos y cualitativos; y 5) los resultados se evidenciarán, mayormente, a mediano y largo plazo.

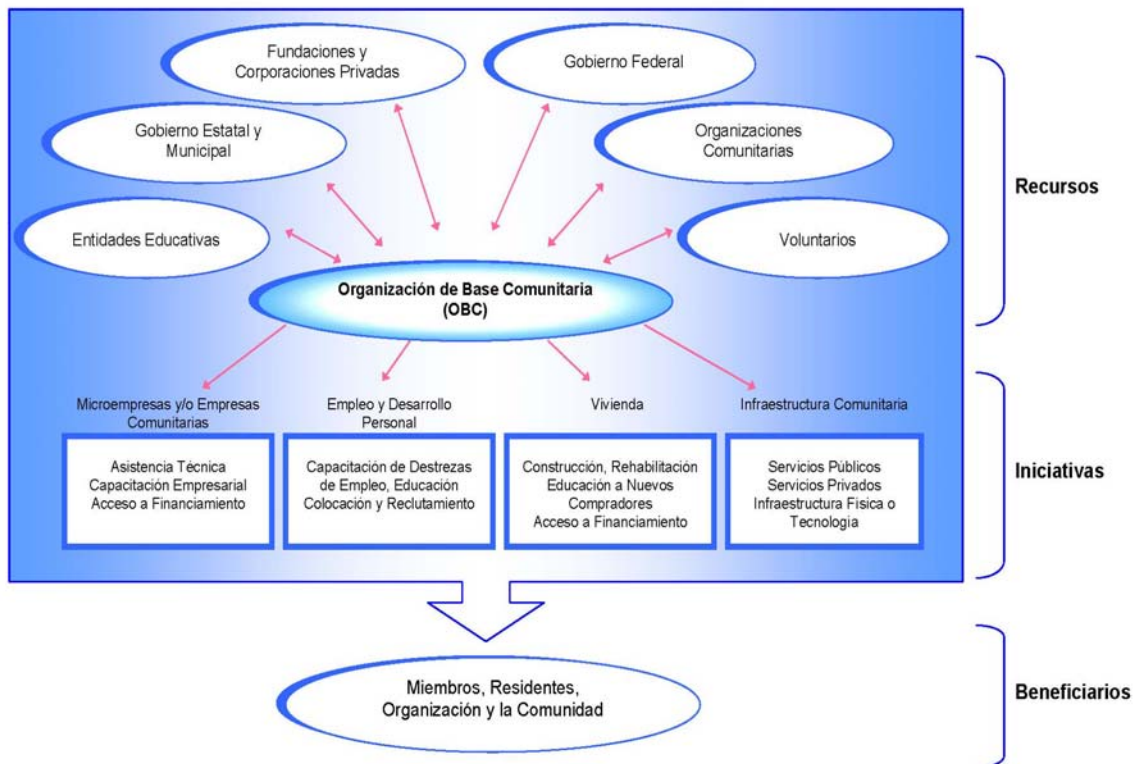
Es entonces razonable concluir que "desarrollo económico comunitario" ocurre sólo cuando un liderato de la comunidad, consolidado en la figura de una Organización de Base Comunitaria (OBC), planifica, implanta o facilita iniciativas que persiguen aumentar el capital de la comunidad. Esta "comunidad" puede definirse, como bien señalan Medina y Meléndez, "como un grupo de personas que identifican y comparten un conjunto de intereses comunes". Pueden ser los residentes de un barrio, sector o un grupo de agricultores orgánicos, pescadores, artesanos o trabajadores de la industria de la aguja. Esta visión que considera a la OBC como integradora de recursos externos e internos para liderar o implantar iniciativas "autéctonas o criollas" en beneficio del individuo, la propia organización y el colectivo comunidad, se ilustra en el Modelo de Intervención que se presenta en este artículo. En el mismo observamos que la OBC se representa como portavoz de la comunidad abogando por la atención a sus necesidades y la solución de problemas, atrayendo recursos, haciéndola "visible" y canalizando iniciativas diversas para su desarrollo.

Para poder desempeñar más efectivamente su rol protagónico la OBC deberá incorporarse y tener una agenda de trabajo de largo plazo. Frecuentemente esta "visión estratégica" resulta incompatible con el calendario político de cada cuatro años que tenemos en este país. Por ello el DEC y la política partidista no pueden ni deben mezclarse. Es importante señalar que una OBC pasará por varias etapas en su desarrollo y podría evolucionar hasta convertirse en lo que conocemos como una Corporación de Desarrollo Comunitario (CDC) con iniciativas diversificadas de desarrollo empresarial, personal, vivienda e infraestructura como se aprecia en el modelo. Este proceso implica que la entidad podrá ir asumiendo diversos roles según el desarrollo de sus capacidades organizacionales y en la medida que sus recursos

así lo permitan. Por regla general, los roles primerizos deben ser modestos y luego incrementarán en envergadura y complejidad según evolucione la entidad. Dos ejemplos de OBCs que han evolucionado hasta convertirse en verdaderas CDCs son Comerciantes Unidos para el Desarrollo Comunitario de Camuy, Inc. y la Corporación para el Desarrollo Económico y de Vivienda de Ceiba, Inc. La primera administra al presente un programa de préstamos a pequeñas empresas, ofrece asesoría y capacitación empresarial, impulsa la revitalización del casco urbano, auspicia a través de una alianza con el gobierno municipal y el Departamento de Educación varios centros educativos comunitarios y colabora con el readiestramiento y colocación de trabajadores desplazados por el cierre de fábricas, entre otras iniciativas. La segunda, por otro lado, desarrolla y rehabilita vivienda de interés social, provee consejería en cómo adquirir y mantener un hogar a familias de escasos recursos económicos y ofrece asesoría y capacitación empresarial. En éste último rol inició este año un programa de préstamos para pequeñas empresas con énfasis en personas desplazadas por el cierre de la base Roosevelt Roads y está muy activa en un frente amplio de organizaciones comunitarias que proponen estrategias autóctonas para el redesarrollo de los terrenos cedidos al Estado Libre Asociado.

Con frecuencia los esfuerzos de DEC en el ámbito empresarial comprenden los llamados "proyectos económicos". Estos frecuentemente son gestados al amparo de una CDC o apoyados por ésta pero pueden tener formas jurídicas distintas según se ilustra en la tabla comparativa que presentamos adelante. En general, en Puerto Rico se organizarán bajo una corporación sin fines de lucro (CSFL) o administrados por ella, una corporación especial propiedad de trabajadores (PT) o una cooperativa de trabajadores y las clasificamos como "empresas comunitarias". Esta manifestación de DEC, como bien señalan Meléndez y Medina, se organizará de forma colectiva para la producción y venta de productos y servicios en el mercado; tiene como norte la generación de ingresos y empleos para personas, por lo general de bajos ingresos, que forman parte de una comunidad; y, por consiguiente, deben tener un mandato de sostenibilidad financiera. A pesar de ser consideradas por sus propios gestores como "empresas sociales", las "empresas comunitarias" tendrán que ser igualmente competitivas que sus contrapartes en el sector empresarial tradicional. Aunque al presente en Puerto Rico no hay muchas sospechamos que a raíz de los esfuerzos de la FCPR, la OCE, la Asociación de Corporaciones Propiedad de Trabajadores y la Liga de Cooperativas veremos un aumento considerable en su número durante los

MODELO DE INTERVENCIÓN EN DESARROLLO ECONÓMICO COMUNITARIO



próximos años. Un ejemplo de “empresa comunitaria” organizada como CSFL lo es Las Flores Metalarte, Inc. en Coamo que se dedica al diseño y manufactura de muebles desde 1974 y que al presente emplea 205 personas. Por otro lado, una PT lo es la Corporación Comunitaria de Reciclaje del Norte, Inc. en Arecibo dedicada a la recuperación, manejo y venta de material reciclable desde 1996 y que al presente emplea 54 personas. Por último, una cooperativa de trabajadores lo es la Cooperativa Industrial Creación de la Montaña dedicada a la manufactura por contrato de ropa desde el 2002 y que emplea al presente 54 personas.

La limitación de espacio no nos permite mayor discusión por lo que exhortamos al lector que tenga dudas, comentarios y/o sugerencias se comunique con nosotros a través del correo electrónico jvega@uprm.edu

¹ El autor es director del Centro de Desarrollo Económico del Recinto Universitario de Mayagüez de la Universidad de Puerto Rico y coordinador del Certificado en Desarrollo Económico Comunitario del Programa de Educación Continua de dicho Recinto.

² Este libro de Nilsa Medina y Edwin Meléndez que nos parece lectura obligada, describe y analiza cuatro manifestaciones que ejemplifican lo que es DEC, establece un marco teórico básico y recomendaciones para su desarrollo futuro. Lamentablemente esta investigación pionera, tal vez debido al hecho de que las universidades no ofrecen cursos formales en DEC, salvo el USC y el RUM, no ha sido actualizada y ampliada (Ediciones Nueva Aurora: San Juan, 1999).

COMPARACIÓN DE POSIBLES FIGURAS JURÍDICAS DE LAS “EMPRESAS COMUNITARIAS”

ASPECTO	FIGURAS JURÍDICAS			
	Corporaciones PT	Cooperativas de Trabajo	Corporaciones Sin Fines de Lucro	Corporaciones Tradicionales
Leyes bajo las que se organizan	Cap. 16 Ley General de Corporaciones	Ley General de Sociedades Cooperativas	Cap. 19 Ley General de Corporaciones	Ley General de Corporaciones
Naturaleza	Con fines de lucro	Sin fines de lucro	Sin fines de lucro	Con fines de lucro
Número personas necesarias para operar	Mínimo de 3	Mínimo de 5	Una sola persona	Una sola persona
Membresía- Inversión	Certificado de Matrícula	Acciones	Según dispuesto en Certificado de Incorporación, no emite acciones	Acciones Comunes
Formas de pago	Trabajadores/as dueños(as) pueden pagar a plazos o en su totalidad: con dinero, bienes u horas de trabajo	El pago se hace en su totalidad en el momento de asociarse	Según dispuesto en Certificado de Incorporación	Acciones se pagan en su totalidad al momento en que se emiten
Control de la Corporación	Un mínimo de un 55% de los trabajadores/as dueños(as)	Socios(as) de trabajo	Asamblea/Junta de Directores	Controladas por una Corporación Sin Fines de Lucro
Administración	Trabajadores/as dueños(as)	Administrador que no es socio, sino empleado	Junta de Directores/Oficiales	Junta de Directores/Oficiales
Distribución de Ganancias	Máximo 70% entre miembros Mínimo de 20% para capitalizar la empresa Mínimo de un 10% a la comunidad	La Asamblea de socios decide si los sobrantes se van a destinar para capitalizar la empresa o si se van a pagar dividendos a los socios. Un 5% de las ganancias se envía a la Liga de Cooperativas para educación.	No hay distribución de “sobrantes”	Revierten a la Corporación Sin Fines de Lucro Matriz quien lo reconocerá como ingreso comercial no relacionado
Financiamiento Inicial	A través de Banca pública, privada, cooperativas de ahorro y crédito.	Banco Cooperativo y Cooperativas de Ahorro y Crédito	Donativos de fuentes públicas y privadas Banca pública y privada	Banca Pública, privada e inversión por la CSFL matriz
Exenciones Contributivas	Contribución sobre ingresos Contribución sobre propiedad mueble e inmueble Arbitrios Contribuciones Municipales 60% de Patente Municipal Contribuciones concedidas a la industria a la que pertenezcan.	Contribución sobre ingresos	Contribución sobre Ingresos y de Arbitrios y CRIM (con ciertas excepciones)	Las que apliquen a la industria en la que operen
Recursos Humanos Socios(as)-dueños(as)	Se consideran empleados por cuenta propia y no aplican las leyes laborales.	Se consideran empleados y su tratamiento es como tal.	Se consideran empleados y su tratamiento es como tal	Se consideran empleados y su tratamiento es como tal
Recursos Humanos Empleados/as	Pueden emplear personas pero después del 4to año después de comenzar operaciones el 80% deben ser socios(as)	Pueden tener empleados. No hay restricción en cuanto a proporción.	Pueden tener empleados. No hay restricción en cuanto a proporción	Pueden tener empleados. No hay restricción en cuanto a proporción
Nota: La versión original de esta tabla la desarrolló la Asociación de Corporaciones Especiales Propiedad de Trabajadores (ACEPT, Inc.) La misma fue adaptada y ampliada por José I. Vega del Centro de Desarrollo Económico del RUM para propósitos educativos con autorización. Mayor información sobre las Corporaciones PT se puede obtener contactando la Asociación al 787-747-2875.				