

Valores para construir una economía solidaria

o cómo construir una "cadena de valores"

POR BENJAMIN QUIÑONES JR.

La Economía solidaria depende mucho de la integración por las personas de su cultura y valores. La red de Economía solidaria organizó pequeñas discusiones de grupo entre pares, los que reveló 4 etapas de formación de valores...

Dentro del programa de desarrollo de una cadena de valores de la [Eagle's Wings Foundation](#), está inscrito un enfoque normativo para una reflexión llamada la "cultura de responsabilidad, reciprocidad social y solidaridad". Este enfoque busca dar respuestas a la pregunta: ¿Qué valores adopta la gente cuando emprende un proceso para construir una economía solidaria (ES)?

Los resultados de pequeñas discusiones de grupo entre pares revelaron 4 etapas de formación de valores.

En la primera etapa, las personas participan en la nueva iniciativa llamada "economía solidaria" en busca de nuevas ganancias privadas. Su actitud hacia este nuevo paradigma económico se resume en la pregunta de ventaja propia "¿qué hay en esto para mí?" Se ven como "beneficiarios" que esperan nuevos y rápidos beneficios que se podrían derivar de una nueva iniciativa económica. No adoptan la ES por su abogacía muy prometedora de resultados finales (personas, el planeta, la ganancia), la inclusión social, o por ser una alternativa a la economía del mercado libre que ha fallado. El desafío más grande en esta etapa es transformar su mentalidad y llevarlas al próximo nivel superior de operación. Las personas deben estar motivadas para formar su capital social y construir una visión compartida.

La segunda etapa es donde entienden los interesados de la ES que tienen la capacidad de involucrarse en intercambios de transacciones. Han superado su mentalidad de "beneficiario" o de donaciones y se ven como productores de bienes o servicios que pueden intercambiar por cosas que necesitan. Ven ahora que forjar alianzas con otros grupos / organizaciones de autoayuda (GAA/OAA) tiene potencial de generar nuevas fuentes de ingreso a través de intercambios sociales y económicos con otros GAA/OAA.

Para pasar de esta segunda etapa, se debe transformar su mentalidad de ser principalmente de subsistencia y consumerista en su naturaleza a una que es empresarial. Pero incluso cuando alcanzan esta etapa, la gente no deja atrás fácilmente sus motivos egoístas. Más bien, los motivos de ventaja propia impulsan a las personas a estafar para poder controlarlo todo. Necesitan ver el cuadro más grande y comprender que al adoptar prácticas justas, el sistema mismo minimiza el riesgo de malas prácticas y crea una atmósfera comercial más conducente de confianza entre los interesados.

La tercera etapa es donde los interesados de la ES se sienten más autónomos y tienen más motivación para contribuir parte de su poder adquisitivo para apoyar un esfuerzo colectivo. Se vuelven donadores altruistas sin esperar retorno similar de beneficios. Pero su comportamiento altruista sigue confinado a un círculo restringido de personas (por ejemplo, familia, asociación / club local, iglesia o grupo de pares) con quienes han trabajado para construir un capital social durable. El desafío más grande en esta etapa es transformar su mentalidad de ser etnocéntrica a una que es más mundial en su perspectiva y que incluye la compasión por la gente que está afuera de su medio social inmediato.

La cuarta etapa y la más ideal es donde los interesados de la ES se vuelven "donantes en serie". Se vuelven defensores voluntarios de la ES y sirven de modelo para otros grupos de personas que todavía están a niveles inferiores de la responsabilidad social, la reciprocidad y la solidaridad. El desafío más grande en esta etapa es enjaezar la energía de los defensores voluntarios para forjar una red de alianzas a niveles locales, nacionales e internacionales.

FECHA DE PUBLICACION: 13 DE ENERO DE 2011