

01

PAPELES
DE ECONOMÍA
SOLIDARIA
EKONOMIA
SOLIDARIOAREN
PAPERAK

Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate

Juan Carlos Pérez de Mendiguren Castresana
Enekoitz Etxezarreta Etxarri
Luis Guridi Aldanondo



reas
euskadi

ekonomia alternatibo eta solidarioaren sarea
red de economía alternativa y solidaria

01

PAPELES
DE ECONOMÍA
SOLIDARIA

EKONOMIA
SOLIDARIOAREN
PAPERAK

Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate

Juan Carlos Pérez de Mendiguren Castresana

Enekoitz Etxezarreta Etxarri

Luis Guridi Aldanondo

Juan Carlos Pérez de Mendiguren Castresana es profesor de la UPV/EHU, colaborador de REAS Euskadi y miembro de Hegoa (Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco: www.hegoa.ehu.es).

Enekoitz Etxezarreta Etxarri es profesor de la UPV/EHU y miembro de GEZKI (Instituto de Economía Social y Derecho Cooperativo de la Universidad del País Vasco: www.gezki.ehu.es).

Luis Guridi Aldanondo es profesor de la UPV/EHU y miembro de Hegoa (Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco: www.hegoa.ehu.es).

Publicación cofinanciada por:



Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria:
diferentes conceptos para un mismo debate
Juan Carlos Pérez de Mendiguren Castresana
Enekoitz Etxezarreta Etxarri
Luis Guridi Aldanondo

Papeles de Economía Solidaria
Ekonomia Solidarioaren Paperak
Número 1
Junio 2009

REAS Euskadi
Ekonomia Alternatibo eta Soliarioaren Sarea
Red de Economía Alternativa y Solidaria
Cuevas Ekain 3, 1º • 48005 Bilbao
Tel.: 944 160 566 • Fax: 944 156 319
reaseuskadi@reaseuskadi.net
www.economiasolidaria.org/reaseuskadi

D.L.: Bi-2670-09
Diseño y Maquetación: Marra, S.L.
Traducción: Instituto Labayru
Impresión: Lankopi, S.A.



Reconocimiento-No comercial-Compartir bajo la misma licencia 3.0
Este documento está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite libremente copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. Si se altera o transforma, o se genera una obra derivada, sólo podrá distribuirse bajo una licencia idéntica a ésta. Licencia completa:
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/>

Resumen

El principal objetivo de este trabajo es esclarecer en la medida de lo posible la maraña conceptual que ronda alrededor del concepto de Economía Social. En las últimas décadas se han extendido experiencias empresariales de diversa índole, bajo conceptos muy afines al originario, que han hecho que el propio concepto de Economía Social tenga que ser objeto de una constante revisión. Así, tras una breve introducción se analizarán en un segundo apartado conceptos como economía social, *non-profit organizations*, empresa social o economía solidaria, que aun siendo coincidentes en amplios espacios compartidos, divergen sobremedida en otros aspectos. En un tercer capítulo se abordará un análisis interrelacionado de los distintos conceptos, con el objeto de delimitar los citados puntos de encuentro y establecer los criterios discriminantes que las diferencian. Y por último, en un cuarto apartado se propondrán ciertos criterios de síntesis que hagan operativo un concepto capaz de aglutinar la realidad tan diversa que pretende recoger. Pensamos que la aportación última de este trabajo reside en el intento de contextualizar y de delimitar cada concepto, y señalar ciertas reservas respecto a tendencias que puedan desnaturalizar o vaciar de contenido el valor transformador del concepto en cuestión.

El presente trabajo está basado en una ponencia presentada por los mismos autores en las XI Jornadas de Economía Crítica celebradas en Bilbao entre el 27 y 29 de marzo del 2008, titulada: *¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines.*

Índice

1. Introducción y contextualización	7
2. Revisión conceptual	9
2.1. Economía Social	9
• Definición clásica: el concepto desde el punto de vista de sus participantes	9
• Aproximación científico-académica: CIRIEC-Internacional, principal referencia mundial	10
• Más allá de la forma jurídica: comprensión dinámica e histórica de la Economía Social	11
2.2. Las Organizaciones No Lucrativas o las <i>Non-profit Organization</i> (NPO)	12
2.3. Economía Solidaria	13
• Concepto, realidad	13
• Fundamentos teóricos	14
• Desafíos	18
2.4. Empresa Social	19
• Aproximación conceptual	19
• El crecimiento de las Empresas Sociales y el apoyo público	21
• Debates sobre la definición de Empresa Social	21
3. Estudio comparativo	25
3.1. Puntos de encuentro y fronteras entre los distintos conceptos	25
• Economía Social y <i>Non-profit Organization</i> (NPO)	25
• Economía Social y Empresa Social	25
• Economía Social y Economía Solidaria	26
• Economía Solidaria y Empresa Social	27
3.2. Ubicación de cada concepto en relación a distintos criterios de definición	27
• Criterio legal	27
• Criterio funcional	28
• Criterio económico-financiero	28
• Criterio estructural	29
4. Propuesta de síntesis	31
4.1. Tercer Sistema o Tercer Sector	31
4.2. Economía Solidaria, ¿más allá del Tercer Sector?	34
5. Consideraciones finales	35
Bibliografía	37

1. Introducción y contextualización

El concepto de Economía Social es ciertamente el concepto con mayor antigüedad de las que se analizan en este estudio. La primera aparición de dicho concepto en estudios económicos se remonta al siglo XIX. Fueron autores de renombre, tales como John Stuart Mill y Leon Walras, los que apodaron con tal término a las innovadoras organizaciones que se iban creando como respuesta a los nuevos problemas sociales que la incipiente sociedad capitalista generaba. Pero más allá de ser un instrumento para la denominación, Walras consideraba a la Economía Social como parte sustancial de la Ciencia Económica, como disciplina económica para la cual la justicia social era un objetivo ineludible de la actividad económica.

Creada pues, con esta doble óptica, de considerar por un lado ciertas consecuciones sociales como inherentes a la misión económica (igualdad social, democracia industrial, etc.) y de identificar a las nuevas organizaciones que con tales objetivos iban gestándose, la Economía Social decimonónica aglutinaba en su seno principalmente a tres entidades: cooperativas, mutualidades y asociaciones. Y esas tres organizaciones han sido tradicionalmente las consideradas como el núcleo duro de la Economía Social.

En el transcurso de su particular historia, la Economía Social ha pasado por épocas con una importante presencia social y por otras con menos relevancia. No es el objeto de este trabajo hacer un análisis detallado del mismo. Sin embargo, cabe destacar que es a partir de los años 70 del pasado siglo, cuando vuelve a resurgir la Economía Social de manera generalizada en distintos países.

La llegada de la crisis económica de los 70 marcó un hito importante para la Economía Social europea. Los cam-

bios operados en el escenario económico internacional condujeron, entre otras cosas, a una pérdida de capacidad de los Estados nacionales como dinamizadores de la economía y con capacidad de regulación y de generación de empleo. La falta de empleo y el riesgo de exclusión del mercado de trabajo generó dinámicas de autoempleo, de refuerzo de la solidaridad entre los actores económicos, para hacer frente a las nuevas necesidades o aquellas que no podían ser satisfechas, particularmente las de aquellas poblaciones con menos recursos, desarrollando acciones que favorecían el medioambiente, el reciclaje de materiales, con espíritu cooperativo de democratización y responsabilidad.

Junto estos procesos, se ha ido produciendo una creciente terciarización de las actividades productivas (servicios vinculados a la salud, a la atención social, a la atención personal y servicios domésticos, etc.), la evolución demográfica y el envejecimiento de la población, la diversificación del perfil de los hogares, el avance de la actividad femenina o el aumento de desigualdades generado por el proceso de mundialización neoliberal.

En este contexto, aparecen diferentes tipos de organizaciones que adoptan formas jurídicas y organizativas múltiples (en gran medida dependientes de la opciones legales existentes en cada país) que no tienen porqué coincidir con las formas clásicas de la economía social, pero que en gran medida recuperan su sentido democrático más decimonónico.

Este amplio sector de empresas y organizaciones desarrolla su actividad entre la economía pública y la economía capitalista tradicional, aunque a veces no es fácil establecer los límites precisos para definir las de una u

otra forma¹. Habitualmente combinan en su seno múltiples recursos mercantiles y no mercantiles que van desde donaciones filantrópicas, subvenciones del estado, e ingresos mercantiles, hasta el trabajo voluntario y remunerado. Presentan habitualmente una forma particular de integrar la lógica del mercado junto a la de la solidaridad y la redistribución, y adoptan forma internas de gestión que pueden asemejarse a las de las empresas mercantiles o a las de las asociaciones cívicas tradicionales del Tercer Sector.

El análisis del funcionamiento de estas organizaciones y empresas, del lugar que ocupan en la sociedad actual, de la lógica socio-económica que rige su funcionamiento, de su acción política y su relación con el estado y el mercado, así como de las potencialidades de cambio social que pueden encerrar, han desencadenado una plétora de reflexiones y debates interrelacionados que, comenzando en los 80, se han ido desarrollando fundamentalmente en los países europeos con más tradición en la Economía Social, así como en el Québec canadiense.

¹ Entre esos dos polos es donde la Economía Social ha ido tradicionalmente abriéndose hueco, como el encargado de dar respuesta a ciertos fallos de mercado (desempleo masivo, exclusión social, etc.) generados por un mercado ineficiente y que no encuentran cobijo en la infraestructura de protección social pública. De esta última consideración proviene la extendida costumbre de emplear indistintamente los conceptos Economía Social y Tercer Sector. Convendría sin embargo, matizar de alguna manera esta equiparación, y hacer hincapié en los aspectos distintivos de cada sector. Aunque conceptualmente el sector pueda ubicarse con bastante claridad entre esos dos extremos, a la hora de establecer con cierto rigor los criterios en base a los cuales se perfilan los agentes que la conforman, nos encontramos con distintas escuelas con enfoques teóricos divergentes.

2. Revisión conceptual

2.1. Economía social

Definición clásica: el concepto desde el punto de vista de sus participantes

Tal y como se ha indicado, el concepto de Economía Social se suele relacionar con las organizaciones más tradicionales, a saber, las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones. Han sido ellas mismas, las que aglutinadas en distintas organizaciones representativas, han ido delimitándose, auto-definiéndose, mediante distintas declaraciones y cartas de principios.

A partir de la década de los 70, la Economía Social se va caracterizando como un concepto vinculado a la literatura francesa. Las tres familias asociadas en el *Comité nacional de liaison des activités coopératives, mutuelles et associatives*, dieron a conocer en el año 1980 la *Charte de l'économie sociale* en la cual se definían como "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, 2006).

A partir de esa primera declaración se fueron sucediendo otras en distintos países europeos (en Bélgica con el *Conseil Wallon de l'Économie sociale*, etc.) y en todas ellas se destacaban aspectos centrales tales como el carácter privado de las mismas, la distribución de los beneficios no vinculada a la aportación de capital, la democracia en la gestión, el servicio a la comunidad, etc.

La delimitación conceptual más reciente fue realizada el año 2002 por sus propios protagonistas en la Carta de Principios de la Economía Social, promovida por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones. En ella se reseñaban los siguientes principios:

- i) Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- ii) Adhesión voluntaria y abierta.
- iii) Control democrático por sus miembros (excepto para las fundaciones, que no tienen socios).
- iv) Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- v) Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- vi) Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- vii) 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.

En base a estas continuadas declaraciones, las entidades de la Economía Social fueron plasmándose en la sociedad como una realidad diferenciada con su respectivo reconocimiento legal e institucional en las normativas de distintos países² y también a nivel comunitario, (tanto en el Parlamento Europeo como en el Comité Económico y Social Europeo).

² Pongamos como ejemplo pionero La Délégation interministérielle à l'Économie Sociale en Francia.

Aproximación científico-académica: CIRIEC-Internacional, principal referencia mundial

CIRIEC-Internacional, *International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy*³ es la organización científica no-gubernamental de alcance internacional que a día de hoy se alza como la principal referencia académica de estudios acerca de la Economía Social.

CIRIEC-Internacional, como organización científica, se consolida como una red internacional de investigadores, que desarrollan sus estudios en base a dos ejes principales, a saber economía pública y economía social y cooperativa, y ostenta como principal producción académica su revista de reconocido prestigio *Annals of Public and Cooperative Economics*⁴. Además de la citada revista que este año se convierte en centenaria, publican periódicamente cuadernos de trabajo (*working papers*) y publicaciones en formato de libro, con estudios más de tipo monográfico. Asimismo, celebran cada cierto tiempo congresos y conferencias a nivel internacional para posibilitar el conocimiento de sus participantes y fomentar el intercambio de distintas visiones propias de cada realidad⁵.

Pensamos pues, que como organización paraguas, CIRIEC-Internacional se sitúa como organización referencial, en tanto en cuanto se convierte *ad hoc* en un punto de encuentro entre distintas tradiciones, y homogeneiza los conceptos y las metodologías de estudio que se emplean en cada una de ellas.

La propuesta de definición más reciente y con mayor aval institucional es la que ha sido aceptada por el Consejo Económico y Social Europeo (CESE), a raíz de una investigación desarrollada por Chaves y Monzón en el 2006 acerca de la Economía Social en la UE por encargo del propio CESE. De este trabajo, se extrae literalmente 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 ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, 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 financiaré.

Tal y como se puede apreciar, la Economía Social se define ahora en sus dos vertientes, la de mercado, en donde operan las entidades más tradicionales, y otra no de mercado, donde operan organizaciones sin ánimo de lucro. Antes de profundizar más en esta definición, cabe reseñar que ésta es fruto a su vez de un estudio previo, del 2006, realizado bajo la dirección de Barea y Monzón en la que se hacía una primera propuesta para la elaboración de un "Manual europeo de cuentas satélites de las empresas de Economía Social"⁷. Este manual, aunque sólo refinaba ciertos criterios para las entidades de mercado (principalmente cooperativas y mutualidades), hizo una importante aportación de ajustar dichas entidades a la metodología empleada por el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-1995). Se dio, pues, un primer paso en aras a conseguir un reconocimiento legal extendido del sector, lo cual da pie a poder contabilizar el sector en cada país.

Así pues, CIRIEC utiliza una definición, en consonancia con el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas de 1993 (SCN-93) y el Sistema Europeo de Cuentas (SEC-95), en el que divide el sector en dos grandes

³ CIRIEC-Internacional tiene su sede principal en la Universidad de Lieja (Bélgica) y aglutina en su seno a 13 secciones nacionales, 9 europeas (Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Portugal, España, Italia, Suecia y Turquía), 3 americanas (Argentina, Brasil y Canadá) y una última asiática (Japón). Aunque su amplia extensión sea de tomar en consideración, cabría afirmar que es una "escuela" con una marcada raíz francófona, vinculado a un concepto que como se ha visto también responde a una tradición francesa.

⁴ <http://www.blackwellpublishing.com/journal.asp>

⁵ El evento internacional más reciente tuvo lugar a finales de octubre del 2007 en Victoria, en la Columbia Británica canadiense, la Primera Conferencia Internacional CIRIEC de Investigación sobre la Economía Social. A principios de Octubre de este mismo año 2009 está previsto celebrar en Suecia la Segunda Conferencia de Investigación.

⁶ Esta definición se ha elaborado siguiendo los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la Economía Social sobre el cual volveremos más adelante.

⁷ Barea y Monzón, (2006): *Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de economía social: cooperativas y mutuas*, Comisión Europea, mimeo.

grupos o subsectores: *subsector de mercado* y *subsector no de mercado*. Pasemos a desgranar con mayor detalle cada grupo:

a. *Subsector de mercado*: las entidades que forman parte de la misma, han de cumplimentar los siguientes tres requisitos de forma obligada:

- se crean para satisfacer las necesidades de sus socios, es decir, habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad;
- son productoras de mercado, en el sentido de que operan en él, vendiendo productos a precios económicamente significativos y de él obtienen la mayoría de recursos, y
- pueden distribuir excedentes entre sus socios-usuarios, pero no en proporción al capital aportado por cada uno de ellos, sino de acuerdo con la actividad que cada uno desempeña.

El núcleo duro de este sector lo forman cooperativas y mutualidades, pero también tienen cabida en él, los grupos empresariales de la economía social, las sociedades laborales o de responsabilidad limitada (siempre y cuando la mayoría del capital social pertenezca a los propios socios-trabajadores), o muchas de las empresas de inserción laboral. Eso sí, existe un principio que se establece como distintiva y discriminante más allá de la forma jurídica de cada organización: la gestión democrática, tanto en los órganos de decisión ("una persona, un voto"), como en el reparto de beneficios.

b. *Subsector no de mercado*: se incluyen asimismo, dentro de la Economía Social, entidades privadas, mayoritariamente asociaciones y fundaciones, que ofrecen servicios a terceros (a las familias, a los hogares), que pueden comercializar en los mercados pero siempre a precios económicamente no-significativos, consiguen sus recursos mayoritariamente gracias a donaciones, cuotas de socios, subvenciones etc., y cuyos excedentes, en caso de que los hubiera, no podrían ser apropiados por los miembros del mismo. El Sistema Europeo de Cuentas (SEC-1995) las denomina como "instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares". CIRIEC acepta como excepción las empresas del "Tercer Sector de acción social", comprendida por organizaciones no de mercado a favor de las familias,

que aún no teniendo una estructura democrática, se incluyen por suministrar bienes preferenciales o de interés general.

Aunque, en comparación con la concepción más tradicional, el concepto propuesto amplíe el abanico de entidades susceptibles de formar parte de la Economía Social, se establecen unos criterios clave, ciertas características comunes, que perfilan el sector de una manera rigurosa y distintiva. Las características fundamentales se resumen en siete:

- i) entidades privadas,
- ii) organizadas formalmente (con personalidad jurídica propia),
- iii) con autonomía de decisión,
- iv) con libertad de adhesión,
- v) con una eventual distribución de beneficios no vinculada al capital aportado,
- vi) que ejercen una actividad económica en sí misma considerada y
- vii) son organizaciones democráticas.

Se concluye por lo tanto, que para los que proponen esta concepción de Economía Social, el principal criterio discriminante es la *gestión democrática*, y aunque se incluyan entidades no de mercado, se hará siempre y cuando formalicen una actividad económica reconocida y lo hagan de manera democrática (con la contada excepción de las empresas de Tercer sector de acción social).

Más allá de la forma jurídica: comprensión dinámica e histórica de la Economía Social

La definición que se rescata en estas líneas, hace alusión o integra en sí misma las tres grandes familias socio-económicas consideradas tradicionalmente como entidades de la Economía Social, a saber: cooperativas, mutualidades y asociaciones.

Esta aproximación se realiza desde un punto de vista jurídico, criterio que facilita la identificación y la medición de esta realidad, pero que al mismo tiempo no cuenta con las holguras suficientes para poder incorporar las experiencias innovadoras que van emergiendo como respuesta a nuevas necesidades sociales y que no siempre se ajustan a los citados regímenes jurídicos.

A este respecto, son muchos los autores que ante este encorsetamiento jurídico, defienden una aproximación más finalista o funcional, en el sentido de reorientar el enfoque hacia el cometido de dichas experiencias, independientemente de cual sea la forma jurídica que adopten cada una de ellas. La adopción del criterio finalista nos permite entender la Economía Social y la forma jurídica adoptada en cada momento desde una óptica más dinámica y más relacionada al contexto socio-económico de cada época histórica.

Así, desde esa óptica dinámica y basada en la práctica, es posible trazar una clara línea de relación entre las características económicas y sociales de cada época histórica y la correspondiente forma histórica que ha ido predominando dentro de la Economía Social. En esta línea argumental, es realmente esclarecedora la aproximación histórica que aportan Moulaert y Ailenei (2008).

Recogen por un lado la contribución de Bouchard et al (2000) que viene a distinguir tres generaciones de empresas dentro de la denominada Economía Social "tradicional" como respuesta a tres periodos de crisis de la era prebélica. Así, a mitades del XIX surge la primera e incipiente generación de empresas de Economía Social, principalmente basadas en organizaciones mutualistas, como respuesta de auto-protección ante una indefensión de los gremios por motivo de las nuevas normas competitivas y la derogación de las antiguas normas de regulación laboral. Una segunda generación sucede a esta primera, entre 1873 y 1895, donde recobran fuerza las cooperativas de agricultores y cooperativas de crédito principalmente, ante la vital necesidad de los pequeños productores de buscar fórmulas de aglomeración para hacer frente a la financiación de formas de explotación extensiva que se generalizaba en la agricultura. Por último, una tercera oleada de cooperativas de consumo y vivienda surgía al albur de la crisis de 1929-32 como forma de garantizar el sustento básico de la clase trabajadora y desempleada.

En el periodo que transcurre entre el fin de la II. Guerra Mundial y la década de los 70, las distintas formas de la Economía Social se institucionalizan o bien como pilares

complementarios de los regímenes de bienestar o bien como experiencias alternativas de cambio social. A partir de los 70, la Economía Social se reajusta (y se consolida definitivamente) ante la crisis del modelo de "producción en masa" y la sobrecarga de los estados de bienestar. En este contexto, se abre la veda para la creación de todo tipo de pequeñas y medianas empresas y organizaciones sin ánimo de lucro de arraigo local y marcado carácter social.

Para cerrar este breve repaso histórico, identifican un último rebrote de la Economía Social a partir de los 90, debido a altísimas tasas de desempleo y el debilitamiento de los sistemas de protección social, que se tradujo en una creación prolífica de empresas de inserción y cooperativas de trabajo asociado principalmente en sectores relacionados con los servicios sociales⁸.

2.2. Las Organizaciones No Lucrativas o las *Non-profit Organizations* (NPO)

El concepto de *Non-profit Organizations* (NPO) ha estado tradicionalmente ligada al mundo anglosajón, siendo Estados Unidos la cuna del mismo. La socialización y aceptación del concepto a nivel académico y social es fruto del importantísimo papel que juegan las organizaciones voluntarias sin ánimo de lucro, tanto en ámbitos del desarrollo local como en la provisión de servicios públicos.

Existe también una amplísima diversidad de términos para denominar este sector. Cada una de estas denominaciones enfatiza alguna de las características de las entidades que componen el sector. Por poner algunos ejemplos, se suelen emplear indistintamente conceptos tales como:

- Sector Caritativo (*charitable sector*), en alusión a la principal fuente de financiación de estas entidades que proviene de las donaciones privadas de carácter caritativo.
- Sector Voluntario (*voluntary sector*), en referencia al uso del trabajo voluntario que movilizan dichas entidades.

⁸ Es de destacar que CIRIEC-Internacional abordó de lleno la problemática social desatada en los años 90 mediante la creación de un grupo internacional cuyo tema de estudio era "Las respuestas de las asociaciones a las crisis del empleo y del Estado de bienestar". De esta línea de estudio emprendida el año 1993, se plantearon otras dos líneas de trabajo: la primera relacionada con el papel de las asociaciones en la inserción laboral de personas en situación de exclusión social que se publicó bajo el título: *Inserción y Nueva Economía social* (1998). La segunda línea, centrada en el análisis de las asociaciones como productoras o proveedoras de servicios sociales, cuyo fruto fue el libro titulado *Economía social y Servicios sociales* (2001).

- Sector de Organizaciones No Gubernamentales (*Nongovernmental organizations*), que enfatiza el carácter independiente de estas entidades respecto del sector público
- Sector No Lucrativo (*non-profit sector*), en cuanto que son entidades que no persiguen el lucro ni pueden distribuir los beneficios obtenidos entre los individuos que lo controlan.
- Etc.

El trabajo académico más vasto al respecto es el realizado en el seno de *The Johns Hopkins Comparative non-profit Project*, coordinado por los profesores estadounidenses Salomón y Anheier (1997). Este amplio estudio abarcó el sector voluntario en 39 países, con el objetivo de visualizar y contabilizar en primer lugar el tamaño, la estructura, las fuentes de financiación y la actividad de las distintas organizaciones y comprender así mejor esta realidad a nivel global.

En lo concerniente a nuestro objeto de estudio, el concepto de NPO que proponen en este trabajo se delimita en base a cinco características bien definidas. Se considera organizaciones voluntarias a aquellas que:

- Son organizaciones formalmente constituidas.
- Son privadas, separadas de los poderes públicos aunque pueden recibir subvenciones públicas,
- Son autónomas, con capacidad de autogobierno,
- No tengan fines lucrativos, es decir, que no obtengan beneficios a través de comerciar en el mercado o que en caso de que los obtengan, no puedan ser distribuidos entre los miembros fundadores o miembros directivos.
- Tengan participación voluntaria, lo que implica adhesión libre por un lado y la incorporación obligada en la organización de una parte de trabajo voluntario por otro.

En este caso, se observa que el principio discriminante es la *no lucratividad*, en el sentido de que no restringe la entrada a las organizaciones voluntarias que de alguna manera comercializan sus servicios, a menos que distribuyan sus hipotéticos excedentes. Esta sería la piedra angular, el aro por el que tendrán que pasar las organizaciones sin fines de lucro.

Estas organizaciones, habitualmente bajo la personalidad jurídica de asociaciones y fundaciones, tienen diversos encajes en la contabilidad nacional. Las Naciones Unidas han publicado un *Manual sobre las instituciones sin ánimo de lucro en el sistema de cuentas nacionales* elaborado también por *The Johns Hopkins Center*.

2.3. Economía Solidaria

Concepto, realidad

La Economía Solidaria nace del tronco común de la Economía Social, y supone un intento de repensar las relaciones económicas desde unos parámetros diferentes. Frente a la lógica del capital, la mercantilización creciente de las esferas públicas y privadas, y la búsqueda de máximo beneficio, la Economía Solidaria persigue construir relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en la justicia, cooperación, la reciprocidad, y la ayuda mutua. Frente al capital y su acumulación, la Economía Solidaria pone a las personas y su trabajo en el centro del sistema económico, otorgando a los mercados a un papel instrumental siempre al servicio del bienestar de todas las personas y de la reproducción de la vida en el planeta.

En palabras de Marcos Arruda (2005), uno de los principales pensadores en investigadores de la Economía Solidaria, *“La Economía Solidaria considera al género humano, en tanto que individuos pero también en tanto que seres sociales, no sólo como creadores y productores de riqueza económica, sino también como co-propietarios de la riqueza material, co-usuarios de los recursos naturales y co-responsables de la conservación de la naturaleza. El sistema dominante lleva a la concentración de la riqueza en unas pocas manos y a la privación de derechos para la mayoría. La Economía Solidaria lucha por producir y repartir suficiente riqueza material para todos de manera que sea posible generar condiciones sostenibles de desarrollo autogestionado para todas y cada una de personas, de la sociedades y del propio planeta”* (traducción propia).

El término Economía Solidaria hace referencia a 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 un creciente sentido de pertenencia a una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos

en las sociedades contemporáneas. Como Da Ros (2007) indica, la Economía Solidaria es un fenómeno complejo con diferentes facetas: económicas, sociales, políticas, culturales y ambientales, que se constituyen en un “proyecto ético de vida”.

Muchas de estas experiencias no son nuevas y adoptan elementos discursivos y formas institucionales y organizativas típicas de la Economía Social clásica, tal y como la hemos caracterizado en epígrafes anteriores. Además, desde el punto de vista geográfico, están localizadas tanto en países y regiones del llamado “primer mundo” como en países del “tercer mundo”, aunque con desigual relevancia social y económica en unos y otros, y con características propias derivadas de su especificidad regional e histórica.

Las experiencias prácticas que se identifican con la Economía Solidaria se manifiestan en todos los ámbitos del proceso económico⁹. En cuanto a la esfera de la producción la Economía Solidaria pretende brindar formas alternativas de organización de la producción en base a Empresas Solidarias. Estas empresas adoptan formas jurídicas y organizativas que varían en función del marco legislativo del país o región en que se encuentren, así como de la propia historia y origen de la organización¹⁰. Funcionan en base a principios fundamentados en la solidaridad, la confianza, la cooperación y el trabajo colectivo, y priorizan a las personas y su bienestar individual y colectivo frente a la búsqueda de la rentabilidad económica del emprendimiento.

En el ámbito de la circulación de mercancías las prácticas de la Economía Solidaria propugnan relaciones de intercambio justas y equitativas entre personas y pueblos, lo que en el ámbito de las relaciones comerciales internacionales tiene su plasmación en el movimiento del comercio justo. De la misma forma, y en entornos de proximidad, existen experiencias de redes de comercialización y distribución de productos y servicios producidos por empresas de Economía Solidaria. Estos mercados pretenden, por una parte, crear cadenas de valor solidarias que faciliten la consolidación de redes densas de empresas y canales de aprovisionamiento e intercambio

alternativos que posibiliten la salida preferencial de bienes y servicios producidos con bajo la lógica organizativa y filosófica de la Economía Solidaria. A su vez, estas cadenas solidarias buscan establecer vínculos con redes de consumo responsable, ciudadanía que hace de sus elecciones de consumo un acto de transformación social promoviendo el consumo ético, ecológico y solidario, y cuestionando la construcción de la identidad de las personas en base al consumo compulsivo y la acumulación de bienes. Con esta misma lógica, desde la Economía Solidaria se trabaja con las instituciones públicas para que, en su dimensión de consumidoras de bienes y servicios, introduzcan criterios éticos y sociales en los procesos de compra pública.

En lo concerniente al ámbito financiero, la Economía Solidaria está vinculada a las experiencias de finanzas éticas o finanzas alternativas. En este ámbito se han desarrollado múltiples experiencias que van desde la promoción de actividades de intercambio no monetarizadas (clubes de trueque, bancos de tiempo), la experimentación con medios alternativos de pago o monedas complementarias (monedas locales), hasta las propuestas de intermediación financiera integrales que ofrezcan los productos y servicios de la banca tradicional pero desde una perspectiva ética y de transformación social (banca ética)¹¹.

Fundamentos teóricos

Desde el punto de vista de la conceptualización teórica, y aunque existe todavía una tradición escasa de elaboración y difusión de discursos que sistematice la reflexión sobre las experiencias realizadas, la mayoría de autores (Da Ros 2007, Chavez y Monzón 2006; Guerra 2004, Coraggio 2004) coincide en distinguir dos enfoques fundamentales: el enfoque europeo (fundamentalmente de origen francés y belga, aunque con importantes vínculos con Québec) y el enfoque latinoamericano (desarrollado principalmente en Chile, Argentina y Brasil). Ambos enfoques presentan importantes puntos en común pero también algunas diferencias significativas que presentaremos a continuación.

⁹ Askunze (2007) y Martínez y Álvarez (2008) proporcionan una excelente descripción de los diferentes ámbitos de la Economía Solidaria, así como una recopilación de las principales redes y organizaciones ligadas a las mismas.

¹⁰ Nos encontraremos con figuras típicas de la economía social clásica (mutualidades, cooperativas, fundaciones) así como las más recientes Empresas de Inserción, o también empresas comunitarias, empresas asociativas, plataformas de productores o consumidores, empresas recuperadas, sociedades laborales e incluso emprendimientos informales típicamente en países latinoamericanos, africanos y asiáticos.

¹¹ El proyecto FIARE de banca ética ofrece un ejemplo de cómo se articulan estas propuestas en el caso del Estado español: www.proyectofiare.org

Corriente latinoamericana

El concepto de Economía Solidaria aparece en Latinoamérica a principios de los años ochenta de la mano de los escritos del economista chileno Luis Razeto¹². Durante los años noventa del siglo pasado, el uso de este término se ha generalizado paulatinamente de la mano de redes internacionales¹³ y de simposiums y conferencias celebrados en el continente americano desde mediados de los noventa¹⁴.

Otros términos como el de Economía Popular o Economía del Trabajo son también de uso habitual en América Latina. En muchos casos se utilizan como sinónimos del primero, aunque autores como el argentino Jose Luis Coraggio¹⁵ son contrarios a este uso y proponen aprovechar la variedad de términos existentes para afinar los conceptos utilizados.

En un análisis sobre las diferentes manifestaciones teóricas de la Economía Solidaria en el continente americano, Guerra (2004) y Da Ros (2007) identifican tres fuentes principales. La primera de ellas es la representada por el mencionado Razzeto. Según este autor, la Economía Solidaria se caracteriza por una orientación fuertemente crítica y decididamente transformadora respecto de las grandes estructuras y los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea. Desde este punto de vista constituye una disciplina teórica que toma a la solidaridad, la cooperación y la reciprocidad como fuerzas económicas efectivamente existentes en la realidad social y con posibilidades de crear nuevas formas de hacer economía socialmente eficaces y eficientes (Razeto, 2007).

Para Razeto, en el plano de la producción el elemento definitorio de la racionalidad de la Economía Solidaria es la preeminencia del trabajo sobre el capital, pero sobre todo por la presencia como categoría organizadora de lo que denomina el "factor C"¹⁶. En cuanto al plano de

la distribución, además del valor monetario, la lógica de la reciprocidad, la redistribución y la cooperación determinan la circulación y la asignación de recursos productivos, bienes y servicios. Finalmente, en lo referente al modelo de consumo, Razeto enfatiza el cambio en la cultura actual de satisfacción de las necesidades. Ésta es sustituida por una visión más integral de la satisfacción de las necesidades humanas, por una opción por la austeridad y simplicidad, por compatibilizar modelo de consumo y cuidado del medio natural, por intercambios justos y, en algunos casos, por una mayor proximidad entre producción y consumo.

La segunda de las fuentes de la Economía Solidaria latinoamericana se encuentra en los encuentros promovidos en el seno de la Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Trabajadores (COLACOT). Aunque como Guerra indica no ha habido un intento de generar una teoría comprensiva por parte de esta organización, si que se ha realizado un importante esfuerzo en extender esta temática en ambientes cooperativistas. Esto ha desembocado en la integración de la economía de la solidaridad en la estrategia de desarrollo de la Central Latinoamericana de Trabajadores (CLAT).

Finalmente, y aun reconociendo el esfuerzo realizado en muchos otros países como Argentina, Venezuela, Ecuador o Uruguay, Guerra considera a Brasil como la tercera de la fuente de la Economía Solidaria en el continente. En este país la acumulación de fuerzas a favor de la Economía Solidaria ha sido muy importante, tanto por la implicación de la Centra Unificada de Trabajadores, como por la generación de una importante red de instituciones académicas con líneas de investigación sobre el tema (Unitrabalho). Existen al menos tres universidades importantes que están contribuyendo a la construcción teórica y que dan cobertura a algunos de los pensadores más relevantes en América Latina. Entre ellos se encuentran Marcos Arruda y Paul Singer.

¹² Luis Razeto desarrolla el concepto de Economía de la Solidaridad en su trilogía "Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático".

¹³ Particularmente las redes RIPESS (Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria: www.ripest.net), RILESS (Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria: www.riless.org) y ALOE (Alianza para una Economía Responsable, Plural y Solidaria [antiguo Polo de Socio-Economía Solidaria]: <http://aloe.socioeco.org>).

¹⁴ Entre ellos cabe destacar los cuatro encuentros internacionales sobre la "Globalización de la Solidaridad" celebrados en Perú (1997, y 2007), Québec (2001), Senegal (2005) y el último en Luxemburgo (2009), y los dos encuentros latinoamericanos de RILESS, el último de los cuales se celebró en Ecuador en 2007.

¹⁵ Sobre esta cuestión ver su presentación en el II Encuentro Internacional sobre Globalización de la Solidaridad, Québec, 9-12 octubre 2001.

¹⁶ El factor C "se manifiesta en la cooperación en el trabajo, que acrecienta la eficiencia de la fuerza laboral; en el uso compartido de conocimientos e informaciones que da lugar a un importante elemento de creatividad social; en la adopción colectiva de decisiones, en una mejor integración funcional de los distintos componentes funcionales de la empresa, que reduce la conflictividad y los costos que de ésta derivan; en la satisfacción de necesidades de convivencia y participación, que implica que la operación de la empresa proporciona a sus integrantes una serie de beneficios adicionales no contabilizables monetariamente, pero reales y efectivos; en el desarrollo personal de los sujetos involucrados en las empresas, derivados de la comunicación e intercambio entre personalidades distintas, etc."

En este sentido, es en la experiencia brasileña donde encontramos las posturas más radicales y el discurso más marcadamente político. Para autores como Singer (2007) o Gaiger (2007), la Economía Solidaria supone un proyecto de transformación social que procura construir una economía alternativa a las prácticas dominantes y el capitalismo. En resumen y como bien indica Guerra, más allá de las diferentes posturas entre autores, lo que les une a cada una de ellas es “la lectura especialmente crítica que hacen de las estructuras económicas contemporáneas, y el rescate de la autogestión y el asociacionismo en las clases populares. (...) Claramente, sus defensores ubican esta corriente y sus experiencias, como contra-referentes al neoliberalismo, e incluso al capitalismo”.

Como colofón a este recorrido por las corrientes latinoamericanas, sería adecuado añadir una cuarta fuente a las tres anteriores propuestas por Guerra. Se trataría de la creciente importancia de las redes internacionales sobre Economía Solidaria en las que los países latinoamericanos son una importante referencia. Mucho del pensamiento actual sobre el tema se está generando en las reuniones y eventos organizados por estas redes. Más allá de la gran cantidad de documentos y literatura asociada a ellas, la presentación de experiencias económicas y organizativas concretas está contribuyendo a consolidar la sensación de que la utopía de que otra economía es posible. Además estos encuentros están siendo utilizados para concertar agendas de acción para promover la Economía Solidaria en América Latina. Más adelante volveremos sobre esta cuestión.

Corriente europea

En Europa, el nacimiento y evolución del concepto de Economía Solidaria está muy ligado al desarrollo experimentado por la Economía Social y sus estructuras organizativas y empresariales clásicas. Las empresas cooperativas, las mutualidades y las asociaciones han tenido en Europa una evolución que, desde su nacimiento en el siglo XIX y a lo largo del siglo XX, han experimentado un progresivo proceso de institucionalización. En algunos

casos esto ha puesto en cuestión los valores fundamentales característicos de estas organizaciones.

Así, en el caso de las mutualidades, y con todos los matices que caracterizan a cada estado, la generalización de los seguros sociales las ha convertido en organizaciones “para-estatales”, perdiendo en el camino su carácter de filiación voluntaria y su independencia respecto de los poderes públicos. 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. A través de un proceso que Di Maggio y Powell (1983) denominan “isomorfismo mercantil”, 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 cooperativismo¹⁷.

Frente a estas formas institucionalizadas de Economía Social, algunos autores, entre los que destaca el sociólogo francés Jean-Louis Laville, acuñaron el término “nueva Economía Social” para denominar a las organizaciones y empresas que surgen en Europa a partir de los 70. Paulatinamente este concepto ha ido desembocando en el cada vez más utilizado de Economía Solidaria, lo que ha producido una confluencia con los debates que se estaban produciendo en América Latina y que hemos descrito con anterioridad.

La conceptualización de la Economía Solidaria ha adoptado un doble enfoque que ha generado, en cierta medida, líneas de pensamiento divergentes que algunos casos comparten conceptos. Esto ha contribuido a cierta confusión conceptual y una notable proliferación de términos¹⁸ que, aunque habitualmente se utilizan a modo de sinónimos, quizá no lo sean tanto.

El primero de los enfoques parte desde una perspectiva macro. Trata de entender la aportación de la Economía Solidaria a una nueva forma de entender la economía que anule la división tradicional entre economía, sociedad y política y que permita una democratización real

¹⁷ El caso de las cooperativas vascas del entorno del grupo Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) y su proceso de internacionalización es paradigmático de este proceso. En el análisis del modelo de internacionalización de MCC, Errasti (2002) indica cómo debido a las dificultades para internacionalizarse a través de la intercooperación, la experiencia Mondragón ha devenido en un modelo dual que combina las empresas cooperativas de la matriz con filiales de capital público y privado dependientes de aquellas. Todo esto está poniendo en cuestión los planteamientos cooperativos tradicionales, lo que pone al grupo Mondragón y a muchas otras cooperativas en una difícil encrucijada

¹⁸ “Tercer Sector”, “Economía Alternativa”, “Sector Voluntario”, “Sector No Lucrativo” “Economía Informal”, “Economía Popular”, “Economía Autogestionaria”, y sobre todo “Economía Social” o “Economía Solidaria”. En términos generales, incluye las cooperativas, mutuas, mutualidades de previsión social, asociaciones, fundaciones, sociedades anónimas laborales, sociedades laborales, empresas de inserción y de comercio justo, empresas sociales, actividades locales centradas en los servicios de proximidad (ayuda a personas mayores, guarderías infantiles, trabajo doméstico), finanzas solidarias (banca ética, banca solidaria, etc.).

de la formas de producción, distribución y consumo. En diversos escritos, Laville y Eme (2004) o Laville, Levesque, y Mendell (2007), indican que uno de los elementos más interesantes que aporta la Economía Solidaria es que no se define como un conjunto de meras actividades económicas con propósito social, sino que se basa en un concepto ampliado de la economía y de la esfera política. Para estos autores la Economía Solidaria y sus prácticas suponen una forma de democratización de la economía a partir de compromisos ciudadanos. Desde esta perspectiva, la Economía Solidaria es un enfoque que define las iniciativas que ocurren en su seno desde una doble dimensión socio-política y socio-económica.

Desde la dimensión socio-política, las experiencias de Economía Solidaria suponen un avance hacia la democratización de la sociedad porque proporciona visibilidad, da voz y trae a la esfera de lo público iniciativas generadas desde la sociedad civil que, en el marco de la ortodoxia capitalista, quedarían en el espacio de lo privado. Desde la dimensión socio-económica, el enfoque se sustenta sobre la idea de que la economía no se reduce únicamente al mercado, sino que debe incluir los principios de redistribución y reciprocidad inspirados en los tres pilares de la economía de Polanyi (mercado, redistribución realizada principalmente por el Estado, y la reciprocidad y la donación voluntaria que ejerce la sociedad civil).

Por su parte, Favreau (2003), sostiene la hipótesis de que ha sido la fuerte expansión de la vida asociativa la que ha permitido la renovación de la Economía Social, tanto en el Norte como en el Sur, a través de las redes socioeconómicas que combinan las dimensiones mercantil y no mercantil en el seno de actividades productivas y no productivas, atravesadas por una perspectiva ética de democratización de la economía, en redes sostenidas y apoyadas por estados progresistas o por ciertos mecanismos de cooperación internacional. Agrupan tanto a nuevos servicios a personas no satisfechos o satisfechos deficientemente por el estado, generalmente actividades básicamente no mercantiles; como a nuevas actividades económicas que favorecen la inserción de personas excluidas o revitalizan territorios rurales o urbanos en declive, actividades donde predomina lo mercantil.

Este enfoque macro lleva implícita una voluntad de transformación de la que la Economía Solidaria es parte fundamental. Esto ha permitido que se haya convertido en un importante referente teórico en Latinoamérica, a

pesar de que las propuestas europeas tienen un carácter menos radical que las latinoamericanas en cuanto a los cambios que suponen y en cuanto a su confrontación con el modelo capitalista.

El segundo enfoque de las Economía Solidaria en Europa tiene un carácter mucho más micro. Concentra su atención en experiencias concretas y se centra fundamentalmente en el análisis de las organizaciones, su funcionamiento, sus características, las diferencias en formas jurídicas, los sectores a los que dedica su actividad, la forma en que gestionan sus recursos, o los problemas que puede tener para asegurar su viabilidad.

Desde este punto de vista, la preocupación no es tanto el proponer modelos alternativos como el encontrar un lugar para estas empresas y organizaciones en la economía actual, buscando la forma en la que pueden convivir con las empresas mercantiles típicas y el sector público. Claramente, este enfoque más empresarial/organizativo rebaja la carga política de la Economía Solidaria y da lugar a un cuerpo muy importante de literatura centrada directamente sobre lo que se denomina Empresa Social (*Social Enterprise*, su voz inglesa mucho más habitual) y que será objeto del siguiente epígrafe.

En resumen, y como acertadamente indican los profesores Martínez y Álvarez (2008), *“la Economía Solidaria designa varias cosas a la vez: por un lado, un enfoque teórico sobre la economía (fuertemente cargado de humanismo) y, por otro, también un tipo específico de organización (basado en la democracia y el empresariado colectivo). En ella, el factor humano y la asociatividad resultan fundamentales como elementos de articulación de los procesos económicos”*.

Para estos autores, la Economía Solidaria se asienta sobre una serie de intuiciones centrales entre las que destacan: (1) La centralidad y el replanteamiento del trabajo -que se nutre de las discusiones planteadas por la economía feminista sobre cómo concebir y reorganizar el trabajo remunerado y no remunerado-, de manera que se garantice el acceso a un nivel suficiente de ingresos a todas la personas y, a la vez, que se repartan la actividades de cuidado a las personas y reproducción ampliada de la vida. (2) Otra forma de contabilizar de manera que se tengan en cuenta todas las esferas implicadas en la generación de bienestar, y que todos los costes sociales y ambientales sean internalizados en la estructura de costes de las organizaciones productivas.

- (3) Desarrollar la ciudadanía económica garantizando el acceso a los medios de producción y la capacidad de control democrático sobre los procesos económicos.
- (4) Revitalizar los territorios y las identidades sociales en busca de arraigo en comunidades de base local, étnica y cultural, además de rehabilitar los recursos y las particularidades de los territorios.

Desafíos

Para concluir con el repaso sobre el concepto de Economía Solidaria es interesante reflexionar sobre los interrogantes y desafíos que se le plantean. Quizá uno de los fundamentales tiene que ver con la posibilidad real de impulsar un proyecto transformador con capacidad de incidencia no sólo en aspectos parciales de la realidad (experiencias particulares exitosas) sino en el conjunto de la sociedad. En este sentido Martínez y Álvarez (2008) se interrogan sobre la capacidad de los agentes de la Economía Solidaria para establecer circuitos económicos con una lógica de funcionamiento propia, y que además sean capaces de resistir las presiones inherentes a tener que operar dentro del capitalismo sin sucumbir a su lógica.

En esta línea, Martínez Valle (2009) apunta que, más allá de buenas intenciones, no queda claro cómo se va a sustituir la lógica de la competencia por la de la solidaridad para poder reemplazar al capitalismo. Este autor se cuestiona además la heterogeneidad de las experiencias que se incluyen bajo la etiqueta de Economía Solidaria convirtiéndola en un “cajón de sastre” de iniciativas. En esta amalgama se encuentran desde emprendimientos escasamente capitalizados, intensivos en mano de obra de muy baja cualificación y que incluso pueden generar formas encubiertas de auto-explotación, hasta cooperativas altamente exitosas que funcionan bajo la lógica del mercado y que son más eficientes que las propias empresas capitalistas. En su opinión la Economía Solidaria puede ser simultáneamente el ámbito para agrupar experiencias que apuntan a consolidar el mercado capitalista, el espacio para los que pretenden “humanizar el mercado”, y el marco de actuación para aquellos que buscan construir espacios alternativos. Esto genera problemas de falta de identidad y claridad de propuestas que conduce a malentendidos y falsas expectativas.

Relacionado con el anterior asunto, Eme et al. (2001), en un análisis de los prejuicios que genera la Economía So-

lidaria, plantean el peligro de que se convierta en una economía caritativa de reparación, o una sub-economía reservada a los excluidos que será reabsorbida por la economía privada en la medida en que, al alcanzar su madurez, genere perspectivas de rentabilidad suficientes. O en su defecto, por el sector público en la medida en que se sea capaz de generar la demanda de un servicio público ampliado.

Esta cuestión nos lleva a otro ámbito de desafío que tiene que ver con el papel que debe de jugar el estado en el desarrollo de la Economía Solidaria. Para Martínez y Álvarez (2008) sería difícil concebir un sector de Economía Solidaria hegemónico sobre otros sectores si no es sobre la base de una activa intervención estatal que la favorezca a través de sus distintos instrumentos. Sin embargo, y como veremos en el caso de las llamadas empresas sociales, existe el riesgo (sobre todo en los países en los que el estado del bienestar ha tenido un mayor desarrollo) de que la relación con el estado (particularmente como vía de financiación de empresa solidarias) acabe convirtiéndolas en instrumentos del proceso de privatización de la provisión de bienes y servicios públicos, en salvavidas para atenuar los desastres económicos y sociales generados por la globalización neoliberal, o en ejemplo de cómo se puede salir de la actual crisis económica, social y ambiental a través del recurso a la empresa privada, con tintes de responsabilidad social. Todo esto utilizando los mismos mecanismos del mercado y sin cuestionar el modo de producción capitalista que está en la base del sistema hegemónico y sus crisis.

En cualquier caso, y como bien indican Martínez y Álvarez (2008), parece sensato evitar *“...dos actitudes opuestas y particularmente nocivas. Por un lado (...) el realce voluntarista y desmesurado de su significado, llevando a confundir el deseo con la realidad o la necesidad de las experiencias con la viabilidad de las mismas. Por otro (...) la convicción lacerante de la irrelevancia de cualquiera de ellas ante la magnitud del poder y la dimensión mundial del sistema económico capitalista”*.

Desde esta perspectiva proponen una lectura de éstas prácticas basada en lo que, utilizando palabras de Boaventura de Sousa Santos, consideran la afirmación fundamental del pensamiento crítico consistente en *“...que la realidad no se reduce a lo que existe sino que es un campo de posibilidades en el que caben alternativas*

que han sido marginadas o que ni siquiera han sido intentadas". Así, sugieren "...una lectura inspirada en un "utopismo pragmático" en el que el sentido de la palabra utopía no está reñido ni con la historia, ni con la ciencia, ni con la política."

2.4. Empresa social

Aproximación conceptual

El concepto de Empresa Social aparece en Europa¹⁹ y los Estados Unidos en los años 90 del siglo pasado, y goza un creciente interés en ámbitos políticos y académicos. Gran parte de la literatura sobre este concepto se ha publicado en inglés y utiliza el término *Social Enterprise*. En el caso español el uso del término Empresa Social no es tan habitual. Cuando se utiliza se menciona generalmente como uno de los tipos de empresa que forman parte de la Economía Social²⁰ y, como veremos posteriormente, en muchos casos hace referencia fundamental a un sólo tipo particular de Empresa Social que son las llamadas Empresas de Inserción²¹. Esta identificación suele generar una confusión terminológica que se agrava por el hecho de que muchas Empresas de Inserción forman parte de manera muy significativa de las redes de Empresas de Economía Solidaria agrupadas entorno a REAS (Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria)²².

En la consolidación académica del debate sobre la Empresa Social en el marco europeo tiene capital importancia la Red Europea de Investigación EMES²³, creada en 1996 y formada por investigadores e investigadoras de los 15 países que entonces formaban la Unión Europea. Esta red ha coordinado varios proyectos de investigación financiados con fondos europeos que han derivado en una serie de cuadernos de trabajo, documentos y, en particular, dos libros colectivos sobre el tema en los años 2001 y 2006²⁴. Estos textos se han convertido en una de las principales referencias teóricas sobre el tema. Muchos de los conceptos que se presentan a continuación están tomados de documentos producidos en el marco de la red y sus proyectos de investigación.

Como explican Defourny and Nyssen (2006), en el caso de los Estados Unidos, el concepto de Empresa Social ha experimentado un auge académico muy importante desde el lanzamiento por la escuela de negocios de la Universidad de Harvard de la "Social Enterprise Initiative". Desde entonces otras universidades de prestigio como Comlumbia, Standfor y Yale, además de varias fundaciones han establecido programas de estudio y apoyo para Empresa Social o para personas que quieran convertirse en Empresarios Sociales (*Social Entrepreneurs*).

Aun a riesgo de simplificar excesivamente y perder matices relevantes, quizá uno de los elementos más significativos de la diferencia de enfoque sobre la Empresas Sociales en Europa y en Estados Unidos tenga que ver con el entronque del término en una de las dos tradiciones exploradas previamente en este artículo: la de la Economía Social (caso europeo) o la del Non-Profit Sector (Estados Unidos).

De esta forma, y siguiendo al argumentación previamente reseñada, en el caso europeo se pone el acento en la dimensión colectiva de las Empresas Sociales, en su carácter democrático y en su forma diferente de entender y hacer economía. Su surgimiento se asocia con un nuevo impulso de la Economía Social, con una respuesta de la sociedad civil a los retos de la globalización, con la búsqueda de nuevas soluciones a los problemas económicos y sociales generados por el desempleo y la exclusión, con la respuesta a nuevas demandas sociales no atendidas por el sector privado o el sector público, así como con una nueva forma de entender la provisión de algunos servicios públicos en un contexto de rediseño del Estado del Bienestar en Europa.

En el caso de los Estados Unidos, el entronque con la tradición *non-profit* pone el acento en la no-distribución de beneficios, y conceptualiza a las empresas sociales como una alternativa de generación de ingresos para or-

¹⁹ Algunos autores como Nyssens (2006); Defourny and Nyssens (2008) señalan Italia (con su larga tradición cooperativista y de economía social) como el lugar en el que se acuña el término *Impresa sociale* que antecede en un año a la aprobación por parte del parlamento Italiano de la ley que regula las llamadas "Cooperativas Sociales".

²⁰ Ver Monzón (2006) y Chaves y Monzón (2006).

²¹ En el caso del Estado español estas empresas están reguladas por la Ley 44/2007. Esta ley tiene como misión armonizar las distintas regulaciones sobre Empresas de Inserción que se llevaban estableciendo en las diferentes comunidades autónomas desde el año 2000. Para una visión completa de las Empresas de Inserción en el Estado español: ver Marcuellos et al. (2008).

²² www.economiasolidaria.org

²³ EMES European Research Network: www.emes.net

²⁴ Borzaga, C. and Defourny (2001); *The emergence of Social Enterprise* y Nyssen, M. (ed) (2006): *Social Enterprise*.

ganizaciones sin ánimo de lucro en un contexto de decrecimiento de los fondos públicos destinados a estas organizaciones. De hecho, muchas Empresas Sociales se constituyen en la rama comercial (que opera en el mercado de forma eficiente) de organizaciones paraguas de las que dependen y que emplean los beneficios generado por la Empresa Social para perseguir su misión social.

Así por ejemplo, la Alianza por la Empresa Social²⁵ (Social Enterprise Alliance - SEA) ha venido utilizando la siguiente definición de Empresa Social: "cualquier negocio o estrategia generadora de ingresos puesta en marcha por una organización no lucrativa que le permita generar financiación para apoyar su misión social (caritativa)"²⁶.

Sin embargo, es importante mencionar que este enfoque de Empresa Social está evolucionando en los últimos años hacia una posición más cercana a lo que podría denominarse como "negocio con objetivos sociales", que se caracterizaría por una preocupación no sólo centrada en obtener financiación vía ingresos de mercado, sino en la aplicación de métodos de gestión típicos de empresas convencionales que mejoren la eficiencia global de la organización. A modo de ilustración de este cambio, la propia SEA utiliza en la actualidad una definición que se traduciría como: "*una empresa social es una organización que cumple su misión prioritaria de carácter social o ambiental a utilizado métodos de gestión de negocios*" (traducción propia).

Otra visión alternativa de la Empresa Social que goza de importante predicamento en los Estados Unidos, con creciente influencia en Europa, es la que pone su énfasis no tanto en el modelo organizativo sino en la propia acción de emprender con objetivo social, en las características y personalidad de las personas emprendedoras, y en las condiciones que facilitan su surgimiento y éxito. Esta visión, conocida por su denominación inglesa *Social Entrepreneurship*²⁷, de difícil traducción al castellano, goza de gran predicamento en los países anglosajones, donde importantes universidades de negocios (caso de la

escuela de negocios Oxford en el Reino Unido)²⁸ han establecidos programas de formación universitaria específicos sobre estos temas.

Este enfoque está promovido por varias fundaciones internacionales comprometidas con la identificación y apoyo a nuevos emprendedores sociales, y con la multiplicación a gran escala de sus ideas, actitudes y métodos innovadores de resolver problemas sociales. Ashoka y Schwab Foundation²⁹ son las más conocidas. Ashoka, creada en 1980 por Bill Drayton (un exconsultor de McKinsey and Company), es una fundación estadounidense pionera en el sector que cuenta con programas de apoyo a empresarios sociales en todo el mundo. Schwab Foundation for Social Entrepreneurship fue creada en 1998 por Klaus y Hilde Schwab, también creadores en 1971 del influyente Foro Económico Mundial (World Economic Forum) que todos los años reúne en Davos, Suiza, a los principales líderes políticos y empresariales del mundo. Schwab Foundation es la organización hermana de la anterior y cuenta entre sus socios a algunas conocidas empresas multinacionales como Goldman Sachs, Corporación Microsoft, Boston Consulting Group y Ernst & Young.

Nos gustaría destacar al menos cuatro aspectos particulares del enfoque de *Social Entrepreneurship*: (1) su énfasis en las personas individuales, visionarias, pragmáticas y líderes, y no tanto en las organizaciones; (2) su concepción de empresario social como alguien que busca soluciones innovadoras a problemas y lidera procesos de innovación social; (3) su énfasis en la replicabilidad, en el impacto a gran escala y finalmente (4) la idea de que los empresarios sociales y los procesos de emprendizaje social pueden ocurrir en cualquier sector y bajo cualquier forma organizativa, y por lo tanto, también en el sector privado (empresas convencionales) y el sector público.

Así, para Nicholls (2006), "*el mecanismo organizativo utilizado es prácticamente irrelevante: los emprendedores sociales trabajan igualmente en el sector público,*

²⁵ Ver www.se-alliance.org/making_the_case_final.pdf.

²⁶ "The Women's bean project" (www.womensbeanproject.com), una empresa social estadounidense mencionada en uno de los videos educativos de la página web de SEA nos sirve como ejemplo para ilustrar este enfoque. En la presentación de la filosofía de la empresa se menciona lo siguiente: "*The Women's bean project no emplea mujeres para producir y vender productos basados en la alubia. The Women's bean project produce y vende productos basados en la alubia para emplear mujeres*" (traducción propia).

²⁷ Hemos traducido este concepto como "Emprendizaje social", término que empieza a conocer un uso cada vez mayor. Ver por ejemplo su uso en la Agencia Vasca de Innovación (Innobasque: www.innobasque.com). Para un análisis detallado sobre este concepto de *Social Entrepreneurship* ver Nicholls (2006) o Perrini (2006).

²⁸ Nos referimos al Skoll Centre for Social Entrepreneurship, dependiente de la escuela de negocios de Oxford (Said Business School): www.sbs.ox.ac.uk/skoll/

²⁹ www.ashoka.org; www.schwabfound.org

privado o social, y emplean formas organizativas con ánimo de lucro, sin ánimo de lucro y formas organizativas híbridas (o combinaciones de las tres) para crear valor social y promover el cambio." Bajo este enfoque, las fronteras entre el "emprendizaje social" y la Responsabilidad Social Corporativa o empresarial pueden quedar sospechosamente difuminadas.

El crecimiento de las Empresas Sociales y el apoyo público

Como ya se ha indicado previamente, el interés académico por las Empresas Sociales ha crecido paralelo a su crecimiento en número y al interés político que despiertan en muchos países Europeos. Una de las manifestaciones de este interés es el desarrollo normativo asociado al sector. De hecho, aunque las figuras jurídico- legales que habitualmente adoptan sean las clásicas de la Economía Social, en algunos países se están desarrollando figuras jurídicas específicas para la Empresas Sociales entre las que se encuentran: las "Empresas de interés comunitario" (*Community interest Company*) en el Reino Unido, las "Sociedades cooperativas de interés colectivo" (*Société coopérative d'intérêt collectif*) en Francia, las "Empresas de objetivo social" (*Société à finalit y sociale* o *Vennootschap met social oogmerk*) en Bélgica, y las pioneras "Cooperativas sociales" (*Cooperative sociali*) en Italia³⁰.

Complementariamente en algunos países el sector público ha orquestado, respaldado y financiado instituciones que ofrecen formación, financiación, y apoyo para la creación y consolidación de Empresas Sociales. De entre los europeos el Reino Unido es quizá donde más clara se observa esta tendencia. Los sucesivos gobiernos laboristas han convertido a las Empresas Sociales en uno de los actores centrales de algunas de las políticas identificadas con la llamada "tercera vía". Doherty et. al. (2009) ofrecen un detallado análisis de las estrategias puestas en marcha por el gobierno británico desde que en el 2002 el Departamento de Comercio e Industria (DTI) adoptara la primera bajo el título: "Empresas Sociales, una estrategia para el éxito". A partir de entonces casi todos los departamentos del gobierno han elaborado estrategias para incluir a las Empresas Sociales en la consecución de sus los objetivos estratégicos.

Otro de los aspectos interesante del caso británico es la red de redes de Empresas Sociales organizadas a nivel local, regional y nacional. Entre las más influyentes se encuentra Social Enterprise London (que reúne empresas del área metropolitana de Londres y está tratando de coordinar una estrategia común para las 33 autoridades locales que la componen), y la Social Enterprise Coalition (SEC) que es la agencia nacional que aglutina a unas 10.500 organizaciones y ha desarrollado una importante capacidad de influir sobre las políticas de los diferentes departamentos.

En cualquier caso, la proliferación de Empresas Sociales y el entusiasmo del gobierno en promoverlas han generado un intenso debate sobre el rol de éstas y el papel que están jugando en el proceso de privatización de la provisión de servicios públicos en Reino Unido. Para autores como Amin (2009), la creación de una suerte de "mercado social" del bienestar ha desplazando riesgos y responsabilidades desde el estado hacia las personas. Éstas se encuentran con que la provisión de sus servicios sociales está en manos de Empresas Sociales que, en muchos casos, tienen problemas de financiación o son extremadamente dependientes y precarias. Además, la generalización de la idea de que se pueden proveer servicios de calidad a precios bajos, o la de que las Empresas Sociales son provisosores eficientes de servicios de calidad, está generando un cambio de prioridades en estas organizaciones, desplazando la primacía de los objetivos sociales hacia los mercantiles (ser un negocio eficiente y bien gestionado). Esto provoca una erosión de la credibilidad y pone bajo la presión de competir en el mercado a organizaciones con ya de por sí serios problemas para subsistir.

Debates sobre la definición de Empresa Social

Teniendo en cuenta las discusiones sobre el propio concepto de Empresa Social no es de extrañar que no exista un consenso claro con respecto a cómo se definen. Esta discusión, lejos de ser un debate académico estéril, tiene importantes consecuencias sobre el sector. La falta de una definición clara impide realizar ejercicios consistentes de mapeo que permitan saber cuántas son, donde están y en qué sectores actúan. Esto genera invisibilidad y hace que la relevancia del sector crezca o decrezca en función de los intereses y la agenda del observador. Más

³⁰ Defourny (2006) ibid.

aún, en la medida en que las Empresas Sociales parecen tener un creciente rol en la provisión de servicios públicos, la necesidad de transparencia y rendición de cuentas exige criterios claros a la hora de conocer y evaluar el sector.

En cualquier caso, y como indican Lyon y Sepulveda (2009), el asunto de las definiciones de los criterios de inclusión no es un asunto técnico. De hecho, incluso existiendo acuerdo sobre la propia definición pueden aparecer diferencias en la interpretación de los criterios que incluya³¹, lo que convierte el problema en uno de elección política sobre qué organizaciones integran el sector y cuáles no.

De entre las definiciones más utilizadas destaca la propuesta por la Red EMES, que ha optado por una formulación al estilo de los tipos ideales weberianos. En vez de proponer criterios estrictos de inclusión se ha optado por proporcionar una suerte de brújula conceptual que permita discernir cuánto se acercan o se alejan organizaciones particulares del tipo ideal propuesto. Así, una Empresa Social sería: *“una organización creada con la meta explícita de beneficiar a la comunidad, iniciada por un colectivo de ciudadanas y ciudadanos, y en la que el interés material de los inversores de capital está sujeto a límites. Las Empresas Sociales, además, ponen especial valor en su autonomía y en el riesgo económico derivado de su continua actividad socioeconómica”*. Esta definición distingue entre dos grupos de criterios, unos de corte más económico y otros de corte más social. Entre los primeros se encuentran:

- i) *Actividad continuada en la producción de bienes y/o servicios*. La implicación directa y continua en una actividad productiva es lo que proporciona una de las principales razones para la existencia de la empresa social.
- ii) *Un alto grado de autonomía*. Son empresas creadas por un colectivo de personas en base a un proyecto autónomo. Son estas personas las que gobiernan la empresa y tiene el derecho de tener una voz independiente y de acabar con la actividad si lo consideran oportuno. La empresa no es-

tará gestionada directa o indirectamente por otras organizaciones ni por el sector público, incluso aunque puedan depender de subvenciones públicas.

- iii) *Nivel significativo de riesgo económico*. Quienes establecen la empresa social asumen parcial o totalmente el riesgo económico. La viabilidad de la empresa dependerá de los esfuerzos de sus miembros para asegurar el nivel de recursos adecuado.
- iv) *Existe algún nivel de trabajo asalariado*. Se podrán combinar recursos monetarios y no monetarios, trabajo voluntario y asalariado, pero tendrá que haber, al menos, un mínimo de trabajo asalariado.

Entre los criterios de corte social se destacan los siguientes:

- i) *Meta explícita de beneficiar a la comunidad o a un grupo específico de personas*. De la misma manera, una de las características de las empresas sociales es su interés por promover un sentido de la responsabilidad social a nivel local.
- ii) *Iniciativa lanzada por un grupo de personas*. Aunque no se pueda ignorar la importancia del liderazgo de un individuo o pequeño grupo de personas, la dimensión colectiva debe ser mantenida a lo largo del tiempo. Las empresas sociales son producto de dinámicas colectivas.
- iii) *El poder de decisión no está basado en la propiedad del capital*. Aunque los dueños del capital sean importantes, los derechos sobre la toma de decisiones están compartidos con el resto de agentes interesados.
- iv) *Naturaleza participativa que implica a las diversas partes implicadas en la actividad*. Representación de consumidores y usuarios, y gestión participativa son características importantes de las empresas sociales. En muchos casos, uno de los objetivos de la empresa es impulsar la democracia a nivel local a través de la actividad económica.
- v) *Distribución limitada de beneficios*. Las Empresas Sociales pueden distribuir beneficios hasta cierto

³¹ Lyon y Sepulveda proporcionan una interesante discusión de los problemas prácticos que surgen a la hora de interpretar criterios como “orientación social”, “propiedad social” u “orientación al mercado”.

límite, con el objeto de evitar la lógica de la maximización de beneficios³².

Esta definición de Empresa Social y los criterios que la acotan permiten, en palabras de Defourny y Nyssens (2006), tender un puente entre dos tradicionales componentes del Tercer Sector: el movimiento cooperativo y la tradición de asociaciones y colectivos sin ánimo de lucro. Comparadas con las asociaciones tradicionales, las Empresas Sociales tienden a poner más énfasis en el riesgo económico asociado a las actividades productivas que las caracterizan, mientras que, a diferencia de las cooperativas tradicionales (centradas en el interés de sus cooperativistas), las Empresas Sociales tienden estar más orientadas al conjunto de la comunidad, y a poner mayor énfasis en el interés general.

Otra de las definiciones más habituales es la utilizada por el Departamento de Comercio e Industria del Gobierno Británico (DTI), que considera que *“una Empresa Social es un negocio que persigue fundamentalmente objetivos sociales, y cuyos excedentes son principalmente reinvertidos en la propia empresa, o en la comunidad, para conseguir esos objetivos sociales, en vez de estar guiada por la necesidad de maximizar los beneficios para accionistas o propietarios”* (DTI 2002, traducción propia).

Existen otras muchas definiciones de Empresa Social³³. Como en el caso de la Economía Social, cada una de ellas pone énfasis en algún aspecto determinado y representa una forma de mirar al sector y proponer implícitamente las prioridades para su desarrollo. Sin embargo, como indican Peattie and Morley (2008), atendiendo a la mayoría de definiciones las Empresas Sociales se caracterizan por el cumplimiento simultáneo de dos condiciones:

- a) Generan ingresos en el mercado a través de la venta de bienes y servicios (en este sentido son “empresas” y no asociaciones u organizaciones comunitarias).
- b) Sus objetivos explícitos son de orden social y no comercial, es decir, su lógica no es la de la obtención de beneficios.

Así, la mayoría de las definiciones sitúan la Empresas Sociales en algún punto a lo largo de un continuo entre el sector privado y el sector público (como ilustra el cuadro siguiente), o entre las organizaciones sin ánimo de lucro (*non-profit*) y las empresas del mercado. En este sentido se puede decir que existe una fina línea divisoria entre las Empresas Sociales y las empresas privadas que practican las Responsabilidad Social Corporativa.

Cuadro 1: Contextualizando la Empresa social

Sector Privado	Empresas socialmente responsables	Empresas sociales	ONG y sector voluntario	Gobierno
Empresariales-Ingresos por ventas			Subvenciones y donaciones	Impuestos
Objetivos privados	Objetivos sociales		Objetivos políticos	
Objetivos sociales	Objetivos sociales		Propiedad pública	

Fuente: Social Enterprise London, 2007.

³² Defourny J. and Nyssens, M: “Defining social enterprise”, en Nyssens, M. (2006) (ed): *Social Enterprise* Ed. Routledge, London.

³³ Para una completa revisión de las definiciones de Empresa Social ver: Alter, K. (2004): *“Social Enterprise Typology”*: www.virtueventures.com/setypology; Bartlett, L. (2004): *“An exploration of contemporary meanings of Social Enterprise”*; Peattie and Morley (2008) *“Social Enterprises: Diversity and Dynamics, Context and Contributions- A Research Monograph”*; Doherty et al. (2009): *“Management for Social Enterprise”*.

La existencia de múltiples definiciones y matices generan cierta falta de rigor a la hora de establecer comparaciones o evaluar los resultados de su actuación. Parte del problema tiene que ver con el hecho de que, como indica Helen Haugh (2004), el creciente interés por las Empresas Sociales ha estado más dirigido desde las políticas para su promoción que desde la investigación sobre su naturaleza. Esto ha dado lugar a un serie de valoraciones sobre el potencial para: contribuir a la creación de capi-

tal social, responder a necesidades insatisfechas, crear nuevas formas de trabajo, promover el desarrollo local, definir nuevos bienes y servicios, promover la integración, crear empleo, mejorar el atractivo de una industria o localidad y consolidar los recursos locales. Sin embargo, sigue sin existir evidencia consistente sobre su valor y contribución, ni teorías sobre la lógica y motivos que rigen su creación, gestión y desempeño.

3. Estudio comparativo

3.1. Puntos de encuentro y fronteras entre los distintos conceptos

Economía Social y *Non-Profit Organizations* (NPO)

Tal y como se ha venido afirmando a lo largo de este trabajo, las empresas de Economía Social y las asociaciones *non-profit* son coincidentes en ciertos ámbitos, pero divergen sobremedida en otros. Los principios discriminantes que se establecen en cada uno de esos campos, delimitan con bastante claridad los dos campos.

Así, una empresa para ser considerada como integrante de la Economía Social precisa como principal condición de una gestión democrática (en la toma de decisiones, en el reparto de beneficios y en el acceso a la información). Se incluyen ciertas asociaciones no de mercado, pero no todas, únicamente aquellas que demuestren estar regidas por mecanismos democráticos (a excepción de las asociaciones que ofertan bienes preferenciales). Por lo tanto un amplio sector de asociaciones voluntarias y no lucrativas quedarían excluidas de conformar la Economía Social (por poner unos ejemplos ciertas universidades, colegios, entidades culturales, etc.).

Por el contrario, las NPO establecen como principal requisito la no lucratividad. Bajo este criterio, el núcleo duro de la Economía Social, a saber las cooperativas y las mutualidades, quedarían al margen de este sector. Por lo tanto, el espacio compartido por la Economía Social y las NPO se reduciría a una serie de asociaciones voluntarias, que creadas con el objeto de ofrecer ciertos bienes a personas o a hogares a unos precios irrelevantes, funcionan de forma democrática.

En este último aspecto inciden también ciertos autores, a la hora de añadir que el beneficiario de la actividad desarrollada también determina la denominación. Es decir, las empresas de Economía Social se crean para responder primero a las necesidades de los propios socios-fundadores y al mismo tiempo desarrollar actividades que redunden en el bienestar de la comunidad en la que operan. Sin embargo, las NPO no establecen ningún requisito a este respecto, ya que pueden crearse fundaciones para proporcionar servicios bien para las personas o bien para las sociedades que las financian.

Economía Social y Empresa Social

Entre estos dos campos de estudio y sus respectivas “escuelas” se perciben grandes afluencias, amplios lugares de encuentro, pero al mismo tiempo ciertas tensiones internas que se derivan de una necesidad de diferenciarse respecto “al otro”. Existen, ciertamente, ciertos autores (tales como el británico Roger Spear, o el italiano Carlo Borzaga) que habitualmente suelen colaborar en las dos principales escuelas que representan a cada concepto (EMES y CIRIEC). Sin embargo, no podemos pasar por alto que estas escuelas provienen de distintas tradiciones (la francófona y la anglosajona), que conforman distintas redes de investigadores y promueven proyectos de investigación a nivel europeo sobre un objeto de estudio realmente bastante parecido.

De esta manera, al estar actuando sobre una realidad bastante similar y a una escala parecida, ambas escuelas han tenido que perfilarse con la mayor exactitud posible. A esta necesidad de plegarse cada cual a su especificidad, el concepto de Economía Social y los investigadores que de la misma se ocupan, se han encasillado muchas veces

en el mundo cooperativo. De la misma manera, las Empresas Sociales han sido muchas veces simplemente equiparadas con las empresas de inserción laboral. Creemos que, ninguno de los dos conceptos limita en realidad su campo de estudio a las citadas realidades.

Desde CIRIEC, las Empresas Sociales son reconocidas e identificadas, pero como partes integrantes de un concepto, la Economía Social, de mayor envergadura. Sin embargo, desde los teóricos de la Empresa Social, la Economía Social se identifica principalmente con cooperativas y mutualidades, y opinan que el tener que ajustarse a esas figuras jurídicas dificulta sobremanera el análisis de otras empresas que ciertamente, tiene objetivos sociales.

Cabría afinar aún más esta distinción que, en nuestra opinión, es determinante en lo que respecta a las asociaciones u organizaciones no de mercado. Las Empresas Sociales, en sus principios exigen la asunción por parte de la empresa de ciertos riesgos económicos. En ese sentido, las empresas deben comercializar en mayor o en menor medida en el mercado, y deben mostrar cierta capacidad de auto-financiación. En este sentido, no podrían ser consideradas como Empresas Sociales las asociaciones voluntarias que no actúan en el mercado y que se sustentan exclusivamente sobre un trabajo voluntario. No obstante, estas mismas asociaciones, en la medida en que sean democráticas, podrían ser consideradas como empresas de la Economía Social (incluso podrían serlo sin ser democráticas, siempre y cuando ofreciesen bienes preferentes).

Un último aspecto a tener en cuenta es el hecho de que mientras las cooperativas y mutualidades tienden a primar la defensa de los intereses de sus miembros, las Empresas Sociales muestran una orientación de carácter más comunitario. Su objeto social suele referirse a aspectos de interés general o para el conjunto de la comunidad. Esto a su vez se refleja en el hecho de que, a diferencia de cooperativas y mutualidades, las Empresas Sociales incorporan a diferentes tipos de colectivos (*stakeholders*) entre sus miembros (beneficiarios, trabajadores y trabajadoras, grupos comunitarios).

En definitiva, las Empresas Sociales se podrían definir como todas aquellas empresas que, además de las cooperativas y las mutualidades, nacen para satisfacer ciertas necesidades sociales, independientemente de su fórmula jurídica (pueden ser agencias de desarrollo local, empresas de inserción laboral, empresas comunitarias de

transporte, sociedades anónimas, sociedades laborales, etc.). Y en concordancia con las últimas propuestas que desde CIRIEC se han hecho públicas, desde la Economía Social se aboga también cada vez más por un concepto que supere el corsé formal, que prescinda de las formas jurídicas y que atiende en mayor medida a lo sustancial de las empresas, que es en última instancia su actividad y su objeto social.

Economía Social y Economía Solidaria

No parecen existir demasiadas dudas sobre el hecho de que la Economía Solidaria es parte integrante del paraguas de la Economía Social. Así lo atestigua el hecho de que en el CIRIEC la incluye en su más reciente informe como una de las formas de la Economía Social. Es significativo, sin embargo, que la referencia a la Economía Solidaria se limita a su inclusión y se despacha en un breve apartado que no profundiza demasiado en sus aportaciones.

Por otra parte, es cada vez más común encontrar la referencia a la "Economía Social y Solidaria" en convocatorias de congresos, simposiums, foros, redes y publicaciones en todo el mundo. En estos eventos se dan cita personas y organizaciones que atienden a ambas denominaciones. Sin embargo, conviene señalar algunos elementos y dinámicas que hacen que la coexistencia de estos dos términos se encuentre en un proceso de revisión dinámica.

Los debates e intereses en el seno de las organizaciones que agrupan a las empresas de la Economía Social clásica están mayormente dominados por las agendas de las mutualidades y cooperativas, particularmente las de las europeas y canadiense, donde se hallan algunas de las más antiguas, desarrolladas y significativas (como es el caso del Grupo Mondragón en Euskadi, las mutualidades francesas o las Desjardins Quebecoise). Los debates concentran sobre los modelos para su inserción efectiva en el mercado, los problemas de la internacionalización, la competencia con las empresas de capital, la innovación y los métodos modernos de gestión, o su capacidad para influenciar políticas públicas.

Sin embargo, desde la Economía Solidaria el debate sobre el cambio social, la construcción de modelos alternativos de economía, las alternativas al capitalismo o las formas de combatir la pobreza y la exclusión social son foco central de atención del pensamiento y la reflexión. Se critica a su vez la excesiva institucionalización de al-

gunas empresas de Economía Social clásica y la pérdida de los valores centrales del cooperativismo y asociacionismo que hace que algunas de las empresas de Economía Social sólo lo sean en el nombre.

Complementariamente, la Economía Solidaria está demostrando muchísima más dinámica creativa a la hora de incorporar temáticas y emprendimientos que amplían los intereses de la Economía Social como disciplina económica y como catalizador de cambio social. Así por ejemplo, y si ánimo de ser exhaustivos, nos encontramos con debates interesantes sobre:

- i) Economía Solidaria y Género, la contribución de la Economía Feminista y sus análisis del patriarcado a la definición del campo de la economía.
- ii) Los debates y análisis sobre los sistemas de intercambio basados en el trueque o los sistemas basados en monedas locales (SELS)
- iii) Los intentos de incorporar aspectos que van más allá de los procesos productivos, como los estudios sobre la configuración y promoción de cadenas de valor solidarias, y sobre el papel que las empresas solidarias pueden jugar en la extensión del impacto de la economía solidaria.
- iv) La incorporación de la esfera de la distribución a través del comercio justo y la articulación de mercados sociales.
- v) La creciente importancia otorgada a la reflexión y las experiencias de consumo responsable
- vi) La ampliación del ámbito financiero de la economía social hacia el campo de las finanzas solidarias y la banca ética.

Finalmente, y desde un punto de vista geográfico, la Economía Solidaria, sus redes y formas de organización están generando una importante dinámica de crecimiento de la Economía Social en otras partes del mundo. Es el caso de África, Asia o América Latina. En muchos de estos casos, la flexibilidad de las formas organizativas, la coincidencia en los temas que se plantean y la capacidad de interactuar horizontalmente con diversos agentes y movimientos sociales están en el origen de esta expansión.

Economía Solidaria y Empresa Social

Tal y como se ha visto, y aunque en aras de aportar mayor claridad discursiva hemos optado por separar estos

enfoques como si fueran estancos, la realidad es que la conexión entre ellos es mucho mayor de lo que podría desprenderse de la lectura de estas páginas. De hecho, la Empresa Social (o empresa solidaria) como sujeto de análisis es un punto de encuentro entre los dos enfoques. Aquellos que desde la Economía Solidaria optan generalmente por una visión más macro realizan también análisis exhaustivos sobre las realidades empresariales concretas. Eso sí, en su análisis tratan de mantener coherencia con sus postulados teóricos centrales y contextualizan mucho más la realidad organizativa en el entorno económico global.

Lo contrario también es cierto. Autores que tienden a trabajar la perspectiva micro realizan incursiones teóricas en las posibilidades de cambio social y las alternativas de organización social de las que estas empresas podrían formar parte. Esta suerte de fertilización cruzada se observa también en los eventos en los que participan representantes de las dos visiones, o las publicaciones de sus respectivas líneas de trabajo en las que suelen aparecer proponentes de los dos enfoques. Así, y por poner un ejemplo, Jean Louis Laville o Luz Ignazio Gaiger son dos pensadores de referencia en el ámbito de la Economía Solidaria y a la vez miembros de EMES Network, apareciendo regularmente en sus publicaciones.

3.2. Ubicación de cada concepto en relación a distintos criterios de definición

Tal y como propone Sajardo (1998) en el estudio sobre las NPO, existen ciertos criterios analíticos que posibilitan realizar distintas clasificaciones en función de características diversas, tanto dentro de las organizaciones no lucrativas como para las demás entidades de la economía social y solidaria.

A continuación presentamos los criterios manejados.

Criterio legal

Criterio por el cual se clasifican las entidades según su personalidad jurídica y en base al marco normativo por el que se regulan. Las denominaciones derivadas de este criterio muestran sus peculiaridades en función de cada país. Este criterio, tal y como se mencionaba en el apartado anterior, cuenta con la ventaja de establecer criterios claros de identificación que no obstante no proporcionan categorías homologables que posibiliten la extrapolación a nivel internacional.

En este sentido, hay escuelas que han solido dar mayor importancia a la forma jurídica, y otras han prescindido más de ella. Por un lado, dentro de las NPO suelen ubicarse todas las asociaciones y fundaciones, aun sin que se pueda exigirles una finalidad social determinada. Las empresas de Economía Social también han sido identificadas con las cooperativas, mutualidades y asociaciones principalmente, sin que su actividad deba de estar restringida a un nivel meramente local.

Por otro lado, tanto la Economía Solidaria como la Empresa Social son conceptos que albergan en su seno a una infinidad de formas jurídicas (empresas de inserción, sociedades limitadas, sociedades anónimas, agencias de desarrollo local, etc.) y suelen contener a organizaciones con proyectos socio-económicos principalmente ligados al desarrollo y el bienestar local (aunque su proyección política pueda ser internacionalmente relevante).

Criterio funcional

Criterio por el cual se estudian las entidades en base a las funciones que realizan. En este sentido, la función desempeñada también se puede evaluar en base a distintas categorías: la más empleada es la *función de producción*, según la cual son aquellas que ofrecen los *outputs* no producidos (por cuanto que no son rentable) o deficientemente producidos por el sector privado (la teoría de los fallos de mercado) como también los *outputs* colectivos no ofrecidos o deficientemente provistos por el sector público.

En este criterio pueden converger todas las acepciones recogidas en esta publicación, ya que prácticamente la totalidad de las entidades aquí definidas son organizaciones económicas que nacen con el claro objetivo de satisfacer ciertas necesidades sociales. El modo de satisfacer estas necesidades puede adoptar la forma mutual (en el caso de asociaciones, cooperativas o mutuas) en la medida en que los primeros beneficiados de esta actividad son los propios miembros asociados, o bien puede ejercerse mediante los servicios a terceros, en el sentido en que el receptor o comprador del bien o del servicios es alguna otra persona o comunidad ajena al productor o proveedor.

Otro aspecto funcional a analizar podría ser el carácter lucrativo o no lucrativo de las entidades. De entrada, todas aquellas empresas que deben mantener un alto grado de autonomía respecto de las administraciones públicas, deben financiarse principalmente desde su actividad

mercantil, por lo que es condición indispensable generar beneficios de una manera sostenida en el tiempo. Es el caso de las Empresas Sociales y también de las entidades de mercado de la Economía Social. Otra cosa son los condicionamientos a los que se atienen estas entidades a la hora de repartir estos excedentes, aspecto que en la medida en que se enmarca dentro de la organización interna, se desarrollará en el criterio estructural.

Criterio económico-financiero

Criterio en virtud del cual las entidades se clasifican en función de sus fuentes de renta o financiación. Dentro del criterio financiero, se podrían establecer distintos extremos, que irían desde una mayor auto-suficiencia financiera a una relación de dependencia financiera respecto de las administraciones públicas.

Así, los dos extremos más claros serían de un lado las NPO y las Empresas Sociales de otro. Las NPO, para cumplir con su condición de no lucratividad deben por imperativo legal financiarse mayoritariamente por las donaciones voluntarias de sus miembros. Si más de la mitad de sus recursos provienen del mercado, pasarían a ser consideradas como entidades lucrativas o Empresas Sociales. Del mismo modo que aun pudiendo ser objeto de ayudas públicas, estas entidades en ningún caso deberán sobrepasar el 50% de su capital en manos del capital público, ya que de esa manera perderían su independencia o su carácter *nongubernamental*.

En el otro extremo se encuentran las Empresas Sociales, que por su propia definición deben mantener una actividad económica sostenida y un alto grado de autonomía financiera. Para estas empresas, más de la mitad de los recursos obtenidos deben provenir de actividades comerciales.

En este sentido, las Empresas Sociales son, ante todo, empresas. Operan en el mercado y del mismo deberán de obtener la mayoría de sus ingresos. Gran parte de la Economía Social también opera en el mercado, pero existen en su seno ciertas asociaciones que quedan al margen del mismo. Los agentes de la Economía Solidaria diríamos que anteponen lo social a lo económico, incluso porque incluyen en su seno a agentes de los tres sectores (público, privado y tercer sector).

Es por ello que tanto para la Economía Social como para la Economía Solidaria, este criterio no ofrece argumentos

discriminantes, ya que en su seno albergan ciertas entidades que generan la totalidad de sus recursos actuando en el mercado, pero también entidades que dependen en gran manera de las políticas subvencionadoras³⁴.

Criterio estructural

Este criterio hace hincapié en los rasgos que determinan la estructura y el modo de operación de las entidades.

Aunque el análisis de este criterio podría albergar una infinidad de elementos internos de organización, nos detendremos únicamente en la relación contractual de los trabajadores respecto de estas entidades. Dentro de este parámetro, tendríamos en un extremo la realidad cooperativa o mutual, en donde el trabajador se configura como socio-trabajador con pleno derecho a tomar parte tanto en los órganos decisorios como en la distribución de beneficios, y en el otro extremo las NPO que se abastecen principalmente de trabajo voluntario, en ningún caso remunerado por la empresa.

Entre esos dos extremos estarían las Empresas Sociales, aún pudiendo contar con parte de trabajadores volunta-

rios, están obligados a tener un nivel mínimo de trabajo asalariado. Dentro del universo de la Economía Solidaria, existen entidades más próximas a las asociaciones, aunque la mayoría actúan en el mercado y cuentan con trabajadores asalariados.

Otro punto a analizar dentro de las estructuras internas sería la referida a políticas de distribución de beneficios. Estarían aquí de un lado las NPO, que por impedimentos legales tienen prohibido generar beneficios (o en tal caso repartirlos entre sus miembros). Por otro lado, las Empresas Sociales, que tal y como subscriben en la definición disponen de una “distribución limitada de beneficios”, ya que las pueden distribuir beneficios hasta cierto límite, con el objeto de evitar la lógica de la maximización de beneficios. Estarían por último las formas más tradicionales de Economía Social, principalmente las cooperativas, que cuentan con principios fuertemente instalados: pueden distribuir excedentes entre sus socios-usuarios, pero no en proporción al capital aportado por cada uno de ellos, sino de acuerdo con la actividad que cada uno desempeña.

³⁴ En realidad, muestra sus dificultades establecer claramente este criterio de manera excluyente, ya que muchas de las entidades obtienen sus recursos de todas las fuentes mencionadas, claro que en distinta proporción. Es el caso de las cooperativas de Euskadi, por poner un ejemplo, que aún siendo empresas que operan plenamente en el mercado, gozan de políticas públicas de fomento tales como exenciones fiscales o rebaja de tipos que les brindan ventajas comparativas respecto de las demás empresas.

4. Propuesta de síntesis

4.1. Tercer Sistema o Tercer Sector

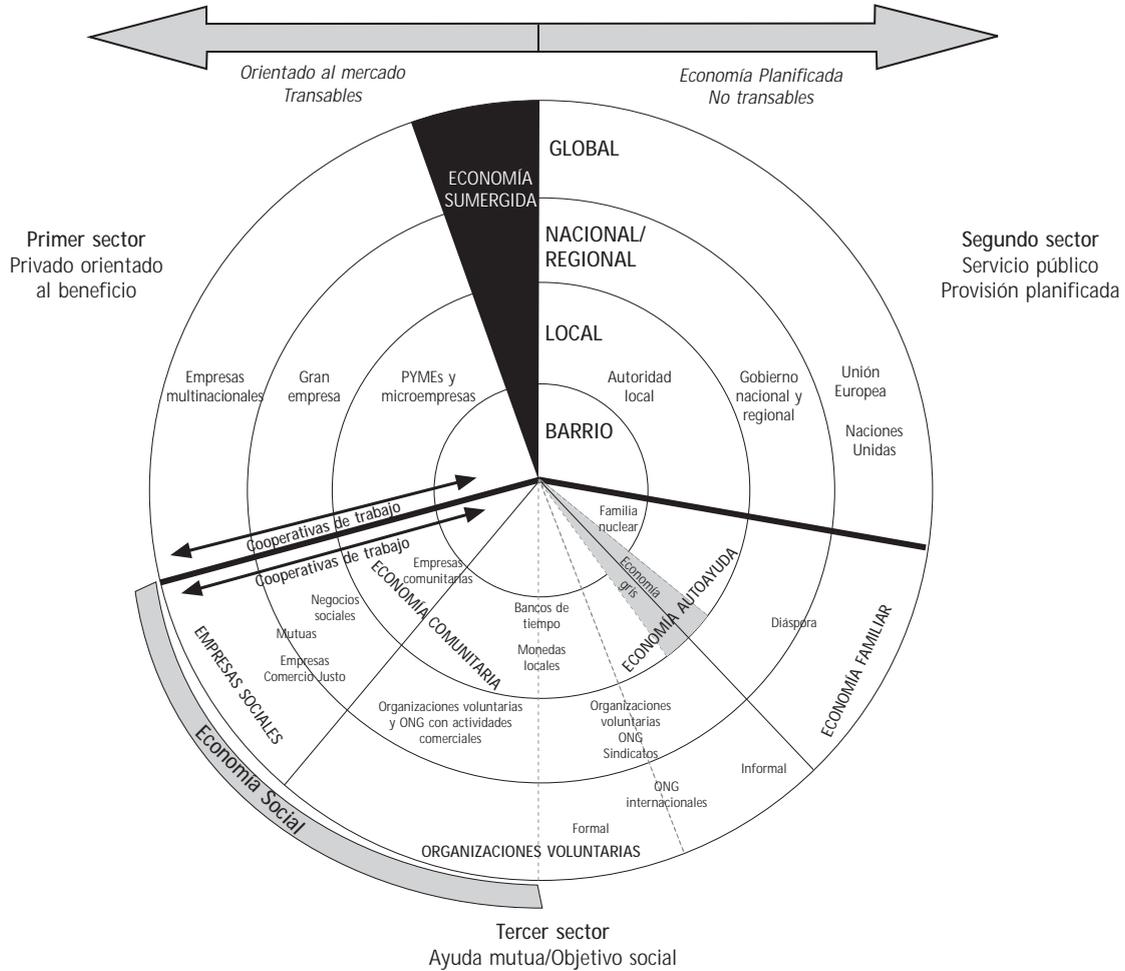
En síntesis, se observa que no siempre es sencillo delimitar las fronteras entre los citados conceptos y que dichas fronteras son cuanto menos borrosas algunas veces, e inexistentes en otras ocasiones. Para proponer una síntesis acudiremos a una alternativa adoptada de manera bastante regular en el mundo académico, que es la de proponer el Tercer Sector como sector que aglutina a todas las organizaciones mencionadas bajo distintos conceptos.

Tal y como argumenta Defourny (1999), en los países industrializados existe una incipiente sociedad civil, que de manera emprendedora pone en marcha proyectos con marcado objeto social, bien bajo la denominación de cooperativas o bien poniendo un mayor énfasis en su carácter no-lucrativo. Estas nuevas organizaciones, que

toman forma de cooperativas sociales (en Italia, Portugal, España, etc.) o de “empresas con un propósito social” (Bélgica) son acuñadas como empresas sociales. Sin embargo, aun siendo notablemente distintos, estas organizaciones comparten ciertos principios fundamentales con las demás organizaciones voluntarias, o formas económicas de auto-empleo y auto-ayuda.

Este gran sector, que se desmarca del ámbito público por ser de naturaleza privada, y se distingue a su vez del sector privado por incorporar en sus principios fundacionales aspectos como la mutualidad (*self-help*), la reciprocidad (*reciprocity*) y propósitos sociales (*social purpose*), vendría a ser el Tercer Sector o el Tercer Sistema. Esta idea queda reflejada gráficamente en modelo general de los tres sistemas de la economía propuesto por Pearce (2003).

Imagen 1: Tercer sector como concepto englobador



Fuente: Pearce (2003).

En su diagrama Pearce divide la economía en tres sistemas³⁵ y a su vez muestra los diferentes niveles espaciales (desde el barrio en el centro, pasando por el nivel nacional y regional hasta el internacional) en círculos concéntricos. Sobre éstos va posicionando los principales agentes que actúan en cada sistema. El primer sistema es el de las empresas privadas, guiado por la lógica capitalista de maximización del beneficio. El segundo es el sistema de lo público, regido por la lógica de la planificación y la redistribución a través de instituciones democráticamente elegidas. El tercer sistema es el regido por la lógica de la mutualidad y la autoayuda. Engloba desde la economía doméstica y familiar, pasando por la economía más informal del vecindario, hasta las organizacio-

nes más estructuradas del asociacionismo y voluntariado, así como las de Economía Social.

Existe una tercera dimensión en el diagrama: la de orientación al mercado frente a la lógica de la planificación en el sector público. Esta dimensión permite separar a la Economía Social del resto del Tercer Sector caracterizado por la mutualidad y la autoayuda. Así, dentro del Tercer Sector con orientación mercantil (Economía Social) nos encontraríamos con Empresas Sociales en diferentes posiciones con respecto a la comunidad, con diferentes tamaños y formas legales, con variadas fuentes de ingreso y niveles de orientación al mercado. Esto nos permite tener una visión de conjunto de la

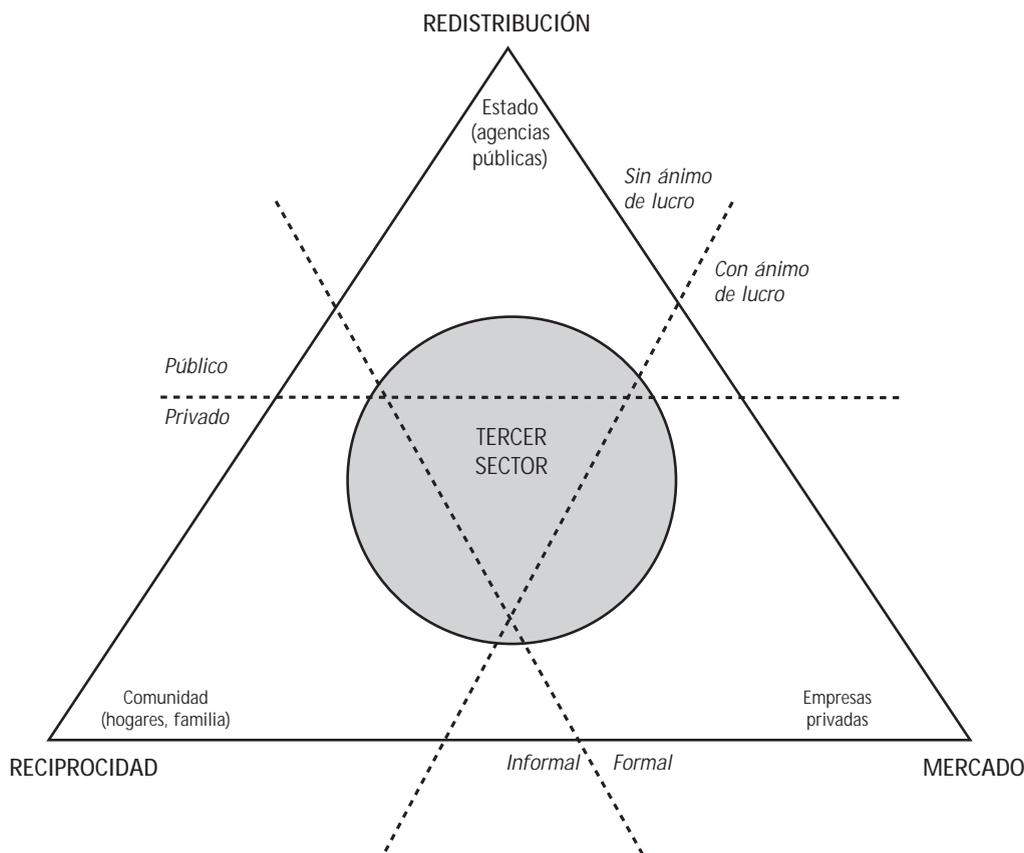
³⁵ Pearce prefiere el uso del término "sistemas" al más habitual de "sectores" para indicar que cada uno de esos sistemas aluden a una forma diferente de gestionar la economía y que, en cierta medida, representan diferentes modos de producción.

complejidad y diversidad del Tercer Sector, de la economía social y de las propias empresas sociales³⁶.

Otra representación dinámica y complementaria del Tercer Sector es la que aparece en el siguiente gráfico con forma triangular. En cada vértice se presentan los tres principios o pilares de la economía (redistribución, merca-

do y reciprocidad) con sus agentes principales. El triángulo se encuentra seccionado por tres líneas transversales que delimitan los espacios público y privado, los ámbitos formal e informal y el ánimo de lucro frente a la ausencia de lucro. El Tercer Sector aparece representado por el círculo central, ensanchando los límites establecidos y creando espacios de intersección en los tres ámbitos.

Imagen 2: Tercer sector como concepto englobador



Fuente: Defourny and Pestoff (2008).

Defourny y Pestoff (2008) analizan el tipo de organizaciones que se sitúan en estos espacios de intersección. Así por ejemplo, entre el Tercer Sector y el mercado se situarían algunas empresas cooperativas o a empresas sociales que operan en el mercado a la búsqueda de beneficio, pero que adoptan reglas de funcionamiento di-

ferentes a las de las empresas típicamente capitalistas (sólo se retribuye parcialmente al capital y el poder de decisión se reparte entre los miembros). Este espacio también representa los conflictos potenciales que se puede generar cuando se trata de perseguir objetivos sociales e intereses comerciales al mismo tiempo.

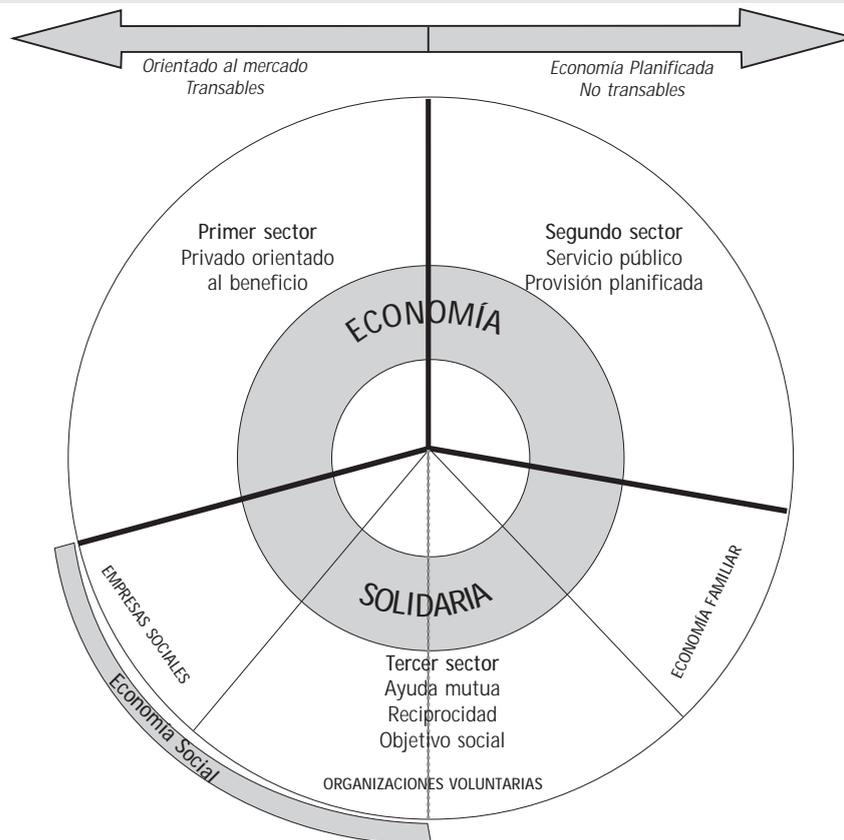
³⁶ El diagrama gráfico original ha sido ligeramente modificado en cuanto a la traducción de algunos conceptos referentes a formas de empresas sociales que tienen sentido exclusivamente en el contexto del Reino Unido (y países anglosajones). Así por ejemplo, Pearce (2003), bajo la etiqueta de *Community Enterprises* (Empresas comunitarias) identifica 23 tipos jurídicos y formales de empresas, y 13 bajo el de *Social Enterprises* (Empresas Sociales).

La intersección entre lo público y el Tercer Sector representaría a aquellas organizaciones que, perteneciendo al Tercer Sector operan como organizaciones para-estatales en la provisión de servicios públicos (también aquí aparecerían algunas empresas sociales). De nuevo el riesgo/conflicto en este ámbito aparece con la posibilidad de sustitución de la agenda de la organización por la del organismo público en cuestión. Finalmente, en la intersección del polo de la reciprocidad y la comunidad con el Tercer Sector, aparecerían organizaciones que se apoyan en voluntarios que contribuyen al funcionamiento de la organización sin ser parte de ella, u organizaciones cuasi-formales de ayuda mutua que benefician a la comunidad. En este caso los riesgos/conflictos aparecen con la inestabilidad estructural y la precarización del trabajo en organizaciones que no acaban de tener un estatus formal pero proporcionan servicios.

4.2. Economía Solidaria, ¿más allá del Tercer Sector?

A la vista de las anteriores representaciones, hay autores de la Economía Solidaria que se cuestionan el futuro de transformación social que ofrece una concepción encapsulada dentro del Tercer Sector. El argumento es que la Economía Solidaria traspasa e interrelaciona los tres sectores en aras de un cambio social más profundo. Así, tal y como indican Lewis y Swinney (2007), la Economía Solidaria le confiere un importantísimo papel a la Economía Social en tanto en cuanto democratiza y socializa la actividad económica, pero la solidaridad se debería de entretener a través de alianzas intersectoriales y estrategias de mayor calado social y político. La Economía Solidaria, vendría a ser tal y como muestra el siguiente gráfico, la idea fuerza que aglutinaría los tres sectores dentro de una estrategia global de transformación social.

Imagen 3: Economía Solidaria como proyecto aglutinador



5. Consideraciones finales

En la compilación de distintos conceptos y nociones que se ha realizado en este estudio, los autores hemos tratado de resaltar las personas, los grupos o los agentes que se esconden detrás de cada una de ellas. Opinamos que son los propios agentes los que en cada época han caracterizado la Economía Social, el Tercer Sector o como quiera llamarse, los mismos que en última instancia han llenado de contenido el concepto. Es por ello crucial que se tenga muy en cuenta en qué manera se identifica el sector, y sobre qué concepto y principio de valores se auto-denomina.

El concepto, en ese sentido, desde un punto de vista metodológico debe ir parejo a la realidad a la que quiere representar. Es indispensable introducir un carácter dinámico al propio concepto, si se quiere que éste último siga definiendo al primero. Las organizaciones del Tercer Sector han nacido siempre como consecuencia de iniciativas populares que de manera autogestionada han dado respuesta a las necesidades financieras, laborales, de vivienda, etc. de las propias personas fundadoras. A medida que las necesidades cambian, y que los segmentos afectados por distintas problemáticas sociales son cada vez más segregados y específicos, las respuestas a éstas se institucionalizan con distintos rasgos. Es crucial, por lo tanto, que el concepto pueda mantener ciertas holguras, las suficientes como para que pueda ajustarse a una realidad que es irremediabilmente cambiante.

No obstante, creemos necesario apuntar que la citada flexibilidad del concepto no debe ir en detrimento de un exigible rigor científico, en el sentido de que no todo el mundo pueda ser considerado, como estrategia de marketing, como empresa social o solidaria. Debemos ser cautos con la generalización y extensión del concepto de Empresa Social para todas las empresas, habida cuenta que detrás de ciertas estrategias empresariales (como

la Responsabilidad Social Corporativa) existe un interés implícito de hacer suyas ciertas características sociales en aras de mejorar su imagen ante la sociedad. Los objetivos, aunque legítimos, de mejorar la imagen empresarial ante la sociedad distan sobremanera de los auténticos objetivos de la Economía Solidaria, objetivos, que duda cabe, de mayor alcance y espíritu transformador.

También cabría alertar sobre ciertos peligros que desde nuestra óptica podrían acabar acarreando consecuencias realmente perversas. Nos referimos al riesgo de que las empresas sociales acaben jugando un papel legitimador de los procesos de privatización asociados a las políticas neoliberales y acaben convirtiéndose en prestadoras de servicios sociales de bajo coste y en condiciones de precariedad laboral para las personas que trabajan en este tipo de organizaciones. De la misma manera que opinamos que no todas las empresas pueden ser consideradas como empresas sociales, tampoco estas empresas deberían hacerse cargo de las provisiones de carácter público que los estados, por omisión, dejan de efectuar.

En ese sentido, el potencial de cambio social que puede generar un instrumento como la Economía Social y Solidaria dependerá mucho de la capacidad que tengamos para que el concepto no sea apropiado por aquellos que pretendan vaciarlo de su significado y utilizarlo para legitimar cualquier tipo de emprendimiento que pretenda contribuir al desarrollo social. Es muy importante por lo tanto evitar las definiciones demasiado laxas de empresa social que, con el ánimo de ser omnicomprensivas, contribuyan a que virtualmente todo tipo de empresa pueda entrar en esta categoría. Habrá que buscar por lo tanto un punto de equilibrio entre la necesidad de ser flexible para acomodar organizaciones de muy diversas características y el rigor necesario para no vaciar al concepto de su significado más transformador.

Bibliografía

- AMIN, A. (2009): "Extraordinarily ordinary: working in the social economy". *Social Enterprise Journal*, Vol. 5, nº 1, pp. 30-49
- ARRUDA, M. (2004): "L'è emancipació del treball humà". www.xarxaecosol.org/cgi-bin/xs014.asp?idio=eng
- ARRUDA, M. (2005): "Solidarity Economy and the Re-birth of a Matristic Human Society". Paper presented at the Panel on Solidarity Economy of the IV World Social Forum. Mumbai, India 2004.
- ARRUDA, M. (2005). "A Global Vision of a Solidarity Socioeconomy: Reflections for Discussion" in *Solidarity Socioeconomy as an Integral New System: Global Vision*. Dakar: Workshop on a Global Vision of Solidarity Socioeconomy.
- ASKUNZE, C. (2007): "Economía Solidaria" in CELORIO, G y LOPEZ DE MUNAIN, A. (ed): *Diccionario de Educación para el Desarrollo*. Ed. HEGOA, Bilbao. pp. 107-113.
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (2006): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*, Comisión Europea, mimeo.
- BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (ed) (2001): *The emergence of Social Enterprise*. Ed. Routledge. London.
- BOUCHARD, M.; BOURQUE, G. y LÉVESQUE, B. (2000): "L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socio-économique de l'intérêt général", Working Paper nº 0013, *Cahiers du CRISES*.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L. (2006): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, mimeo.
- DA ROS, G. S. (2007): "Economía solidaria: aspectos teóricos y experiencias". *Unircoop*, Vol. 5, nº 1, pp. 9-27.
- DEFOURNY, J.; FABREAU, L. y LAVILLE, J. L. (1998): *Inserción y nueva economía social*, CIRIEC-España, Valencia.
- DEFOURNY, J. y DEVELTERE, P.(1999): "Social Economy: The WorldWide Making of a third Sector" in *Social Economy North and South*.
- DEFOURNY, J. y NYSSSENS, M: (2006): "Defining social enterprise", in Nyssen, M. (ed): *"Social Enterprise"*. Ed. Routledge. London.
- DEFOURNY, J. y NYSSSENS, M. (2008): "Social enterprise in Europe: recent trends and developments". *Social Enterprise Journal*, Vol.4, nº 3, pp. 202-11.
- DEFORNY, J. y PESTOFF, V. (eds) (2008): *"Images and Concepts of the Third Sector in Europe"*. EMES Working Paper nº 08/02.
- DIMAGGIO, P. y POWELL, W. (1983): "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review*, nº 48, pp. 147-160.
- DOHERTY, B. et al. (2009): "Management for Social Enterprise". SAGE Publications Ltd. London.
- DTI (2002): *"Social enterprise: a strategy for success"*. DTI, London.

- EME, B.; LAVILLE, J-L y MARÉCHAL, J-P. (2001): "Economía Solidaria: ¿ilusión o vía de futuro? Ponencia presentada en la mesa redonda sobre Economía Solidaria de la Universidad de Verano de Arles. Agosto 2001.
- ERRASTI, A. M; HERAS, P. et al. (2002): "La internacionalización de las cooperativas y su responsabilidad social", *Revista de Dirección y Administración de Empresas* nº 10, diciembre.
- EVERS, A. y LAVILLE, J.L. (2004): "Defining the Third Sector in Europe" in Evers, A. y Laville, J.L. (Ed.). *The Third Sector in Europe* (pp. 11-42). Cheltenham: Edward Elgar publishing.
- FAVREAU, L. (2003): L'economie sociale et solidaire: pôle éthique de la mondialisation? UNESCO. *Economie Ethique* nº 4.
- GAIGER, L. I. (2007): "La Economía Solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas" in Coraggio, J.L. (org): *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Colección de lecturas sobre Economía Social, Altamira, UNGS, Bs. As.
- GUERRA, P. (2004): "Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas" en www.trueque-marysierra.org.ar/biblioteca2.htm
- HAUGH, E. (2004): "A research agenda for social entrepreneurship" *Social Enterprise Journal* nº 1. Ed Social Enterprise London. www.sel.org.uk.
- LAVILLE, J. L.; NYSENS, M. y SAJARDO, A. (2001): *Economía Social y Servicios Sociales: los servicios sociales entre las asociaciones, el estado y el mercado: los servicios de ayuda a las personas mayores*, CIRIEC-España, Valencia.
- LAVILLE, J.L. y EME, B. (2004): "Renovación y diversidad de la prácticas" in Laville J.L. (comp): *Economía Social y Solidaria. Una visión europea*. pp. 35-50. Editorial Altamira. Argentina.
- LAVILLE, J.L.; LEVESQUE, B. y MENDELL, M. (2007): "The Social Economy: Diverse Approaches and Practices in Europe and Canada" in Noya, A. y Clarence, E. (2007): *The Social Economy. Building inclusive economies*. Chapter 5. OECD, 2007.
- LEWIS, M. y SWINNEY, D. (2007): "Social Economy? Solidarity Economy? Exploring the Implications of Conceptual Nuance for actino in a Volatile World" ponencia presentada en el 1^{er} Congreso Mundial CIRIEC sobre Economía Social en Victoria, Canadá.
- LYON, F. y SEPULVEDA, L. (2009): "Mapping social enterprises: past approaches, challenges and future directions". *Social Enterprise Journal*, Vol. 5, nº 1, pp. 83-94.
- MARCUELLOS, C.; BELLOSTAS, A. y MARCUELLOS C. (2008): "Informe sobre las Empresas de Inserción en España". Serie Informes 4. Observatorio Español de la Economía Social. CIRIEC-España. Valencia.
- MARTIN, R. L. y OSBERG, S. (2007): "Social Entrepreneurship: The Case for Definition". *Stanford Social Innovation Review*, pp. 29-39.
- MARTÍNEZ, A. y ÁLVAREZ, S. (coords) (2008): "La economía crítica y 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 anual del Worldwatch Institute sobre el Progreso hace una Sociedad Sostenible*. Ed. Icaria. Barcelona.
- MARTÍNEZ VALLE, L. (2009): "La Economía Social y solidaria: ¿mito o realidad?", *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*. nº 34, Quito, mayo 2009, pp. 107-113.
- MONZON, J. L. (2006): "Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector", *CIRIEC-España*, nº 56, pp 9-24.
- MOULAERT, F. y AILENEI, O. (2005): "Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: a conceptual synthesis from History to Present", *Urban Studies* Vol. 42, 11. nº 2037-2053, october, Routledge.
- NICHOLLS, A. (2006): *Social entrepreneurship: new models of sustainable social change*. Oxford. New York: Oxford University Press.
- NICHOLLS, A (2007): "What is the future of social enterprise in ethical markets?" A social enterprise think piece for the Office of the Third Sector. Cabinet Office of the Third Sector. UK.
- NYSSSEN, M. (ed) (2006): "Social Enterprise". Ed. Routledge. London.
- PEARCE, J. (ed) (2003): *Social enterprise in anytown*. London: Calouste Gulbenkian Foundation.

- PEATTIE, K. y MORLEY, A. (2008 a): *"Social Enterprises: Diversity and Dynamics, Context and Contributions- A Research Monograph"*, ESRC/BRASS Research Centre, Cardiff.
- PEATTIE, K. y MORLEY, A. (2008 b): *"Social Enterprise: The Research Challenge- A discussion Paper"*, ESRC/BRASS Research Centre, Cardiff.
- PERRINI, F. (ed) (2006): *"The New Social Entrepreneurship"*. Edward Elgar. Cheltenham. UK.
- RAZZETO, L. (2000): *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrática*.
- RAZZETO, L. (2007): "La Economía de la Solidaridad: concepto, realidad y proyecto" in Coraggio, J.L. (org): *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Colección de lecturas sobre Economía Social, Altamira, UNGS, Bs. As.
- RIDLEY-DUFF, R. (2008): "Social enterprise as socially rational business". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol. 4, nº 5, pp. 291-312.
- SALAMON L. M. y ANHEIER H. K. (1997): *Defining the nonprofit sector — a cross-national analysis*, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.
- SAJARDO, A. (1996): *Análisis económico del sector no lucrativo*, Tirant lo Blanch, Valencia.
- SINGER, P. (2006): *"Economía Solidaria: posibilidades y desafíos"*. Presentación en el Sindicato de Ingenieros de Rio de Janeiro.
- SEANOR, P. (2006): "Making sense of social enterprise", *Social Enterprise Journal*, Vol. 3, nº 1, pp. 90-100.
- SEANOR, P. y MEATON, J. (2006): *"Learning from failure, ambiguity and trust in social enterprise"*. Paper presented and the Critical Reflections on Social Enterprise Seminar, Manchester, November.
- THOMPSON, J. L. (2008): "Social enterprise and social entrepreneurship: where have we reached? A summary of issues and discussion points". *Social Enterprise Journal*, Vol. 4, nº 2, pp. 149-161.
- YOUNG, R. (2006): "For What It is worth: Social Value and the Future of Social Entrepreneurship" in Nicholls, A. (2006): *Social entrepreneurship: new models of sustainable social change*. Oxford. New York: Oxford University Press.