

# DEBATES CONCEPTUALES Y ASPECTOS ORGANIZATIVOS DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA: EL CASO DE REAS EUSKADI



**TESIS DOCTORAL**

**Autor**

**Juan Carlos Pérez de Mendiguren Castresana**

**Director**

**Koldo Unceta Satrustegui**

eman ta zabal zazu



Universidad Euskal Herriko  
del País Vasco Unibertsitatea

Vitoria-Gasteiz, julio de 2014



eman ta zabal zazu



Universidad del País Vasco      Euskal Herriko  
Unibertsitatea

Departamento de Organización de Empresas

**DEBATES CONCEPTUALES Y ASPECTOS ORGANIZATIVOS DE LA ECONOMÍA  
SOLIDARIA: EL CASO DE REAS EUSKADI**



TESIS DOCTORAL

**Autor:**

JUAN CARLOS PÉREZ DE MENDIGUREN CASTRESANA

**Director:**

KOLDO UNCETA SATRÚSTEGUI

VITORIA-GASTEIZ

JULIO 2014



## AGRADECIMIENTOS

### **Eskerrik asko.**

Muchas gracias a todas las personas que me habéis apoyado durante el largo proceso de este trabajo. Os quiero agradecer vuestra paciencia, vuestro apoyo físico y emocional, pero sobre todo, quiero daros las gracias por vuestra inmensa generosidad. Toda la recibida, ha contribuido a crear el frágil, pero denso, hilo invisible con el que se ha tejido la posibilidad de que este documento vea la luz.

De entre todas estas tramas de generosidad, me gustaría agradecer, en particular, la que he recibido de las gentes de la Economía Solidaria, y en especial de REAS Red de Redes y de REAS Euskadi. Ellas son las protagonistas de este trabajo, y su principal razón de ser.

Me gustaría agradecer también el apoyo brindado por mi director de tesis, Koldo Unceta, su infinita paciencia, y su capacidad para sacar lo mejor de mí en los peores momentos.

Gracias también a mis compañeros y compañeras del Departamento de Organización de Empresas por lo fácil que lo he tenido a la hora de organizar mis labores docentes, y poder dedicarle tiempo a este trabajo. Igualmente, me gustaría agradecer el apoyo recibido de HEGOA, y de los grupos de investigación del instituto. Gracias en particular a Kanpe por su constante ánimo, y por tantas horas de discusión sobre la Economía Solidaria.

A las gentes de la Escuela de Empresariales de Gasteiz, muchas gracias por vuestras sonrisas, ánimos, y por vuestra disposición a ayudar en cualquier cosa que he necesitado. Gracias Amaia por estar siempre disponible para ayudarme con las cuestiones metodológicas, y por animarme siempre a seguir cuando estaba a punto de tirar la toalla. A Enekoitz, eskerrik asko por todo lo que disfruto trabajando contigo, y por tu eterno buen humor. Unai, muchas gracias por ser tan buena gente, tan honesto, y tan amigo.

Y me gustaría terminar con lo más importante, mi familia y amigos. Me siento muy afortunado por estar rodeado de gente que me quiere tanto. De hecho, no hubiera podido terminar este trabajo sin la ayuda incondicional y la paciencia de mi hermano Oskar, la complicidad de Miriam, el apoyo vital de mi madre, y los abrazos de mis sobrinos.

Y claro, mi agradecimiento más especial es para Irma y Unax. Eskerrik asko. Por esperarme, por creer siempre en mí, por quererme tanto, y por soportar todos mis malos humores y mis ausencias. Esta tesis va dedicada en particular a vosotros dos. Talde bat gara.



# Índice de contenidos

PÁG.

## Capítulo 0.

<b>Introducción: Economía Solidaria, un concepto en construcción.....</b>	<b>1</b>
1. Aproximación al objeto de investigación.....	2
2. Justificación e interés de la investigación.....	6
2.1. Significado y alcance del término ESOL.....	7
2.2. Las empresas de ESOL y el análisis de la coherencia con los principios de la ESOL.....	11
3. Objetivos e hipótesis de trabajo.....	14
4. Aproximación metodológica.....	16
4.1. Sobre la revisión de la literatura.....	18
4.2. Sobre el análisis empírico.....	20
5. Estructura de la tesis.....	20

## Capítulo 1.

<b>Antecedentes y conceptos afines: la ESOL en el marco del Tercer Sector.....</b>	<b>23</b>
1. Introducción.....	24
2. Significado y alcance de la Economía Social.....	26
2.1. Fundamentos: aspectos institucionales, conceptuales y normativos.....	26
2.2. Alcance de la ES desde una perspectiva histórica.....	31
2.3. Significado y alcance de la ES en la historia del pensamiento económico.....	33
3. Las ONLs en el contexto del Tercer Sector.....	36
3.1. Fundamentos: aspectos institucionales, conceptuales y normativos.....	36
3.2. Significado y alcance del Tercer Sector en el pensamiento económico.....	44
4. Significado y alcance del concepto de Empresa Social.....	47
4.1. Fundamentos: aspectos conceptuales y normativos.....	47
4.2. Los diferentes enfoques sobre la Empresa Social.....	49
5. Debates e interrogantes en relación a la ESOL.....	56
5.1. Los debates sobre ES en relación a la ESOL.....	56
5.2. Debates sobre el Tercer Sector en relación a la ESOL.....	58
5.3. Debates sobre la Empresa Social en relación a la ESOL.....	59

## Capítulo 2.

<b>Los enfoques de la Economía Solidaria desde Europa.....</b>	<b>63</b>
1. Introducción.....	64
2. Antecedentes y consideraciones previas: la “Nueva Economía Social”.....	68
3. Los fundamentos teóricos de la ESOL.....	72
3.1. La ESOL y los principios de comportamiento económico.....	72
3.2. La ESOL en el contexto de una Economía Plural.....	78
4. La dimensión organizativa de la ESOL: las empresas de ESOL.....	82
5. Interrogantes y debates.....	86
5.1. Delimitación y contornos.....	86
5.2. La ESOL más allá del Tercer Sector: entre el Mercado, el Estado y la Sociedad Civil.....	89
5.3. Potencial de la ESOL como alternativa.....	92

### Capítulo 3.

<b>Los enfoques de la Economía Solidaria desde América Latina.....</b>	<b>100</b>
1. Introducción.....	101
2. Antecedentes y consideraciones previas.....	105
3. Los fundamentos teóricos de la ESOL latinoamericana.....	109
3.1. La ESOL como proceso en el seno de una Economía Mixta.....	111
3.2. La ESOL como expresión de los caminos de la Solidaridad.....	116
3.3. La ESOL como Economía Matrística.....	119
4. La dimensión organizativa de la ESOL.....	122
4.1. La autogestión en emprendimientos de la ESOL.....	123
4.2. El factor C y la eficiencia de los emprendimientos solidarios.....	128
4.3. Las “Redes de Colaboración Solidaria”.....	133
5. Interrogantes y debates.....	137
5.1. Delimitación y contornos.....	137
5.2. Potencial de la ESOL como alternativa.....	141
5.3. Sobre el papel del Estado.....	145

### Capítulo 4.

<b>Caracterización de la Economía Solidaria en el Estado Español y en el País Vasco.....</b>	<b>149</b>
1. Introducción.....	150
2. Los fundamentos teóricos de la ESOL en el Estado Español.....	151
2.1. De la ESOL a la Economía Social y Solidaria (ESS).....	151
2.2. La ESOL desde la Economía Crítica.....	167
3. La ESOL en el Estado. REAS Red de redes.....	175
3.1. La visión sobre la ESOL de REAS Red de redes.....	176
3.2. La Auditoría Social como elemento distintivo en REAS.....	184
3.3. La diversidad organizativa de REAS Red de redes.....	187
3.4. Las empresas de ESOL como organizaciones frontera.....	195
4. Las Empresas de ESOL en el País Vasco (REAS Euskadi).....	203
4.1. La magnitud de la ESOL Vasca.....	204
4.2. Las fuentes de ingresos de las empresas de ESOL.....	206
4.3. Algunos datos relativos a la expresión de los principios de la ESOL en las empresas de REAS Euskadi.....	208

### Capítulo 5.

<b>Metodología utilizada en el estudio empírico.....</b>	<b>213</b>
1. Introducción.....	214
2. Variables y datos utilizados en el estudio empírico.....	215
2.1. Origen y estructura de los datos utilizados.....	215
2.2. Proceso de selección de variables a incluir en el estudio.....	217
3. Método de contrastes no paramétricos para test de diferencias entre grupos.....	220
4. Método de análisis en base a ecuaciones estructurales.....	225
4.1. Desarrollo del modelo de medida.....	227
4.2. Especificaciones y estimación del modelo de medida.....	230
4.3. El modelo estructural.....	234



## Capítulo 6.

<b>Resultados del estudio empírico.....</b>	<b>240</b>
1. Introducción.....	241
2. Resultados desde el análisis variable por variable.....	241
2.1. Variables del primer principio: COMPROMISO CON LA EQUIDAD (EQ).....	243
2.1.1. Creo que mi organización da las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad (EQ1).....	243
2.1.2. Creo que en mi organización se ofrece suficiente información (EQ2).....	248
2.1.3. Creo que los temas tratados en las asambleas son los que me interesan (EQ3).....	248
2.1.4. Creo que en mi empresa/entidad se facilita la participación de todas las personas (EQ4).....	255
2.1.5. Es fácil la relación con las personas que dirigen mi empresa/entidad (EQ5).....	256
2.1.6. En mi empresa/entidad puedo comentar fácilmente mis aportaciones, quejas o sugerencias (EQ6).....	258
2.1.7. La respuesta a mis quejas, aportaciones o sugerencias se ofrece rápidamente (EQ7).....	260
2.2. Variables del segundo principio: COMPROMISO CON EL TRABAJO (TR).....	262
2.2.1. En mi empresa/entidad existen unas adecuadas condiciones de trabajo (TR1).....	262
2.2.2. En mi empresa/entidad hay un buen clima laboral (TR2).....	265
2.2.3. Me siento satisfecho de trabajar en esta organización (TR3).....	266
2.2.4. Me siento integrado/a en esta entidad/empresa (TR4).....	266
2.2.5. Recomendaría a otras personas que trabajaran o colaboraran con esta entidad/empresa (TR5).....	267
2.3. Variables del tercer principio: COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL (SA).....	267
2.3.1. En mi entidad se realizan actuaciones para favorecer el ahorro energético (SA1).....	267
2.3.2. En mi organización existen medidas adecuadas para fomentar el reciclaje (SA2).....	269
2.3.3. Mi organización está comprometida con el cuidado del medio ambiente (SA3).....	271
2.3.4. El cuidado del medio ambiente está presente en la gestión de mi organización (SA4).....	273
2.4. Variables del cuarto principio: COMPROMISO CON LA COOPERACION CON EL ENTORNO (CO).....	273
2.4.1. Mi entidad/empresa comunica sus experiencias y resultados a otras organizaciones (CO1).....	273
2.4.2. Mi entidad/empresa comunica sus experiencias y resultados a la sociedad (CO2).....	274
2.4.3. Mi empresa/entidad colabora con otras organizaciones sociales y solidarias como la nuestra (CO3).....	275
2.5. Variables del quinto principio: COMPROMISO CON LA AUSENCIA DE FINES LUCRATIVOS (SFL).....	276
2.5.1. Creo que en mi entidad/empresa son más importantes las personas	

que los resultados económicos (SFL1).....	276
2.5.2. Mi entidad/empresa no utilizaría cualquier estrategia para lograr beneficios (SFL2).....	278
2.5.3. Mi entidad/empresa no utiliza los beneficios para enriquecer a sus responsables (SFL3).....	279
2.5.4. Mi entidad/empresa utiliza sus beneficios para aumentar su impacto social (SFL4).....	281
2.5.5. Mi entidad/empresa tiene autonomía para decidir sus políticas aunque reciba subvenciones públicas (SFL5).....	282
2.6. Variables asociadas al COMPROMISO CON LA ESOL (ES).....	282
2.6.1. Creo que los objetivos de esta empresa/entidad son los mejores para la sociedad (ES1).....	282
2.6.2. Creo que esta empresa/entidad en general cumple con los objetivos sociales que se propone (ES2).....	283
2.6.3. Creo que esta empresa /entidad contribuye a hacer una sociedad más justa y solidaria (ES3).....	283
3. Resultados del modelo de ecuaciones estructurales.....	284
3.1. Evaluación del modelo de medida.....	285
3.2. Evaluación del modelo estructural y sus hipótesis.....	291

## **Capítulo 7.**

<b>Conclusiones.....</b>	<b>296</b>
1. Conclusiones de la revisión teórica.....	297
2. Conclusiones del análisis empírico.....	305
3. Limitaciones y futuras líneas de investigación.....	311

<b>Bibliografía.....</b>	<b>314</b>
--------------------------	------------

<b>ANEXOS.....</b>	<b>342</b>
Anexo0. ....	343
Anexo1. ....	345
Anexo2. ....	347
Anexo3. ....	360
Anexo4. ....	361
Anexo5. ....	368

# Índice de tablas

## Capítulo 1.

Tabla 1.1. Paradigmas analíticos de las organizaciones de Economía Social.....	30
--	----

## Capítulo 2.

Tabla 2.1. Sectores de la ESOL.....	66
Tabla 2.2. Los Nuevos Yacimientos de Empleo.....	67
Tabla 2.3. Principios de comportamiento económico.....	75
Tabla 2.4. Familias de la ESOL.....	87
Tabla 2.5. Heterogeneidad de los Enfoques de ESOL según Caillé.....	97

## Capítulo 3.

Tabla 3.1. Economía Popular.....	113
Tabla 3.2. Modos de hacer o llegar a la Economía Solidaria .....	118
Tabla 3.3. Ventajas de los emprendimientos asociativos autogestionados.....	126
Tabla 3.4. El factor C y la eficiencia organizativa. Causas y efectos.....	129
Tabla 3.5. Principios Económicos de la ESOL.....	140

## Capítulo 4.

Tabla 4.1. Enfoques de Economía Social en Canadá.....	160
Tabla 4.2. Economía Crítica: hacia la construcción de una Economía Inclusiva.....	168
Tabla 4.3. Comparación entre los enfoques de Economía Ecológica y ESOL... ..	175
Tabla 4.4. Carta Emprender por un Mundo Solidario.....	178
Tabla 4.5. Carta de Principios de la Economía Solidaria.....	179
Tabla 4.6. Comparativa entre las dos cartas de la ESOL.....	181
Tabla 4.7. Las organizaciones de REAS Red de Redes.....	189
Tabla 4.8. Empresas de ESOL. Tipología de crisis, estrategias y aprendizajes.....	198
Tabla 4.9. Dispersión en los ingresos de las empresas de ESOL.....	205
Tabla 4.10. Tamaño de las organizaciones de ESOL.....	206

## Capítulo 5.

Tabla 5.1. Distribución de respuestas de la muestra .....	216
Tabla 5.2. Variables incluidas en el análisis.....	219
Tabla 5.3. Criterios de agrupación y categorías de cada criterio.....	221
Tabla 5.4. Creo que mi empresa/entidad ofrece las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad.....	223
Tabla 5.5. Ítems de las escalas de medida utilizadas en el estudio.....	229
Tabla 5.6. Medidas de calidad del ajuste.....	233
Tabla 5.7. Índices y criterios de fiabilidad y validez.....	234

## Capítulo 6.

Tabla 6.1. Estadísticos descriptivos y criterios con diferencias significativas en cada..... Variable.....	242
Tabla 6.2. Creo que mi empresa/entidad ofrece las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad.....	244

Tabla 6.3. Creo que en mi empresa/entidad se ofrece suficiente información.....	248
Tabla 6.4. Creo que los temas tratados en las asambleas son los que me interesan.....	248
Tabla 6.5. Creo que en mi empresa/entidad se facilita la participación de todas las personas.....	255
Tabla 6.6. Es fácil la relación con las personas que dirigen mi empresa/entidad.....	257
Tabla 6.7. En mi empresa/entidad puedo comentar fácilmente mis aportaciones, quejas o sugerencias.....	258
Tabla 6.8. La respuesta a mis quejas, aportaciones o sugerencias se ofrece rápidamente...	260
Tabla 6.9. En mi empresa/entidad existen unas adecuadas condiciones de trabajo.....	263
Tabla 6.10. En mi empresa/entidad hay un buen clima laboral.....	265
Tabla 6.11. Me siento satisfecho/a de trabajar en esta empresa/entidad (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.12. Me siento integrado/a en esta entidad/empresa (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.13. Recomendaría a otras personas que trabajaran o colaboraran con esta entidad/empresa (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.14. En mi empresa/entidad se realizan actuaciones para favorecer el ahorro energético.....	268
Tabla 6.15. En mi empresa/entidad existen medidas adecuadas para fomentar el reciclaje.....	270
Tabla 6.16. Mi empresa/entidad está comprometida con el cuidado del medio Ambiente.....	271
Tabla 6.17. El cuidado del medio Ambiente está presente en la gestión de mi organización (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.18. Creo que mi empresa/entidad comunica sus experiencias y resultados a otras organizaciones (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.19. Creo que mi empresa/entidad comunica sus experiencias y resultados a la sociedad.....	274
Tabla 6.20. Creo que mi empresa/entidad colabora con otras organizaciones sociales y solidarias como la nuestra.....	275
Tabla 6.21. Creo que en mi empresa/entidad son más importantes las personas que los resultados económicos.....	277
Tabla 6.22. Creo que mi empresa/entidad NO utilizaría cualquier estrategia para el logro de beneficios.....	279
Tabla 6.23. Creo que mi empresa/entidad NO utiliza los beneficios para enriquecer a sus responsables.....	280
Tabla 6.24. Creo que mi empresa/entidad utiliza sus beneficios para aumentar su impacto social (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.25. Creo que mi empresa/entidad tiene autonomía para decidir sus políticas aunque reciba subvenciones públicas (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.26. Creo que los objetivos de esta empresa/entidad son los mejores para la sociedad (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.27. Creo que esta empresa/entidad, en general, cumple los objetivos sociales que se propone (ver ANEXO 5)	
Tabla 6.28. Creo que esta empresa/entidad contribuye a hacer una sociedad más justa y solidaria.....	284
Tabla 6.29. AFC consecutivos para la depuración del instrumento de medida.....	286
Tabla 6.30. Resultados del AFC y propiedades psicométricas del modelo de medida.....	289

Tabla 6.31. Validez discriminante del modelo.....	290
Tabla 6.32. Resultados del modelo estructural.....	292

## Índice de imágenes

### Capítulo 1.

Imagen 1.1. El Tercer Sector como realidad compleja.....	41
Imagen 1.2. El Tercer Sector abriendo espacios de intersección.....	42

### Capítulo 2.

Imagen 2.1. ESOL como proyecto aglutinador.....	90
---	----

### Capítulo 3.

Imagen 3.1. Economía Popular y Economía Solidaria en una Economía Mixta.....	111
--	-----

### Capítulo 5.

Imagen 5.1. El modelo de medida.....	230
Imagen 5.2. Modelo Estructural.....	235

### Capítulo 6.

Imagen 6.1. Modelo estructural y sus hipótesis.....	291
---	-----

## Índice de gráficos

### Capítulo 4.

Gráfico 4.1. Entidades por tipo y figura jurídica.....	203
Gráfico 4.2. Importancia de la ESOL en % de entidades y en % de empleo.....	204
Gráfico 4.3. Principales fuentes de ingresos de las empresas de ESOL.....	206
Gráfico 4.4. % Ingresos vía subvenciones públicas y vía actividad mercantil.....	207



# **CAPÍTULO 0**

## **INTRODUCCIÓN:**

### **ECONOMÍA SOLIDARIA, UN CONCEPTO EN CONSTRUCCIÓN**

# CAPÍTULO 0

## INTRODUCCIÓN: ECONOMÍA SOLIDARIA, UN CONCEPTO EN CONSTRUCCIÓN

### 1. APROXIMACIÓN AL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

Esta tesis versa sobre la noción de Economía Solidaria y su expresión específica en las empresas que conforman la Red de Economía Alternativa y Solidaria del País Vasco (REAS-Euskadi). Mi acercamiento a este tema, y el creciente interés hacia el mismo pueden entenderse como una continuación de mi vinculación previa en investigación sobre temas de desarrollo y cooperación, tanto en el marco del instituto universitario HEGOA<sup>1</sup>, como derivada de la experiencia de algunos años de trabajo en América Latina y fundamentalmente en África.

En los últimos años, y como resultado de la docencia relacionada con la Organización de Empresas, se ha acrecentado además mi interés por los debates sobre la dimensión económica y empresarial de las propuestas sobre Desarrollo Humano Local. Esto ha supuesto un paulatino acercamiento a las experiencias de entidades y empresas que en el marco de la Economía Solidaria, buscan promover la transformación económica y social hacia un nuevo modelo de desarrollo que ponga la dignidad de las personas y la protección de la vida en el planeta en el centro de sus preocupaciones.

Pero, más allá de esta cercanía personal al tema de estudio, lo cierto es que la Economía Solidaria constituye un asunto que en los últimos años ha cobrado gran vitalidad, suscitando el interés de un buen número de trabajos de investigación. En el marco de una crisis sistémica que asola el tejido productivo y social de muchos territorios, la creciente insatisfacción de gran parte de la población con el funcionamiento y los resultados del modelo económico hegemónico, han activado la búsqueda de alternativas que permitan reconstruir la esperanza de un futuro más humano, justo y sostenible para todas las personas del planeta. Desde esta perspectiva se han vuelto a poner sobre la mesa los

---

<sup>1</sup> HEGOA es el Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco (UPV-EHU).



debates sobre la factibilidad teórica y práctica de otras formas de entender *lo económico*, y de otros tipos y formas de ser y hacer empresa (Dash, 2013; Laville, 2013; Hjorth, 2013; Barroso, et. al, 2013; Eisler, 2008). Se observa así la paulatina consolidación de nuevos términos como los de Empresa Social, y un renovado interés por el concepto clásico de Economía Social de la mano de los debates sobre la llamada Economía Solidaria, concepto éste que constituye el objeto de análisis teórico y empírico de esta Tesis Doctoral.

El término Economía Solidaria (en adelante ESOL) hace referencia a un conjunto heterogéneo de enfoques teóricos, realidades socio-económicas, y prácticas empresariales 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. Frente a la lógica del capital, la mercantilización creciente de las esferas públicas y privadas, y la búsqueda de máximo beneficio, la ESOL 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 ESOL aboga por situar a las personas y su trabajo en el centro del sistema económico, otorgando a los mercados un papel instrumental siempre al servicio del bienestar de todas las personas y de la reproducción de la vida en el planeta (Pérez de Mendiguren et. al, 2009).

Habitualmente caracterizada como parte del tronco común de la Economía Social (Enjolras, 2009; Monzón y Chaves, 2008), la ESOL reúne en su cuerpo teórico conceptos e ideas con origen en Latinoamérica y Europa (Pérez de Mendiguren, 2013; Guerra 2013, 2010; Da Ros, 2007), y hacen referencia a un amplio abanico de experiencias organizativas y empresariales que buscan garantizar la seguridad de los medios de vida de las personas y democratizar la economía y los procesos económicos. Se trata, en definitiva, de un concepto que propone repensar la economía desde una perspectiva humanista que sitúe a las personas, y a la reproducción ampliada de la vida, en el centro de los procesos económicos (Castelao y Srnec, 2013; Laville 2013, 2009; Lemaître y Helmsing, 2012; Coraggio 2011).

Aunque no hay una definición comúnmente aceptada para el concepto de ESOL, en la todavía escasa literatura sobre el tema, existe cierto consenso en cuanto a que recoge al

menos dos dimensiones complementarias (Coraggio 2012, 2011; Guerra 2013, 2010; Martínez y Álvarez, 2008) .

La primera es una dimensión teórico/política que vincula la ESOL con la construcción de un paradigma alternativo sobre la economía, que parte de la crítica al paradigma convencional, y que propone un enfoque con bases ontológicas y metodológicas diferentes. Los referentes teóricos sobre los que sustentar esta visión alternativa son de naturaleza diversa e incluyen tanto contribuciones de la antropología y la sociología crítica, como de las diferentes corrientes de la economía crítica europea y latinoamericana (Laville, 2009, 2004; Martínez y Álvarez, 2008; Hintze 2010, Coraggio, 2009).

Desde estas bases teóricas, con la ESOL se pretende articular una propuesta de transformación social hacia un modelo socio-económico basado en formas de sociabilidad no capitalista (De Souza y Rodríguez, 2011). Los mecanismos de transformación, y la dinámica que adoptan estas propuestas de superación del capitalismo, no se presentan como modelos cerrados, sino como tránsitos hacia horizontes posibles, en los que los procesos económicos estén al servicio de la reproducción de la vida, y sometidos a procesos democráticos participativos e inclusivos. En función de los autores, estos procesos en construcción se denominan: *Economía Plural* (Laville, 2010), *Economía del Trabajo* (Coraggio, 2007), *Economía Matrística* (Arruda, 2005, 2004) o alguna modificación o derivado de los anteriores (Guerra, 2011).

La segunda dimensión identifica la ESOL con un tipo específico de empresa basada en la democracia, la autogestión y el empresariado colectivo (Martínez y Álvarez, 2008), y que busca funcionar con una lógica diferente a las de las organizaciones mercantiles tradicionales en cuanto a: sus normas de organización y toma de decisiones; sus modelos de propiedad y lógica de distribución de excedentes; sus marcos de responsabilidad y transparencia con los grupos de interés internos y externos; su incorporación de las necesidades sociales individuales y colectivas; y su compromiso con la transformación social desde la práctica de procesos democráticos que puedan además extenderse a otros ámbitos de la sociedad. Muchas de estas organizaciones o empresas de ESOL no son nuevas y adoptan elementos discursivos y formas institucionales típicas de la Economía Social clásica.

Desde el punto de vista geográfico, están localizadas tanto en países y regiones del llamado *primer mundo* como en países del *tercer mundo*, y su actividad puede estar relacionada con cualquiera de las esferas del proceso económico (Martínez y Álvarez, 2008; Askunze, 2007).

Así, en cuanto a la esfera de la producción, las empresas de ESOL están fuertemente imbricadas en los procesos de desarrollo económico y social de sus regiones (Dacheux y Goujon, 2011), y buscan funcionar en base a la coherencia con una serie de principios fundamentados en la solidaridad, la confianza, la transparencia, la cooperación, la autogestión y el trabajo colectivo; y priorizar a las personas y su bienestar individual y colectivo frente a la búsqueda de la rentabilidad económica del emprendimiento. Las formas jurídicas y organizativas adoptadas varían en función del marco legislativo del país o región en que se encuentren, así como de la propia historia y origen de la organización<sup>2</sup>.

En la esfera de la circulación de mercancías, las prácticas de la ESOL propugnan relaciones de intercambio justas y equitativas entre personas y pueblos, lo que en el ámbito de las relaciones comerciales internacionales se plasma 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 ESOL. 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 bajo la lógica organizativa y filosófica de la ESOL.

A su vez, las 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 ESOL se trabaja con las instituciones públicas para que, en

---

<sup>2</sup> 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.

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 ESOL 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)<sup>3</sup>.

## **2. JUSTIFICACIÓN E INTERÉS DE LA INVESTIGACIÓN**

Tal como ya se ha planteado, y aun siendo un concepto relativamente nuevo, el interés por la ESOL en ámbitos académicos e institucionales ha crecido notablemente en los últimos años. Así, por ejemplo, en el 2011 se puso en marcha el Centro Internacional de referencia y enlace sobre Políticas Públicas en Economía Social y Solidaria (RELIESS) con sede en Montreal, y se constituyó el *Foro Internacional de los Dirigentes de la Economía Social y Solidaria-Los encuentros del Mont-Blanc (IFSSE-MBM)* con el objetivo de construir e impulsar alianzas y proyectos internacionales que contribuyan a “*promover la Economía Social y Solidaria para ganar visibilidad y credibilidad como alternativa al capitalismo*” (IFSSE-MBM, 2012). Por su parte, y en el marco de Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) celebra desde el 2010, y con una periodicidad anual, la “Academia Sobre la Economía Social y Solidaria”, mientras que el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD), ha creado en el 2013 la UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy. También las propias organizaciones y redes de Economía Solidaria se han organizado en forma de una red intercontinental de promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS) bajo cuyo impulso se han celebrado ya cinco encuentros, siendo el más reciente en Filipinas en octubre del 2013.

---

<sup>3</sup> El proyecto FIARE de banca ética ofrece un ejemplo de cómo se articulan estas propuestas en el caso del Estado Español. [www.fiare.org](http://www.fiare.org)

Sin embargo, el cada vez mayor uso del término ESOL en diferentes contextos y por diferentes actores, no se ha visto acompañado de un avance paralelo en la delimitación de los contornos del sector y de las organizaciones y empresas que lo forman (Pérez de Mendiguren, 2013). Las razones están relacionadas con ciertas lagunas de orden teórico y empírico en la investigación sobre la ESOL que presentamos a continuación, y que están en la base de los objetivos y metodología que dan cuerpo a esta Tesis Doctoral.

## **2.1. Significado y alcance del término ESOL**

De hecho, si bien el concepto de ESOL tiene un importante poder evocador, existen dudas sobre el potencial analítico de un término sobre el que no existe un consenso claro en lo relativo a su significado y límites conceptuales. Esto es en parte debido a que nos encontramos ante un término relativamente nuevo, con un desarrollo teórico incipiente, y sobre el que no se han articulado escuelas de pensamiento claramente delimitadas. Así, las fronteras entre los enfoques emergentes que pueden intuirse en la literatura se vuelven difusas, bien porque se comparten referencias teóricas comunes, o porque se utilizan categorías conceptuales similares que pueden llegar a ocultar diferencias relevantes, y generar una falsa sensación de unanimidad o acuerdo entre enfoques diferentes.

Concurre además que, más allá del desarrollo conceptual generado en el ámbito académico, gran parte del discurso y la investigación sobre la ESOL se está produciendo desde las propias organizaciones y empresas, o es fruto del trabajo en redes muy diversas en cuanto a los contextos geográficos, socioeconómicos y culturales en los que surgen. En este sentido, los discursos sobre la ESOL se adaptan a las necesidades y condiciones particulares, dando lugar a que experiencias organizativas y empresariales que pueden parecer muy similares no construyan sus historias colectivas con las mismas categorías y significados. O bien todo lo contrario, es decir, que se utilicen los mismos términos para experiencias que parecen claramente diferentes. Así, experiencias que muchas personas consideran como de ESOL no se auto-identifican como tales, prefiriendo por motivos muy diversos utilizar otros términos. Baste con mencionar dos ejemplos para ilustrar esta cuestión.

El primero se refiere a la experiencia cooperativa de Mondragón que, aun siendo citada en muchos ámbitos como un ejemplo de ESOL (Arruda, 2010; García 2009; Cruz y Cardoso 2004), raramente es descrita como tal en los documentos internos de la propia organización o en sus presentaciones públicas. De hecho la referencia más habitual suelen ceñirse a su identidad cooperativa en el marco de la Economía Social (y no de la ESOL), pudiéndose incluso afirmar sin riesgo de exageración, que ESOL es un concepto bastante minoritario y relativamente desconocido en el contexto de la experiencia de Mondragón<sup>4</sup>.

Algo parecido ocurre en el caso de las empresas argentinas recuperadas por sus trabajadores, experiencias profusamente analizadas y citadas en la literatura sobre ESOL (Pizzi y Brunet, 2012; Abramovitz y Vázquez, 2007, Ghibaudi, 2004). En este caso, aunque el concepto de ESOL si aparece ligado a algunas experiencias concretas, el término de *Empresas Recuperadas* es mucho más usual, e incluso algunas organizaciones resisten ser consideradas como cooperativas o como pertenecientes a la Economía Social. Esto se debe a cuestiones que tienen que ver con las connotaciones históricas de estos conceptos en su entorno particular, por las limitaciones del contexto legal que impiden el reconocimiento de estas experiencias como tales, o por la decisión de articular su identidad colectiva a través de otros elementos que consideran más adecuados (Ruggeri et al, 2012; Carretero 2010; Ruggeri, 2010).

Añadido a todo lo anterior, las referencias al concepto de ESOL en la literatura suelen aparecer asociadas a otros conceptos afines que, en ciertos contextos, se llegan a utilizar como sinónimos. Economía Social, Economía Social y Solidaria, Sector Cooperativo, Tercer Sector, Empresa Social, Emprendimiento Social, o Sector No Lucrativo, son algunos de los más comunes<sup>5</sup>. Esta mezcla terminológica genera cierta confusión sobre el significado que se pretende atribuir al concepto de ESOL y sobre los matices o diferencias que su uso aporta en relación al resto. Es indudable que la ESOL comparte referencias teóricas con

---

<sup>4</sup> Conviene establecer una salvedad con respecto a trabajo de las organizaciones Lanki (<http://www.mondragon.edu/eu/huhezi/>) y Mundukide (<http://www.mundukide.org/es/>), dos organizaciones pertenecientes al grupo y dedicadas al pensamiento e investigación sobre cooperativismo en el caso de la primera, y a la cooperación internacional en el caso de la segunda. Ambas organizaciones tiene un extenso bagaje de investigación e intercambio con experiencias de Economía Solidaria, y están contribuyendo al desarrollo de la Economía Solidaria dentro del grupo y en el contexto del País Vasco.

<sup>5</sup> En Enciso y Retolaza (2004) puede encontrarse una lista aún más extensa de términos relacionados.

varios de los anteriores conceptos. Sin embargo, existen entre ellos diferencias significativas en cuanto el contexto social en el que surgen; el recorrido histórico y el grado de desarrollo teórico de cada término; el nivel de institucionalización alcanzado por el mismo; o por el nivel de significación y uso en ámbitos territoriales concretos, que puede pasar de muy generalizado en algunas zonas a muy marginal en otras.

Así por ejemplo, en el caso de la conexión entre la ESOL y el concepto de Economía Social, es importante considerar que sobre este último término existe una tradición teórica y empírica de más un siglo. Además, la Economía Social como concepto está experimentando cierto revival al albor de la búsqueda de alternativas económicas que reintroduzcan los valores de democracia y justicia social en el seno de los procesos económicos (Chaves et. al, 2013; Monzón 2013; Monzón y Chaves 2012, 2011; MacPherson, 2008; Defourny y Develtere, 2009; Moulaert y Ailenei, 2005). La valoración de su potencial como fuente de alternativas al actual modelo económico no es unánime, y oscila entre quienes entienden a sus organizaciones como oferentes de oportunidades para personas excluidas, pero actuando de forma subordinada a la lógica capitalista hegemónica, y quienes ven en ellas potencial transformador para un tránsito hacia escenarios post-capitalistas (McMurtry 2013; Sonino y Griggs-Trevarthen, 2013; Wolff, 2013; O'Boyle 2013, Vieta 2010; Ratner, 2009; Amin, 2009; Hudson, 2009).

De hecho, la reciente generalización del término *Economía Social y Solidaria* como concepto amalgama de ambos (UNRISD, 2013; ILO, 2013) ilustra por un lado la obvia conexión entre dos conceptos que comparten los valores y principios clásicos del cooperativismo; pero por otra parte, refleja la necesidad de profundizar en el análisis de las diferencias para evitar construir una fachada de consensos sobre referencias vagas que generen ambigüedad sobre el significado de ambos.

Por otra parte, nos encontramos con el concepto de Empresa Social (o Emprendimiento Social), con mucho menor recorrido histórico ya que su despegue como objeto de interés académico apenas alcanza una década. Con todo, el creciente interés que está suscitando se debe a que nombra a un tipo de organizaciones que cuestionan las teorías tradicionales sobre el emprendimiento y la racionalidad de las empresas (Zeyen et al. 2013; Williams y

Nadine, 2013; Teasdale et. al, 2013; Bacq y Jansen, 2011; Austin et al, 2006). Se presentan así como prueba fehaciente de la posibilidad de conciliar la consecución de objetivos sociales con la capacidad de garantizar la sostenibilidad financiera del emprendimiento (Young y Lecy, 2013; Battle y Dees, 2006; Mair y Marti, 2006).

La conexión de la ESOL con los debates sobre la Empresa Social parece evidente. De hecho las empresas de ESOL, en tanto que reproducen la lógica organizativa y las características de muchas Empresas Sociales, son consideradas desde algunos enfoques como un caso particular de Empresa Social (Defourny y Nyssens, 2012, 2010; Laville, 2009, 2004). Pero surgen también algunas dudas muy relevantes sobre esta conexión. Y es que, en la medida en que la ESOL aboga por la construcción de *otra economía*<sup>6</sup>, necesita concretar esta visión en el terreno organizativo y proponer *otro tipo de empresa con una forma de operar coherente con los valores que caracterizan a la ESOL*. Sin embargo, como discutiremos posteriormente, los debates actuales sobre empresa social parecen estar situándose en unas coordenadas diferentes que podríamos resumir *como el intento por buscar otro tipo de empresa pero sin propugnar otra economía*.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el avance en el desarrollo teórico y conceptual de la ESOL necesitaría de un análisis riguroso que, desde una perspectiva internacional comparada, analice los diferentes enfoques teóricos sobre la ESOL, establezca sus elementos definitorios centrales, establezca sus límites y contradicciones, y su relación con otros conceptos afines. Como veremos en los siguientes capítulos, además de los trabajos que desarrollan un enfoque particular sobre la ESOL, se encuentran en la literatura algunos textos que ofrecen un análisis comparativo sobre el tema en un país o región particular. También es posible encontrar ciertos artículos que ofrecen análisis parciales sobre la relación entre el concepto de ESOL y algunos otros de los conceptos afines ya mencionados. Sin embargo, y con la excepción de los textos de Enciso y Retolaza (2004), no se encuentran en la literatura trabajos que presenten los debates sobre la ESOL y sus conceptos afines desde las perspectivas arriba indicadas. En este sentido, consideramos que, a pesar de sus

---

<sup>6</sup> *Otra Economía* es el nombre de la revista latinoamericana sobre la Economía Solidaria que se ha convertido en una de las referencias principales del sector <http://revistas.unisinos.br/index.php/otraeconomia/>



limitaciones, el análisis de la literatura que presentamos en este trabajo contribuye a avanzar en esta dirección.

## **2.2. Las empresas de ESOL y el análisis de la coherencia con los principios de la ESOL**

Como se ha indicado en la introducción, además de a una dimensión teórica, el concepto ESOL está asociado a un tipo de experiencias organizativas y empresariales comprometidas con los valores y principios de la ESOL, y que articulan el protagonismo de las personas en el proceso de construcción de otra economía. Desde esta perspectiva, y a riesgo de acabar convirtiéndose en un mero ejercicio de estilismo teórico más o menos atractivo desde el punto de vista académico, el análisis sobre la ESOL no puede desligarse de la reflexión sobre el modelo organizativo y la actividad desplegada por sus organizaciones y empresas. En particular, del compromiso de las organizaciones con la ESOL, ya que la búsqueda de la coherencia entre sus prácticas organizativas y los principios y valores de la ESOL constituye un aspecto fundamental de su desempeño social y del valor social generado por estas organizaciones. Y es precisamente sobre esta cuestión sobre la que se centra el trabajo empírico de esta Tesis Doctoral.

No es habitual encontrar aproximaciones empíricas que se acerquen a las empresas de ESOL desde esta perspectiva. Se apuntan a continuación algunas de las posibles razones para ello. Por un parte está la cuestión de la falta de consenso sobre el significado y alcance del propio término discutida en el apartado anterior. Si bien la diversidad dota al concepto de ESOL de una gran flexibilidad y capacidad de adaptación, también genera ciertos problemas a la hora de diseñar instrumentos metodológicos coherentes que permitan, por ejemplo, realizar mapeos o censos de organizaciones de ESOL en un entorno geográfico o político concreto. Y es que, en la práctica, existen dificultades objetivas a la hora de determinar cuándo una organización puede ser considerada como una empresa de ESOL.

La dificultad para abordar este análisis radica en que, más allá de referencias genéricas a ciertos valores y principios que suelen mencionarse en la literatura sobre ESOL, o de

referencias directas a los principios cooperativos, o a la carta de la Economía Social<sup>7</sup>, no existe una formulación concisa y compartida que defina, priorice y estructure de forma operativa los valores y principios de la ESOL. Por lo tanto, incluso entre aquellas organizaciones que se autodenominan como de ESOL, no es habitual encontrar que articulen esta identidad en base al compromiso con un conjunto de principios y valores claramente determinados. Además, en los casos en que los este compromiso es expresamente mencionado, no suelen ser sistemáticamente medido, evaluado y comunicado de manera que pueda conocerse el nivel de desempeño social con respecto a sus valores y principios<sup>8</sup>.

En vista de las anteriores dificultades, y salvo en algunos casos concretos como el de ESOL Brasileña, o el ya citado estudio de Enciso y Retolaza (2004), la mayoría de los trabajos empíricos sobre experiencias de ESOL, terminan utilizando criterios referidos a la forma jurídica (cooperativas, mutuas y asociaciones) de la Economía Social para identificar a las organizaciones objeto de estudio para la ESOL. En ocasiones, este criterio se combina o complementa con otros de corte sectorial que, como veremos en los capítulos teóricos de este trabajo, buscan encontrar organizaciones de ESOL en los sectores en los que éstas tienden a estar más presentes (medioambiental, comercio justo, finanzas éticas, servicios de proximidad, entre otros), criterio que, por otra parte, es también bastante utilizado en los estudios empíricos sobre Empresas Sociales.

La consecuencia de esta estrategia metodológica es que se acaban generando matrices de investigación sobre la ESOL que incluyen como objeto de estudio, organizaciones y empresas que quizá se ajustan a los conceptos de Economía Social o Empresa Social, pero que no tienen por qué auto-identificarse como de ESOL o tener un discurso ligado a este concepto.

---

<sup>7</sup> Ver <http://www.socialeconomy.eu.org/>

<sup>8</sup> Este problema ha sido extensamente documentado en el caso de Economía Social, que sí cuenta con una carta de valores y principios internacionalmente reconocida y sancionada. Sin embargo, el uso generalizado de criterios jurídico-formales para identificar a las organizaciones de la Economía Social, en detrimento del compromiso real con los principios y valores de la misma, ha dado lugar al llamado problema del “desacople” entre los discursos teóricos sobre valores y las prácticas organizativas (Boiral 2012; Brunsson, 1989; Meyer y Rowan, 1977). Recientemente, desde instancias ligadas al cooperativismo se están proponiendo estrategias y métodos que devuelvan a los valores y principios su papel central en la construcción de la identidad de la Economía Social. Así por ejemplo, el denominado *CoopIndex* es un instrumento de diagnóstico del grado de compromiso de las cooperativas con los valores y principios cooperativos promovido por un grupo de académicos y cooperativas principalmente canadienses (Novkovic et. al, 2012; Sotcki et al 2012).

Así los resultados y conclusiones obtenidas introducen un sesgo que dificulta el análisis de las diferencias, o las aportaciones específicas de la ESOL con respecto al resto de conceptos relacionados (en el caso de que las hubiera).

Una última cuestión a tener en cuenta es la dificultad asociada al propio proceso de evaluación del compromiso de una organización o empresa con la ESOL. Como ya hemos indicado, gran parte del valor social generado por estas organizaciones reside en su capacidad para gestionar adecuadamente la coherencia entre la forma en la que actúa, y los principios y valores que guían el tránsito hacia *otra empresa y otra economía*. Existe abundante literatura sobre los retos que plantea la conceptualización y medición del valor social generado por organizaciones sociales (Arvidson y Kara, 2013; Hall y Ardisob, 2013; Ormiston y Seymour, 2001; Nicholls, 2009; Nicholls y Cho, 2006). Así, Young (2006) resume las razones de esta complejidad en cinco principales: que el valor social es subjetivo; que se negocia entre las partes interesadas; que es contingente y sujeto a redefinición; que agrupa elementos inconmensurables que no pueden ser reducidos y agregados a una sólo métrica, que es inseparable de la actividad o posición social de sujeto.

Por lo tanto, la percepción que tienen las personas que trabajan en empresas de ESOL sobre el compromiso de su organización con la ESOL y sus principios, aparece como un aspecto fundamental de este debate. Entender cuáles de estos principios son percibidos como relevantes, o si hay alguno que no se considera como tal, aportaría una información muy útil, tanto desde un punto de vista teórico como práctico. Desde el punto de vista teórico contribuiría al debate sobre el propio concepto de ESOL, y sobre las dimensiones que le asocian en la práctica las personas protagonistas de los procesos. Desde el punto de vista práctico, contribuiría a comprender los factores que condicionan la aplicación efectiva de los principios de ESOL a los procesos de gobernanza y gestión de estas organizaciones, y por lo tanto del valor social que generan. En este contexto, el trabajo empírico que se presenta en la Tesis Doctoral, y que se centra en la experiencia de Red de Economía Alternativa y

Solidaria del País Vasco (REAS Euskadi)<sup>9</sup>, pretende aportar un modesto paso en ésta dirección.

El interés de esta experiencia reside en que reúne dos elementos relevantes para la discusión planteada. Nos encontramos ante un grupo de empresas que se autodefinen como organizaciones de ESOL, en base al compromiso que manifiestan con la denominada “Carta de la Economía Solidaria”, carta que recoge los principios y valores de la ESOL según los entiende la red. Esto permite eliminar el sesgo en la elección de las empresas y organizaciones que se incluyen en el estudio, y también abordar el análisis desde la perspectiva de los principios y no de la figura jurídica u otros aspectos. Pero además, REAS Euskadi manifiesta una preocupación por analizar la coherencia entre los principios y valores de la ESOL y las prácticas organizativas de las empresas que forman la red. Partiendo de su carta de principios y mediante un proceso participativo de carácter interno, han generado un proceso y una herramienta que recoge información sobre como las personas de la red perciben el compromiso de sus organizaciones con la ESOL. Los datos generados en este proceso son los que se han utilizado para el análisis empírico de este trabajo.

### **3. OBJETIVOS E HIPÓTESIS DE TRABAJO**

En el marco de estos debates, el presente trabajo de investigación parte de una pregunta básica relacionada con la relación existente entre los conceptos y las controversias teóricas sobre la Economía Solidaria por un lado, y la práctica de las empresas que se sitúan dentro de ese campo por otro. Como se ha señalado, se trata de una cuestión compleja y contradictoria, que tiene que ver tanto con los fines como con los medios, así como con la relación entre unos y otros. De esta manera, y ligadas a esta pregunta básica, surgen otra serie de cuestiones que acotan la anterior y que sirven de guía para el establecimiento de los objetivos de este trabajo. Estas preguntas son las siguientes:

- Desde un punto de vista teórico, ¿qué se entiende por ESOL y qué relación tiene este concepto con otros conceptos afines como los de Economía Social o Empresas Social?

---

<sup>9</sup> REAS Euskadi es una de las redes territoriales que componen REAS red de redes de Economía Alternativa y Solidaria, plataforma que agrupa a 13 redes territoriales, y 2 redes sectoriales de organizaciones de la Economía Solidaria en el Estado Español ([http://www.economiasolidaria.org/red\\_redes](http://www.economiasolidaria.org/red_redes))

- ¿Cuáles y cómo son las empresas y organizaciones que están comprometidas con el avance de la ESOL? ¿Cómo abordan la cuestión de la coherencia entre su actividad y los principios de la ESOL?
- ¿Cuáles son los principales principios y valores que influyen en la percepción que tienen las personas que trabajan en estas empresas sobre el compromiso de su organización con la ESOL?
- ¿Cuál es el grado de influencia que cada uno de los principios tienen sobre la percepción del compromiso de una organización con la ESOL, desde la perspectiva de sus trabajadores y trabajadoras?

En este contexto, y a partir de la discusión planteada en el anterior epígrafe, esta Tesis Doctoral se plantea tres objetivos principales que se plantean a continuación:

- Nos planteamos, en primer lugar, analizar desde una perspectiva comparativa e internacional los diferentes enfoques teóricos sobre la Economía Solidaria, sus elementos definitorios centrales, sus límites y contradicciones, y su relación con otros conceptos afines.
- En segundo término, pretendemos caracterizar las entidades y empresas de Economía Solidaria que forman parte de la Red de Economía Alternativa y Solidaria del País Vasco (REAS-Euskadi) a la luz de las discusiones teóricas planteadas anteriormente.
- Finalmente, y partiendo de la carta de principios de la ESOL, trataremos de desarrollar y validar un modelo analítico capaz de explicar la percepción que tienen las personas que trabajan en la ESOL sobre la importancia de cada uno de esos principios a la hora de valorar el compromiso de su organización con la ESOL.

Estos objetivos se encuentran estrechamente relacionados con la hipótesis general que nos planteamos en esta Tesis Doctoral, la cual se deriva de las preguntas de investigación arriba mencionadas. Esta hipótesis sugiere la importancia de acotar y subrayar los principios y valores de la ESOL, y la consideración de que, para la personas que trabajan en organizaciones de ESOL, la valoración del compromiso su organización con la misma, depende de forma positiva y significativa del compromiso de esa organización con cada uno de los principios y valores de la carta de la ESOL. Esta hipótesis general toma cuerpo en dos sub-hipótesis más concretas.

- La primera, de carácter más teórico, parte de que no existe una definición clara sobre el significado del término ESOL, sino que el significado del término está condicionado por el contexto socio-histórico particular en el que los actores construyen su discurso, y por los vínculos que en ese contexto existen entre la ESOL y otros conceptos afines como Economía Social o Empresa Social.
- La segunda, de carácter más empírico, y referida a REAS Euskadi, plantea que el valor social aportado por las empresas de ESOL está vinculado a su capacidad para poner en práctica la coherencia entre su actuación y los principios de la ESOL. Por lo tanto, la percepción que tienen las personas que trabajan en estas empresas sobre el papel real de las mismas, está determinado por la forma en que valoran el compromiso de su organización con cada uno de estos principios.

#### **4. APROXIMACIÓN METODOLÓGICA**

Antes de comentar algunos aspectos metodológicos relacionados con esta Tesis Doctoral, considero necesario hacer una aclaración relativa a mi relación con REAS Euskadi, organización objeto de análisis empírico en este trabajo. Mi colaboración con la red como profesor e investigador de la UPV-EHU se remonta al 2009, año en el que comencé a colaborar activamente con el grupo de auditoría social, y a participar regularmente en sus trabajos teóricos y prácticos. Los resultados de algunos de estos trabajos, además, han dado lugar a publicaciones de diversos tipos: cuadernos de trabajo publicados por la red, informes de resultado de investigación, comunicaciones a congresos nacionales e internacionales, así

como varios artículos académicos que han alimentado de forma relevante algunos de los capítulos de este trabajo.

Así, la revisión de la literatura se ha beneficiado particularmente de tres publicaciones:

- Pérez de Mendiguren, J.C., y Etxezarreta, E. (2014): Economía Social y Solidaria: Desde la negación al reconocimiento mutuo. *Revista de Economía Mundial*. Aceptado para la publicación. Pendiente de asignar a número.
- Pérez de Mendiguren, J. C. 2013. Social enterprise in the development agenda. Opening a new road map or just a new vehicle to travel the same route?. *Social Enterprise Journal*, 9(3): 247-268.
- Pérez de Mendiguren, J.C; Etxezarreta, E. y Guridi I. (2009): Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, 1: 1-41.

Por su parte, la caracterización de las empresas de REAS ha tomado como base los trabajos presentados en:

- Pérez de Mendiguren, J.C. y Villalba, U. (2013): Los modelos de Traperos de Emaús en el Estado y su respuesta a la crisis. *Revista de Estudios Cooperativos-REVESCO*, 113: 150-179.
- Guridi L., Pérez de Mendiguren J. C. et. al. (2011): Experiencias de Economía Social y Solidaria: compartiendo estrategias y aprendizajes. *Papeles de Economía Solidaria*, 2: 1-77.
- Grupo Auditoría Social de REAS Euskadi (varios años). *La Economía Social en Euskadi: indicadores de auditoría social 2010, 2011 y 2012*. REAS Euskadi

Soy consciente de que esta relación dual (investigador/actor) con REAS tiene implicaciones que merecen una reflexión. Si bien pudiera parecer que la cercanía existente condiciona la aproximación al estudio del tema, considero que, en este caso, la misma no ha sido una limitación sino que, por el contrario, ha representado una ventaja y un estímulo. He de señalar a este respecto que, en consonancia con la transparencia y el cultivo del espíritu crítico que la caracteriza, desde la propia red se me han brindado todas las facilidades para tomar cierta distancia como investigador, y plantear todas aquellas preguntas, dudas y contradicciones, como elementos que enriquecen y validan el trabajo del propio colectivo. En este sentido, considero que el trabajo que aquí se presenta se ha beneficiado claramente de la relación de confianza con las personas y organizaciones de REAS, lo que ha permitido

una continua retroalimentación e intercambio en el contexto de las muchas reuniones, talleres, cursos, e investigaciones en los que he participado.

Por otra parte, algunos resultados preliminares de este trabajo han sido presentados a la red y están siendo utilizados tanto en sus reflexiones estratégicas, como en el proceso de rediseño de los instrumentos de evaluación de su compromiso con los valores y principios de la ESOL<sup>10</sup>. Por lo tanto, se puede considerar que este trabajo se encuadra dentro de un proceso metodológico de investigación-acción que aporta un valor añadido de carácter cualitativo a esta Tesis Doctoral, y que no se agota con la finalización de la misma.

#### **4.1. Sobre la revisión de la literatura**

Para alcanzar los objetivos propuestos en esta Tesis Doctoral se ha desarrollado una revisión de la literatura existente sobre ESOL en tres diferentes ámbitos: (i) el ámbito académico, con especial atención a publicaciones que propusiesen diferentes visiones sobre la ESOL, sus antecedentes teóricos, o los puntos de encuentro y diferencias con respecto a conceptos afines; (ii) los documentos internos de organizaciones, empresas y redes de empresas; (iii) textos y declaraciones políticas que emanan de los encuentros, redes y congresos sobre el tema en los últimos años.

A la hora de establecer una lógica metodológica para llevar a cabo la revisión de la literatura, y teniendo en cuenta que las prácticas de ESOL sólo pueden entenderse como experiencias *situadas* en espacios sociales particulares (Amin, 2009; Moulaert y Ailenei, 2005), se ha optado por abordar el análisis desde una perspectiva comparativa de carácter socio-histórico. Esto permite entender los procesos de surgimiento y consolidación de la ESOL en relación al contexto de uso en el que aparecen, y al significado que le otorgan los agentes asociados a ese contexto. Esta misma lógica también se ha aplicado al elegir el criterio para ordenar y presentar los diferentes enfoques teóricos vinculados a la ESOL. Por lo tanto, y a pesar de las limitaciones que indudablemente tiene, se ha adoptado un criterio geográfico

---

<sup>10</sup> Según se escriben estas líneas el grupo de auditoría social de la red está liderando un proceso de revisión de los indicadores utilizados que culminará a finales del 2014. Por otra parte, y a nivel de REAS red de redes se está trabajando en el diseño de un grupo de indicadores comunes para todas las redes territoriales del Estado.



que, por otra parte, es el más utilizado en la literatura académica o institucional sobre el tema (Hintze, 2010; Guerra, 2010; Da Ros, 2007; Monzón y Chaves, 2006; Coraggio, 2004).

Sin embargo, es necesario hacer las siguientes puntualizaciones: (i) Dado que es imposible abordar en el marco de este trabajo la evolución de los procesos socio-históricos que caracterizan a cada país o zona geográfica, las referencias al contexto serán sólo exploradas en la medida en que sean necesarias para comprender las aportaciones más relevantes de cada enfoque. (ii) En cuanto a los autores tratados en cada enfoque, es imposible incluir a todas las personas vinculadas al mismo, y por lo tanto se ha optado por incluir a aquellas personas cuyas aportaciones destacan como referencia habitual en los textos sobre ESOL, o a aquellas que aportan una visión o matiz no recogido en los anteriores<sup>11</sup>. (iii) En cuanto a los títulos de los capítulos que presentan cada enfoque, se ha decidido utilizar la formulación: “*La ESOL desde...*” frente al de “*La ESOL en...*”. Con esto se pretende enfatizar que el uso del nombre del país o área geográfica para denominar un enfoque no implica la existencia de una visión oficial consensuada para ese territorio, o que no haya personas e instituciones que estén más vinculadas a enfoques de otros lugares.

Finalmente, conviene también establecer una nota de caución sobre la dificultad que entraña discernir claramente entre los enfoques aquí presentados ya que, en algunos casos, las similitudes entre ellos son muy importantes. Tres elementos explican esta similitud: (i) las referencias históricas y teóricas compartidas entre ellos que, en algunos casos, contribuyen a difuminar las divergencias existentes y generar una falsa sensación de unanimidad o acuerdo entre enfoques diferentes; (ii) la falta de articulación formal de escuelas de pensamiento claramente delimitadas que facilita la permeabilidad y fertilización cruzada entre personas que trabajan desde perspectivas diferentes; (iii) el ya mencionado uso de conceptos y categorías analíticas similares para denominar experiencias que operan con lógicas que pueden llegar a ser sustancialmente diferentes.

---

<sup>11</sup> Somos conscientes del que hemos podido pasar por alto algún texto o autor que puede ser referencia importante en algún contexto particular. El paulatino desarrollo de la ESOL está multiplicando el número de zonas geográficas y países desde los que se están haciendo contribuciones, así como el número de personas en cada lugar.

## 4.2. Sobre el análisis empírico

En cuanto al trabajo empírico, si bien los detalles sobre técnicas empleadas serán detallados en el capítulo 5, el estudio es fundamentalmente de corte cuantitativo y basado técnicas estadísticas de análisis factorial confirmatorio (AFC) y modelos de estructuras de covarianzas.

## 5. ESTRUCTURA DE LA TESIS

La Tesis Doctoral se ha estructurado en tres partes y un total de siete capítulos. La primera parte contiene los tres primeros capítulos en los que se presenta y discute el concepto de ESOL y constituye el marco conceptual sobre el que se desarrollará el trabajo empírico. La segunda parte, que se desarrolla en los siguientes tres capítulos, caracteriza el contexto de la ESOL española y vasca, en el que se desarrolla el trabajo empírico, así como el diseño metodológico y los principales resultados obtenidos. Finalmente, en la tercera parte se exponen las conclusiones más destacables de la Tesis Doctoral, las implicaciones y recomendaciones para la gestión, sus limitaciones y las propuestas de investigación futuras. Esta última parte consta de un solo capítulo. En cuanto al contenido de los siete capítulos mencionados, se presenta a continuación un breve resumen de su contenido.

El **capítulo 1** presenta y discute los principales antecedentes teóricos de la ESOL en el contexto del Tercer Sector. El capítulo comienza presentando el concepto de Economía Social desde sus vertientes institucional, histórica y teórica, estableciendo los elementos y puntos de anclaje que la relacionan con el surgimiento de la ESOL en cada uno de estos ámbitos. A continuación, se presenta el enfoque de las Organizaciones No Lucrativas como visión alternativa/complementaria del Tercer Sector, y se analiza su propio significado institucional y teórico. Posteriormente, se abordan las discusiones sobre el concepto de Empresa Social, y se concluye el capítulo con un análisis de las relaciones de estos conceptos con la ESOL, abriendo así la puerta a la discusión sobre los enfoques de la ESOL que se concretará en los dos siguientes capítulos.

El **capítulo 2** presenta los enfoques de la ESOL desde Europa. Tras identificar a los autores que han contribuido de manera más significativa al desarrollo de este enfoque, se analiza el

surgimiento del concepto de ESOL desde la denominada *Nueva Economía Social*, y se presentan tanto sus fundamentos teóricos principales, los valores y principios sobre los que se asienta, como los elementos centrales que caracterizan al modelo de empresa solidaria asociado al mismo. Con objeto de acotar significados y clarificar elementos conflictivos, el capítulo continúa con un extenso análisis de los principales debates, y críticas que suscita este enfoque, tanto desde la potencialidad empírica que ofrece su conceptualización, como desde las limitaciones y dudas que surgen del análisis de sus propuestas.

El **capítulo 3**, siguiendo con una estructura similar a la del anterior capítulo, concluye con la revisión de los enfoques sobre la ESOL, y se centra en los que surgen de América Latina. Tras una introducción general que contextualiza los procesos de surgimiento del concepto en este continente, el capítulo presenta y discute las aportaciones de los autores más relevantes del continente, tanto desde una vertiente macro, como desde una vertiente micro, centrada en los emprendimientos de la ESOL. De la misma manera, el capítulo concluye con un análisis de los principales debates y controversias en torno a este concepto en el caso latinoamericano.

El **capítulo 4** establece el puente entre la parte teórica y la parte empírica de esta Tesis Doctoral, ya que presenta una caracterización de la realidad organizativa y empresarial de la ESOL en el País Vasco entorno a la REAS Euskadi. A la vista de las discusiones de los dos capítulos anteriores, el artículo comienza con una presentación de los enfoques teóricos sobre la ESOL más importantes en el caso español y vasco, para proceder después al análisis del surgimiento de la ESOL en el Estado Español de la mano de la REAS Red de Redes, su red más significativa. Se presenta la carta de principios y valores de la ESOL (*Carta Emprender por un Mundo Solidario*) y se ofrecen algunos datos generales sobre la red. Se presenta a su vez una tipología de entidades de Economía Solidaria basada en la propuesta de Enciso y Retolaza (2004) y se ofrece una breve discusión sobre el tipo de problemas que encaran las organizaciones de ESOL en el Estado. Posteriormente el capítulo centra su atención sobre la realidad de REAS Euskadi, y basándose en los datos sobre las organizaciones obtenidos de los informes de Auditoría Social, se ofrece una breve semblanza del tipo de organizaciones en relación a los principios de la carta.

El **capítulo 5** presenta en su primera parte el problema de investigación que fundamenta el análisis empírico de este trabajo. Se ofrece una descripción de la lógica metodológica seguida, y se presentan las técnicas estadísticas utilizadas para su resolución, basadas fundamentalmente en los modelos de estructuras de covarianzas, y en los contrastes no paramétricos para test de diferencias. En la segunda parte del capítulo, y siguiendo la lógica anteriormente indicada, se propone un modelo que mide la percepción que tienen las personas que trabajan en la ESOL sobre la importancia de cada uno de los principios de la ESOL a la hora de valorar el compromiso de su organización con la misma. Se parte de la carta de principios de la ESOL en el Estado (Carta Empezar por un Mundo Solidario) para especificar el dominio de las variables latentes del modelo e identificar las dimensiones que lo integran. Se proponen además las hipótesis que constituyen el modelo teórico y que se pretenden someter a valoración empírica.

El **capítulo 6** presenta y discute los resultados obtenidos desde dos perspectivas. En la primera, y en base a los test de diferencias no paramétricos planteados, se presentan de forma individualizada los resultados obtenidos para cada una de las variables incluidas en el modelo de medida, y se analizan las percepciones que las personas que trabajan en las organizaciones tienen sobre el compromiso de sus organizaciones con los aspectos que trata esa variable. En la segunda parte, y tras validar el modelo de medida construido mediante la especificación de las variables planteadas para la medición de cada principio, se introducen en el mismo las relaciones estructurales entre las variables latentes, que contienen las hipótesis planteadas, y se analizan los resultados de la estimación del modelo. El capítulo finaliza con una discusión sobre el contraste de las hipótesis planteadas, y relativas a cómo perciben estas personas la importancia de cada principio en la valoración del compromiso de su organización con la ESOL.

El **capítulo 7**, último de la Tesis Doctoral, recoge las principales conclusiones derivadas de la misma, así como las implicaciones y recomendaciones para la gestión del compromiso de las organizaciones de ESOL con sus principios fundacionales. Además se explicitan las limitaciones de la investigación y se realizan propuestas de líneas futuras de trabajo.



# **CAPÍTULO 1**

**ANTECEDENTES Y CONCEPTOS AFINES:**

**LA ESOL EN EL MARCO DEL TERCER SECTOR**

# CAPÍTULO 1

## ANTECEDENTES Y CONCEPTOS AFINES: LA ESOL EN EL MARCO DEL TERCER SECTOR

### 1. INTRODUCCIÓN

Como se ha indicado en la introducción, la ESOL es un concepto sobre el que no existe una definición comúnmente aceptada, y que en literatura, aparece vinculado a otros términos afines que, en ciertos conceptos, llegan a utilizarse como sinónimos. Economía Social, Tercer Sector, Sector No Lucrativo, o Empresa Social, son algunos de ellos. Aunque está fuera de los objetivos de este trabajo discutir detalladamente los orígenes y evolución de cada uno de los mismos, en la medida en que están estrechamente relacionados con nuestro objeto de investigación, será necesario introducir discusiones parciales de los mismos que nos ayuden a acotar e ilustrar la riqueza de significados y matices asociados al propio concepto de ESOL.

Así, este primer capítulo establece el sustrato común sobre el que se construyen los debates que caracterizan la ESOL, y lo hace centrándose fundamentalmente en tres conceptos que, por distintas razones, proporcionan la vía de entrada para el análisis de la propia ESOL, ya que su eco resuena de una manera u otra en la mayoría de los diferentes enfoques sobre la misma que se discutirán en el marco de esta Tesis Doctoral. Estos conceptos son los de Economía Social, el de las Organizaciones No Lucrativas en el marco del Tercer Sector, y el concepto de Empresa Social o Emprendimiento Social.

El entronque teórico/práctico más importante de la ESOL se encuentra en el concepto de Economía Social (en adelante ES). Es habitual encontrar referencias a la ES en la mayoría de enfoques sobre la ESOL, y en todos sus contextos de uso (académico, aplicado o político). Se puede así argumentar la existencia de una relación de carácter *inclusivo o constitutivo* entre ambos términos, en el sentido de que no es posible acercarse a este último término sin discutir el anterior. De hecho, y como argumentaremos en el siguiente capítulo, hay autores que entienden la ESOL como una variante, una familia o un desarrollo ulterior de la ES. Pero por otra parte, el concepto de ESOL se plantea en parte como reacción contemporánea a la

desnaturalización del proyecto político originario de la ES clásica, y a la progresiva pérdida de capacidad transformadora de sus organizaciones y empresas.

En el caso de las Organizaciones No Lucrativas (en adelante ONLs) y el Tercer Sector, estos conceptos aparecen estrechamente vinculados al anterior, ya que junto a las ES, pero también en contraposición a la misma, las ONLs constituyen lo que puede considerarse como la otra gran tradición o corriente de pensamiento sobre asociacionismo en el seno del Tercer Sector. De hecho, y como veremos en este capítulo, la lógica de cada una de ellas excluye parcial o totalmente, parte de las expresiones organizativas que se incluyen en la otra, como ilustra el caso de la cooperativa y sociedades mutuales, o de ciertas fundaciones. En este sentido, la ESOL ofrece una nueva mirada sobre estos conceptos y sobre el propio concepto de Tercer Sector, que rompe la relación dicotómica entre ellas y permite redibujar las fronteras teóricas que los definen.

Finalmente, en el caso de las Empresas Sociales, la irrupción y consolidación de este término en poco más de una década, y su cuestionamiento de las teorías tradicionales sobre el emprendimiento y la racionalidad de las empresas, está poniendo de manifiesto la posibilidad de emprender desde otra perspectiva. En este sentido, los debates sobre las Empresas Sociales se vinculan directamente con la perspectiva organizativa del concepto de ESOL, tema central del trabajo empírico que se presenta en esta Tesis Doctoral. Por una parte, porque las organizaciones y empresas de la ESOL son entendidas desde algunos enfoques como un caso particular de Empresa Social, pero además, porque ilustran las dificultades prácticas para articular en el terreno organizativo, proyectos empresariales que sean coherentes con los aspectos normativos y los valores asociados a estos conceptos.

El capítulo comienza discutiendo el significado y alcance de la ES, ofreciendo un análisis del concepto desde sus fundamentos normativos, institucionales y legales, así como una perspectiva histórica sobre la evolución del concepto y sobre los debates asociados al mismo en la literatura económica. Posteriormente, y con un enfoque similar, se presentan y discuten los conceptos de ONL y de Tercer Sector, y se analizan los debates contemporáneos sobre las Empresas Sociales, y las narrativas dominantes que están emergiendo en la literatura en relación a este concepto. El capítulo concluye con una reflexión sobre los



debates e interrogantes que estos conceptos plantean en relación a nuestro objeto de estudio.

## **2. SIGNIFICADO Y ALCANCE DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

### **2.1. Fundamentos: aspectos institucionales, conceptuales y normativos**

Desde una perspectiva institucional y legal, la ES nos remite a los tres tipos de entidades que suelen considerarse como sus tipos organizativos tradicionales: empresas cooperativas, mutualidades y asociaciones. Esta familia de organizaciones comparte un tronco común que las vincula a la historia del asociacionismo popular y en particular a la historia del movimiento cooperativo. Su lógica particular refleja diferentes expresiones del impulso asociativo que se desarrolla al albor de la revolución industrial y que pretende dar respuesta a las necesidades de grupos sociales desprotegidos frente a las nuevas condiciones de vida, y a los nuevos problemas sociales generados por las sociedades capitalistas industriales en los siglos XVIII y XIX (Defourny y Develtere, 1999; Monzón y Chaves, 2012 y 2008; Monzón 2003; Moulaert y Aileinei, 2005).

A pesar de su origen común y de tener presencia a lo largo y ancho de todo el planeta, su relevancia social y económica, su grado de institucionalización y su desarrollo legislativo y formal, varía sustancialmente de unos lugares a otros. En algunos países como Francia, Canadá o Italia, el marco legal que determina su funcionamiento está muy desarrollado e incluso, alguno de sus tipos organizativos, ha sido fundamental en el desarrollo de los servicios sociales proporcionados en el marco del Estado del Bienestar (véase el caso de las sociedades de seguros mutuos). Por el contrario, en otras partes del mundo su funcionamiento carece de sanción legal o reconocimiento institucional. En estos entornos las organizaciones de la ES operan en la informalidad debido a la inexistencia de instrumentos jurídicos adecuados, o a la dificultad para satisfacer formalmente los criterios establecidos en la legislación (Pollet, 2009; Develtere et. al, 2008; Founteneau et. al, 2011; Nysens 1997).

La definición e identificación contemporánea de la ES ha experimentado un importante impulso a partir de la década de los 70 del siglo XX. En el caso Europeo<sup>1</sup>, la delimitación conceptual más reciente fue promovida por la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF) en el año 2002<sup>2</sup>. Se reconoce a la Economía Social como “una forma diferente de hacer empresa” que incluye a las cooperativas, mutuas, asociaciones, fundaciones y a todas aquellas formas organizativas que compartan los valores comunes expresados en la *Carta de Principios de la Economía Social*. Esta carta permite establecer las diferencias de estas empresas con respecto a las empresas de capital y se fundamenta en una serie de principios que incluye los siguientes:

- i) Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
- ii) Adhesión voluntaria y abierta
- iii) Control democrático por miembros (excepto 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

Acorde con estos principios, y de la mano de los informes sobre la Economía Social en la UE promovidos por el Comité Económico y Social Europeo (CESE) y coordinados por Monzón y Chaves (2012, 2008, 2006), se puede afirmar que a día de hoy existe en Europa una definición homologada de Economía Social:

*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*

---

<sup>1</sup> El proceso de consolidación progresiva del concepto contemporáneo de ES en Europa tiene como origen Francia, cuando las tres familias asociadas en el *Comité nacional de liaison des activités coopératives, mutuelles et associatives (CNLAMCA)*, 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).

<sup>2</sup> A partir del 2008 el CEP-CMAF pasó a denominarse Social Economy Europe y se convierte en la referencia institucional de la Economía Social a nivel Europeo (<http://www.socialeconomy.eu.org>)

*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 aportadas 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 financian.*

Esta definición permite recoger las particularidades institucionales de cada país miembro<sup>3</sup>, y es a su vez, fruto de un estudio previo realizado bajo la dirección de Barea y Monzón (2006), en el que se hacía una primera propuesta para la elaboración de un “Manual europeo de cuentas satélites de las empresas de Economía Social”. Este manual, aunque sólo refinaba ciertos criterios para las entidades de mercado (principalmente cooperativas y mutualidades), permitió incluir la actividad de dichas entidades en el marco de la metodología empleada por el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-95).

Tal y como se puede apreciar, la Economía Social se define ahora en sus dos vertientes, la de mercado (*subsector de mercado*), en donde operan sus entidades más tradicionales, y otra no de mercado (*subsector no de mercado*), donde operan organizaciones sin ánimo de lucro.

a) *Subsector de mercado*: las entidades que forman parte de la misma, han de cumplimentar los siguientes tres requisitos de forma obligada: (i) Se crean para satisfacer las necesidades de sus socios, es decir, habitualmente se da la doble condición de socio y usuario de la actividad; (ii) son productoras de mercado, en el sentido de que operan en él, vendiendo a precios económicamente significativos y de él obtienen la mayoría de recursos; (iii) 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.

---

<sup>3</sup> Así por ejemplo en el caso español, la Ley 5/2011 de Economía Social (BOE Nº76 del 30/03/2011) recoge las ideas principales de esta definición, pero incorporando algunos matices no menores en su articulado.

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 distintivo 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 ES, 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, que 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-95) las denomina como “instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares” (ISFLSH). Se aceptan como excepción las empresas del llamado “Tercer Sector de Acción Social”, comprendido 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 (Monzón, 2010; Marbán y Rodríguez, 2008; Monzón y Chaves, 2008).

Por lo tanto, la identificación de base institucional/legal de la definición se completa con una referencia de tipo ético/normativa que establece una clara preeminencia de las personas sobre el capital, tanto en la toma de decisiones como en el reparto del excedente; la apuesta por la autonomía y democracia en la gestión, la solidaridad (interna y externa) y la transparencia; y la prioridad del servicio a sus miembros y la comunidad por encima de la consecución de beneficios. El carácter ético/normativo de la ES se ha convertido en un elemento central a la hora de definir y delimitar tanto el propio concepto (Defourny y Develtere, 2009; Laville, 2004), como el enfoque metodológico adoptado por la ES que, como indica Chaves (1999), no es ni puede ser neutral desde el punto de vista de los valores, sino que está íntimamente ligado a la dimensión moral.

En la misma línea Enjolras (2009) argumenta que los principios normativos de la ES constituyen un fundamento sólido para definir y evaluar el valor y los impactos generados por las organizaciones de ES en la sociedad. Este autor identifica cuatro paradigmas analíticos que permiten entender y caracterizar a las organizaciones de ES desde diferentes perspectivas, y que se resumen en la tabla 1.1.

**Tabla 1.1**  
**Paradigmas analíticos de las organizaciones de Economía Social**

<b>Paradigmas Analíticos</b>	<b>Identidades generadas</b>	<b>Contribución a políticas públicas</b>	<b>Justificación</b>
Fallos de Mercado y de gobierno	Filantropía y Tercer Sector	Provisión privada de bienes de naturaleza colectiva	La utilidad social justifica las ventajas fiscales y la financiación pública
Economía Social: organizaciones con sistema de normas	Economía Social	Complemento al Estado del Bienestar/democratización de la economía	Organizaciones democráticas como alternativa a las capitalistas
Economía Solidaria y Plural	ESOL	Creación de empleo, cohesión social, nuevos servicios, desarrollo local, medioambiente	Innovación social, utilidad social, integración social y democracia
Sociedad civil y movimientos sociales	Sector Voluntario, Nuevos Movim. Sociales	Democracia, integración social y espacios públicos	Capital social, comunidad, democracia, cabildeo, representación de intereses, transformación social

Fuente Enjolras (2009). Traducción propia

El primero de ellos corresponde, a grosso modo, al enfoque de la ONL que abordaremos en el segundo apartado de este capítulo. El segundo se refiere al enfoque de la Economía Social. El tercero se corresponde con el primero de los enfoques de ESOL que presentaremos en el siguiente capítulo (el enfoque Europeo). El último adopta una perspectiva de corte sociológico y de ciencia política que, en parte por razones de espacio, y en parte por las limitaciones del autor en estos campos teóricos, tan sólo será tratada de soslayo en la nuestro trabajo<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Se ha tratado de mantener un enfoque global multidisciplinar en el contexto de esta Tesis Doctoral. Dado el tema que nos ocupa, el abordaje analítico y metodológico trata de huir de enfoques economicistas que entrarían en contradicción con las características del propio objeto de estudio. Sin embargo, en la medida en que sea posible, trataremos de centrar nuestra argumentación principal desde el enfoque de la ciencia económica, quedando los enfoques más claramente sociológicos o de ciencia política en un segundo plano.

Cada uno de los paradigmas aporta elementos normativos entorno a las tres funciones centrales en la lógica de las organizaciones de Economía Social: función solidaria, función democrática y función productiva. El autor considera que estos elementos son centrales a la hora de generar modelos de evaluación de la actividad de estas organizaciones que vayan más allá del habitual modelo centrado en los resultados (*goal-attainment*). El debate no se centra tanto en la consecución de ciertos resultados, sino en el propio proceso para conseguirlos y en la forma y funcionamiento de las organizaciones que los buscan. No nos detendremos en este momento en detallar los aspectos normativos asociados a cada una de estas tres funciones. Por el momento basta con referirnos al papel central que ocupan en la conceptualización de la ES.

## **2.2. Alcance de la ES desde una perspectiva histórica**

Desde una perspectiva histórica, existe cierto consenso académico sobre la posibilidad de trazar una relación entre las características económicas y sociales de cada época, y la forma organizativa de la Economía Social que ha predominado en cada momento (Pérez de Mendiguren et. al. 2009). En esta línea argumental, es realmente esclarecedora la aproximación histórica que, basándose en el trabajo de Bouchard et. al. (2000), aportan Moulaert y Ailenei (2005). Para estos autores, la continua re-emergencia de la ES a lo largo de la historia está íntimamente ligada a la recurrencia de periodos de crisis en los que ni el sector privado capitalista, ni el sector público son capaces de atender las demandas sociales que se generan en esos contextos.

De esta manera, y dentro de la denominada *Economía Social tradicional*, que corresponde al periodo comprendido desde su surgimiento hasta la primera Guerra Mundial, se distinguen tres generaciones de empresas que surgen como respuesta a diferentes periodos de crisis. A mitades del XIX surge la primera e incipiente generación de empresas de ES, 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 aparece 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 las formas de explotación extensiva que se generalizan en la agricultura durante este periodo. Por último, una tercera oleada de cooperativas de consumo y vivienda surge al albor 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 final de la 2ª Guerra Mundial y la década de los 70 del siglo pasado, buena parte las distintas formas de la ES se institucionalizan como pilares complementarios de los regímenes de bienestar que se desarrollan fundamentalmente en Europa. A partir de los 70, la ES se reajusta (y se consolida definitivamente) ante la crisis del modelo de producción fordista.

En este contexto, aparecen infinidad de pequeñas y medianas empresas y organizaciones sin ánimo de lucro, de arraigo local y marcado carácter social, entre las que se encuentran empresas de ES de nuevo cuño. Muchas buscan ofrecer formas de proveer servicios colectivos, empleo, o impulsar el desarrollo local con una lógica alternativa a la de los servicios habitualmente provistos por el Estado. Sin embargo, con la llegada de los noventa, y de la mano de los problemas de desempleo y del progresivo debilitamiento de los sistemas de protección social, la nueva ola de empresas de ES, entre las que se encuentran las empresas de inserción o las cooperativas de trabajo asociado en sectores relacionados con los servicios sociales, tratan de proveer los servicios que se dejan de cubrir desde el Estado en el contexto de la crisis de la finanzas públicas.

Para algunos autores (Moulaert y Ailenei, 2005; Laville, 1997, 2004; Nyssens, 1997; Lipietz, 2001) éste es, precisamente, el marco histórico desde el que puede entenderse la aparición del término ESOL que, particularmente en Francia y Canadá, aparece como una reacción a los principios y políticas neoliberales y a su ideología individualista. Retomaremos esta cuestión y la exploraremos con detalle en la discusión sobre los diferentes enfoques de la ESOL. Pero antes de llegar a ese momento, es conveniente completar nuestro recorrido por los debates en el seno de la Economía Social que acabarán propiciando el surgimiento de la idea de ESOL.

En el breve recorrido histórico por las realidades de la ES presentado en los párrafos precedentes, subyace un debate conceptual, y en alguna medida paralelo, relacionado con el tratamiento recibido por la Economía Social en la historia del pensamiento económico. Si bien el interés por este concepto en la literatura económica es relativamente reciente (Chaves y Monzón, 2001), existe un relevante cuerpo de literatura centrado en el pensamiento sobre el cooperativismo y que ha tenido mucho mayor desarrollo. En la medida en que las cooperativas son una de las manifestaciones institucionales centrales de la ES, esta literatura permite ilustrar los debates fundamentales para nuestro objeto de estudio y serán brevemente explorados a continuación.

### **2.3. Significado y alcance de la ES en la historia del pensamiento económico**

Aunque se pueden encontrar recorridos analíticos en el trabajo de diferentes autores (Chaves et. al 2013; Chaves y Monzón, 2012; Monzón y Chaves, 2011; MacPherson, 2008; Defourny y Develtere, 2009; Sajardo y Chaves, 2006; Moulaert y Ailenei, 2005; Moulaert y Nussbaumer; 2005; Defourny, 1994), el texto de Monzón (2003) sobre el tratamiento del cooperativismo en la historia de la literatura económica, ofrece un resumen muy bien estructurado de los principales debates. De entre éstos, señalamos a continuación aquellos que toman nuevos bríos de la mano del concepto de ESOL. Así por ejemplo, la discusión sobre el cooperativismo en el contexto del sistema económico capitalista es una de las más recurrentes en la literatura económica sobre el tema. ¿Ofrece la ES potencial suficiente para establecer las bases de un sistema económico alternativo al capitalista? ¿En que se fundamenta su potencial? ¿Cuáles son las condiciones de posibilidad para este proceso?

A este respecto, la posición de los socialistas utópicos (R.Owen, C. Fourier) y los anticapitalistas ricardianos (W. Thomson, W. King, J. Gray) de finales del XVIII y primera mitad del XIX era meridianamente clara. El cooperativismo se consideraba imbuido de una dimensión política vinculada a objetivos de transformación social. Las cooperativas, por lo tanto, serían *“el ariete que permitiría eliminar el sistema capitalista y sustituirlo por un nuevo orden en el que estuviera eliminada la competencia”* (Monzón, 2003: pp.13).



Por el contrario, tanto los pensadores principales del liberalismo clásico (Malthus, o J.S. Mill), como autores neoclásicos posteriores al marginalismo, se oponen a esta visión. Por ejemplo, autores como Walras o Pareto consideran que el cooperativismo sirve, en el mejor de los casos, para completar el capitalismo y no para transformarlo<sup>5</sup>. Así para Walras (1898, citado en Monzón 2003: pp.20) “(las cooperativas)...cumplen su gran papel económico que no es suprimir el capital sino hacer que el mundo sea menos capitalista, y también un papel moral, no menos considerable, que consiste en introducir la democracia en el mecanismo de producción”, mientras que para Pareto, las cooperativas sólo pueden entenderse como complementarias al mecanismo de mercado en presencia de imperfecciones o fallos de éste<sup>6</sup>.

Desde una posición más categórica, autores como Pantaleoni (citado en ibid: pp.18), rompen con las premisas establecidas por pensadores italianos como Wollemborg o Rabbeno, que en los años previos a la revolución marginalista habían establecido las bases teóricas que permitían entender las cooperativas como organizaciones diferentes y no asimilables a las capitalistas. Así, para Pantaleoni, no existe una lógica propia de la empresa cooperativa que permita distinguir a ésta del resto de las empresas.

En el caso de la literatura socialista, las posturas ambivalentes del marxismo clásico con respecto a las experiencias cooperativas han sido ampliamente documentadas. El mismo Marx, parte de una abierta crítica al *socialismo utópico*, y sus experiencias cooperativas, que considera una vía fracasada para la transición al socialismo, para posteriormente hablar en defensa de las cooperativas como instrumento legítimo de la estrategia socialista, en el marco de su discurso inaugural de la Asociación Internacional de Trabajadores<sup>7</sup> (AIT) en 1864.

---

<sup>5</sup> Para un exhaustivo análisis de las diferencias entre los enfoques de Mill, Walras y Marshall, ver Olivera (2003).

<sup>6</sup> Una posición algo diferente con respecto a esta cuestión es la mantenida por el francés Guide, coetáneo de Walras que sí que visionó una transformación total de la sociedad hasta convertirse en una república cooperativa. Se partiría de pequeñas cooperativas locales federadas entre sí, y una expansión por etapas en el ámbito del comercio, la industria y la agricultura acabaría culminando el proceso. (Vuotto, 2003; Monzón 2003)

<sup>7</sup> En cualquier caso, esta reflexión se puntualiza en el mismo discurso indicando que, a pesar de su valor para demostrar que es posible articular el trabajo asociado frente al asalariado, y prescindir de los patronos, no podrá oponerse a la expansión geométrica del monopolio, ni emancipar a las masas, a no ser que la

Como analizaremos posteriormente, este debate sobre la potencialidad transformadora de la ES se reproduce en la actualidad con las críticas que autores como Wellen (2012, 2008), hacen a las propuestas de la ESOL desde posiciones marxistas. Sin embargo, y como contrapunto a los anteriores, otros autores de influencia marxista como Singer (2004) u Wright (2010) son abiertamente defensores de la necesidad y virtualidad de la ESOL en el proceso de superación del sistema capitalista.

Finalmente, y desde los presupuestos anarquistas (habitualmente considerados como otro de los antecedentes de la Economía Social (Defourny y Develtere, 1999), algunos de sus autores más importantes (Proudhon, Bakunin, Kropotkin)<sup>8</sup> resaltan en sus escritos el papel del mutualismo y la cooperación en el proceso de construcción de una alternativa emancipadora al capitalismo. De hecho, varios de los principios tradicionalmente ligados al cooperativismo como la auto-organización, la asociación voluntaria y la ayuda mutua, se consideran junto al rechazo de todas formas de violencia estructural, la desigualdad y el dominio, como los principios básicos que forman el pensamiento anarquista (Graeber, 2004).

A este respecto cabe mencionar cómo las diferencias entre las visiones de Marx y Proudhon<sup>9</sup> se manifiestan también en el análisis del papel de las cooperativas en la lucha contra el capitalismo. Para Wright (2006: pp. 107), este debate entre autores clásicos tiene su origen en dos visiones estratégicas diferentes para la transformación del capitalismo: la *lógica intersticial de la transformación* frente a la *lógica rupturista*. La primera implica “*esfuerzos en la construcción de alternativas en los espacios y los resquicios del sistema social existente (...) construir una nueva sociedad en el caparazón de la antigua*”. La segunda entiende que la transformación más allá del capitalismo, depende en última instancia “*de una destrucción*

---

cooperación alcance un desarrollo nacional y deje de ser un elemento de experiencias aisladas. Documento publicado digitalmente por <http://www.marxists.org/espanol/m-e/1860s/1864fait.htm>

<sup>8</sup> Para un análisis de las diferentes posiciones de autores anarquistas clásicos sobre el papel de las organizaciones cooperativas en los procesos de transformación social ver Arango (2005).

<sup>9</sup> Estas diferencias quedan claramente plasmadas en la “*Miseria de la Filosofía*”, libro en el que Marx critica ácidamente los argumentos filosóficos de Proudhon y que, para algunos marxistas, certifica la herida de muerte definitiva al pensamiento anarquista (Candela, 1985).

*radical de las relaciones de poder que reproducen las relaciones capitalistas de clase” (ibid: pp.108).*

Lejos de quedar zanjado en su versión clásica, este debate vuelve a reproducirse en toda su intensidad de la mano del actual apogeo del anarquismo como filosofía política que, en opinión de Epstein (2001), se ha configurado como principal referente de los movimientos sociales del nuevo siglo, de la misma manera que el marxismo lo fue durante los años 60 del siglo XX. En este sentido, tanto los debates y planteamientos en el seno del movimiento antiglobalización, como las experiencias de ESOL pueden ser interpretadas desde esta perspectiva anarquista (Frère y Reinecke, 2011).

### **3. LAS ONLS EN EL CONTEXTO DEL TERCER SECTOR**

#### **3.1. Fundamentos: aspectos institucionales, conceptuales y normativos**

El término Tercer Sector aparece en la literatura norteamericana sobre gestión de organizaciones a principios de los años 70 del pasado siglo<sup>10</sup>. Su uso se va generalizando en los países de habla inglesa para referirse a organizaciones de carácter privado (i.e. no pertenecientes al sector público), y sin fines de lucro que habitualmente toman la forma de asociación o fundación. Estas organizaciones son las denominadas ONLs, que dan nombre al primero de los dos enfoques sobre el Tercer Sector. Sin embargo a este lado del atlántico, y fundamentalmente en la Europa continental, su significado se acabará consolidando como la expresión de un sector situado entre el sector público y el sector capitalista, y además habitualmente utilizado como sinónimo de ES (Monzón y Chaves, 2006; Delgado, 2009).

A pesar de las dudas de algunos autores<sup>11</sup> sobre si puede aceptarse que exista (o pueda existir) una identidad compartida por la gran diversidad de organizaciones que lo forman, el

---

<sup>10</sup> Es habitual en literatura sobre el Tercer Sector referirse a Levitt (1973) como el primero en utilizarlo para identificar el sector no lucrativo.

<sup>11</sup> Ariño (2008) considera que en el caso español existe una heterogeneidad irreductible entre las organizaciones que integran el Tercer Sector. Su disparidad estructural e ideológica (que el autor fundamenta en base a diferentes factores y perspectivas) hace inviable una definición general y global en positivo del sector. En este sentido considera que la articulación del sector para ganar incidencia social, legitimidad y

Tercer Sector se ha convertido en una suerte de punto de encuentro entre dos conceptos que, aun describiendo realidades con amplios espacios comunes, no son totalmente coincidentes: *Sector No Lucrativo y Economía Social*. El primero suele identificarse con la tradición anglófona, mientras que la segunda tiene un origen más ligado a la Europa continental y en particular a países francófonos. La lógica de la emergencia e institucionalización del tercer sector en las dos visiones mencionadas está vinculada, desde una perspectiva socio-política, con diferentes concepciones de ciudadanía que se van estableciendo en cada contexto nacional.

Así, para Laville (2004) a partir del S.XIX se irán diferenciando poco a poco los organismos caritativos encarnados en las entidades voluntarias del modelo británico (y por ende el de los países anglófonos)<sup>12</sup>, que reflejan la idea de la caridad como componente necesario de las sociedades democráticas, y se basan en un compromiso voluntario altruista. Frente a éstas nos encontramos con las asociaciones mutualistas del modelo francés (y por extensión del mundo francófono) que nacen de la idea de la solidaridad, bien como lazo social de participación democrática, o bien como deuda social frente a los semejantes y frente a los descendientes. Mientras que en el primer caso las organizaciones, de tradición civil, movilizan el compromiso social en beneficio de otras personas diferentes a las promotoras, en el segundo caso se enfatizan la lógica cooperativa y el compromiso con mecanismos de solidaridad más de orden interno (Rodríguez Cabrero, 2004).

En cierta medida y como indica Rodríguez Cabrero (2003: pp.24), *“...se podría decir que, en el caso de la Economía Social, se trata de una respuesta a los fallos de mercado o, mejor, a los fallos del capitalismo, en la solución de los problemas de empleo y bienestar. Las cooperativas y mutuas, núcleo esencial de la Economía Social, son una respuesta social a los*

---

capacidad de interlocución, siempre lo será de una parte limitada, *“por más que los actores de las organizaciones y académicos pretendamos hablar con carácter de universalidad”*

<sup>12</sup> Evidentemente esta simplificación no puede esconder el hecho de que dentro de la misma sociedad pueden coexistir ambos modelos como es el caso del Reino Unido. Si bien predomina la idea de que las asociaciones mantuviesen una fuerte autonomía y sus actividades de beneficencia ocurrieran al margen del estado, la reforma de la conocida como “Ley de Pobres” de 1834 manifiesta la existencia de dos posiciones encontradas. Por un lado la representada por la Charity Organization Society, que entendía la pobreza como un problema individual, y su solución basada en la acción caritativa de ricos hacia pobres (Perez-Díaz y López, 2003). Por otro lado las visiones de la sociedad fabianista y la de los socialistas utópicos que, en línea con el movimiento cooperativo, entendían la pobreza como un problema social y su superación a través de mecanismos de acción colectiva.

*límites del capitalismo en cuanto a su capacidad de generar igualdad. Por contra, el sector no lucrativo, en la tradición anglosajona, es una respuesta a los fallos de gobierno, a la incapacidad “natural” de éste para solventar los problemas de la solidaridad. En un caso se trata de lograr la solidaridad a través de la democracia económica, en el otro se trata de lograr la solidaridad a través de la compasión social.....”*

Desde el punto de vista de la caracterización de las organizaciones del sector no Lucrativo, la referencia más relevante se gesta en el seno de un proyecto de investigación internacional comparativo promovido por la John Hopkins University a principios de los años 90 del siglo pasado, y coordinado por los profesores estadounidenses Salomon y Anheier (1998, 1997). Este amplio estudio abarcó el sector voluntario de 39 países, con el objetivo de visualizar, contabilizar y acotar el tamaño, la estructura, las fuentes de financiación y la actividad de las distintas organizaciones, así como comprender y evaluar su impacto a nivel global. El concepto de ONL propuesto en este trabajo, se ha convertido en la referencia más citada a la hora de delimitar las características estructurales y operativas de este tipo de organizaciones. Los cinco criterios utilizados han servido de base para la realización de múltiples análisis y estudios comparativos entre este concepto y el de Economía Social (Monzón, 2013; Chaves et. al 2013; Monzón y Chaves, 2012, 2006; Chaves y Sajardo, 2006; Monzón, 2006; Cabra de Luna y De Lorenzo, 2005).

Se considera ONLs a aquellas que: i) son organizaciones formalmente constituidas; ii) son privadas y separadas de los poderes públicos (aunque puedan recibir subvenciones); iii) son autónomas, es decir, con capacidad de autogobierno; iv) no tienen fines lucrativos, es decir, que no obtienen 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<sup>13</sup>; v) tienen participación voluntaria, lo que implica por un lado adhesión libre, y por otro, la incorporación obligada en la organización del parte de trabajo voluntario.

Una estricta comparación entre los dos conceptos presentados permite observar que las empresas de ES y las ONLs son coincidentes en ciertos ámbitos, pero muestran divergencias

---

<sup>13</sup> Como veremos para el caso del Estado español, la cuestión de la no lucratividad se plantea como uno de los principios fundamentales de la ESOL.

relevantes en otros, particularmente el criterio de la no-lucratividad, el criterio democrático, y el criterio del servicio a las personas. Con respecto al primero de ellos, el núcleo duro de la ES, a saber las cooperativas y las mutualidades, quedaría al margen del enfoque ONL. Con respecto al segundo, la ES 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), y por lo tanto se excluirían de este enfoque muchas asociaciones voluntarias y no lucrativas (a excepción de las asociaciones que ofertan bienes preferenciales) que lo incumplen, entre ellas algunas organizaciones muy relevantes del enfoque ONL como ciertos hospitales, universidades, colegios, entidades culturales. Finalmente, y con respecto al tercer criterio, a diferencia del enfoque de la ES, el enfoque ONL admitiría la existencia de organizaciones que no proporcionen en última instancia servicios a las personas, sino que se creen para servir a las sociedades que las controlan o las financian.

A pesar de las diferencias observadas, en los últimos años, diversos autores (Monzón 2013; Chaves et. al, 2013; Monzón y Chaves. 2012, 2006) apuntan a un proceso paulatino de convergencia entre estos dos enfoques de la mano de estudios comparativos que fomentan el conocimiento mutuo y que tratan de enfatizar las convergencias frente a las divergencias. En esta misma línea García Delgado (2009) indica como, frente a las primeras reticencias en incorporar al mundo de las fundaciones en la ES, se ha pasado a dar prioridad a incluir a toda entidad no lucrativa al servicio de los hogares (García Delgado, 2009). Por otra parte, y para el caso español, en los últimos trabajos sobre el tercer sector promovidos por la Fundación Luis Vives (2011, 2010) se rebajan las lecturas excesivamente restrictivas sobre la no-lucratividad para dar cabida a cierto tipo de empresas cooperativas o empresas de inserción.

Este acercamiento está siendo particularmente notorio en el ámbito de los servicios de bienestar social, que es donde mayor aumento de iniciativas del tercer sector ha habido en los últimos años (Etxezarreta, 2012; Sajardo y Chaves, 2006) . Por una parte, este ámbito de actuación, que tradicionalmente ha sido ocupado por el despliegue público de los Estados del Bienestar, se está viendo mermado por el repliegue del estado en el contexto de la crisis, y por el auge de las políticas neoliberales como mecanismos de regulación socio-económica en las sociedades contemporáneas. Así el Tercer Sector se está viendo abocado a asumir mayores cuotas de participación en la provisión de servicios de bienestar.

Por otra parte, esta dinámica de acercamiento paulatino entre los enfoques de ES y ONL está relacionada con la aparición de nuevas dinámicas en el seno del Tercer Sector que, de la mano del surgimiento de las empresas sociales, y de la consolidación de enfoques como el de la ESOL, están contribuyendo a difuminar algunas de estas fronteras conceptuales. Así por ejemplo para el caso español, Enciso y Retolaza (2004) entienden la ESOL como un subconjunto de la ES (el de aquellas organizaciones de ES que buscan principalmente el beneficio de terceros y no el de sus personas socias), con el que comparte principios y base filosófica, pero con un amplio margen de intersección con las organizaciones no lucrativas<sup>14</sup>. De la misma manera, Defourny y Nyssens (2006) conceptualizan las Empresas Sociales como una realidad que rompe las fronteras entre la ES (a la que se refieren como Sector Cooperativo) y el enfoque ONL. Volveremos sobre estos asuntos en este mismo capítulo, pero antes es necesario plantear dos precisiones sobre el Tercer Sector que serán útiles en la contextualización de las diferentes teorías sobre la ESOL.

La primera tiene que ver con el lugar que ocupa el Tercer sector y las organizaciones que lo forman en relación a los otros dos. Así, a pesar de su heterogeneidad, el Tercer Sector se deslinda del ámbito público por ser de naturaleza privada, y se distingue a su vez del sector privado por incorporar en sus principios fundacionales la ayuda mutua, la reciprocidad y la centralidad del propósito social de las actividades. Esta idea queda reflejada gráficamente (ver imagen 1.1) en el modelo general de los tres sistemas de la economía propuesto por Pearce (2003, traducción propia) y ampliamente utilizado en la literatura sobre el tema.

En su diagrama, Pearce divide la economía en tres sistemas<sup>15</sup> 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

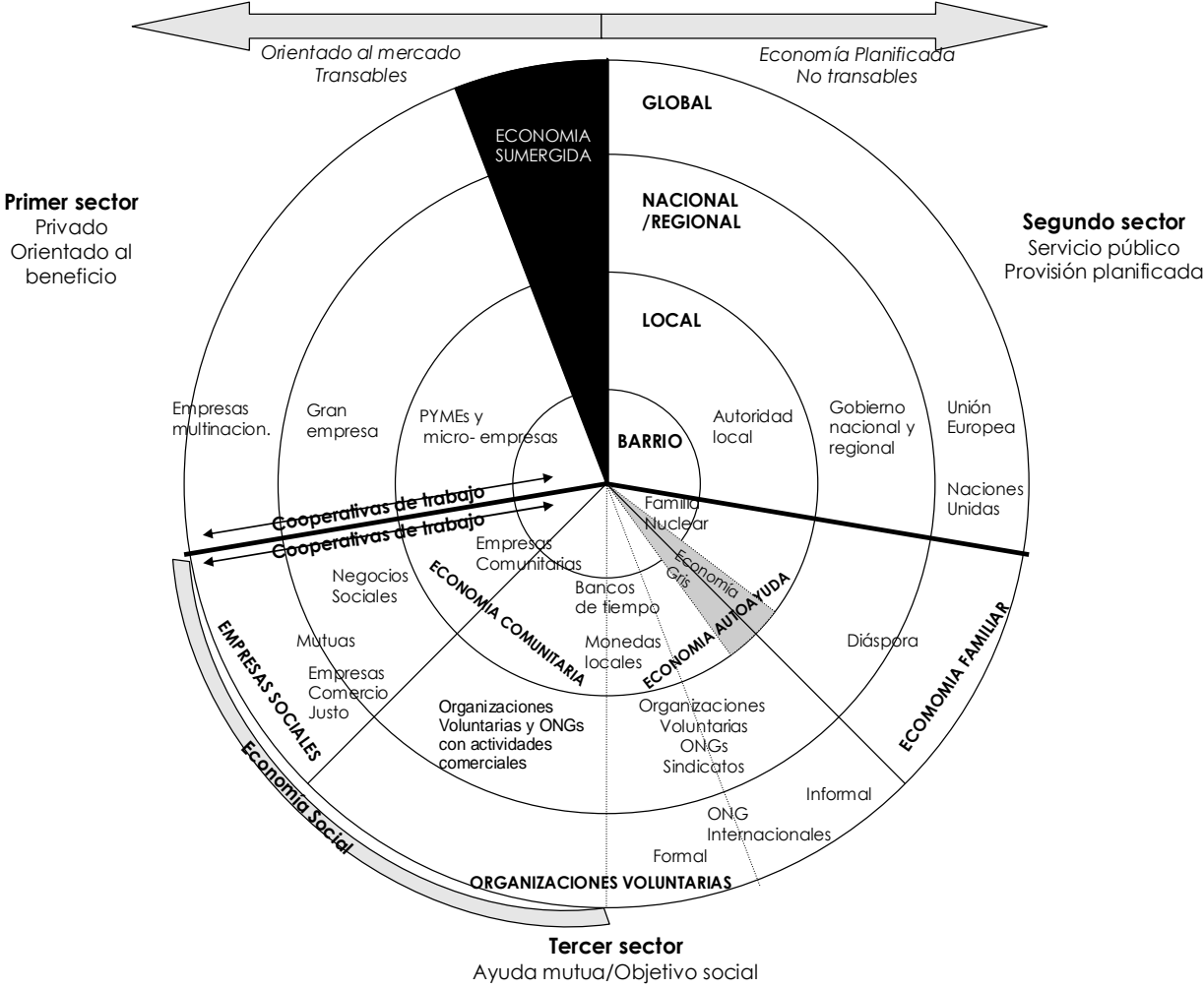
---

<sup>14</sup> Enciso y Retolaza (2004) utilizan la expresión Tercer Sector para referirse a lo que en esta Tesis se ha denominado enfoque ONL. El término Tercer Sector en nuestro caso, recoge una perspectiva de mayor calado que se discute a continuación.

<sup>15</sup> 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.

mutualidad y la autoayuda. Engloba desde la economía doméstica y familiar, pasando por la economía más informal del vecindario, hasta las organizaciones más estructuradas del asociacionismo y voluntariado, así como las de ES.

**Imagen 1.1**  
**El Tercer Sector como realidad compleja**



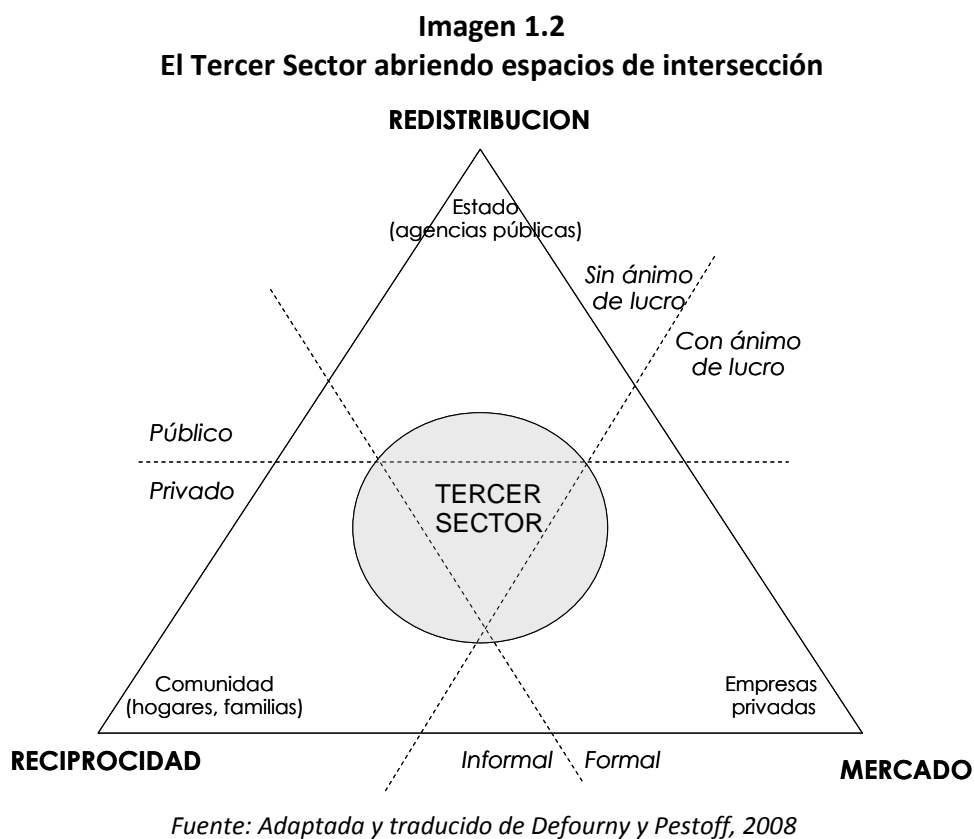
Fuente: Traducido y adaptado de Pearce (2003)

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 complejidad y diversidad del Tercer Sector, de la Economía Social y de las propias empresas sociales<sup>16</sup>.

Otra representación dinámica y complementaria del Tercer Sector es la que aparece en la imagen 1.2, que se sirve de una representación con forma triangular. En cada vértice se presentan los tres principios o pilares de la economía (redistribución, mercado y reciprocidad) con sus agentes principales (estado, empresas privadas y comunidades, incluyendo este último a las familias). Los tres principios visibilizan la existencia de otras lógicas de actuación económica distinta a la mercantil, y que ayudan a explicar los recursos y la racionalidad con la que operan los diferentes actores..



Como indica Laville (2004) esta idea está íntimamente relacionada con el llamado *enfoque sustantivo* sobre la economía de Polanyi (1944), y las contribuciones convergentes de

<sup>16</sup> La figura original ha sido ligeramente modificada 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).

autores como Boulding (1973) o Mauss (1923). El trabajo de estos autores, permite vislumbrar una teoría económica sobre la existencia del Tercer Sector que, en palabras de Viaña y Calderón (2005), estaría fundamentada en los “fallos” del sistema capitalista. Esta teoría se constituye como uno de los referentes teóricos principales para los diferentes enfoques sobre la ESOL que analizaremos en detalle en los dos siguientes capítulos.

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.

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 y/o Empresas Sociales que operan en el mercado a la búsqueda de beneficio, pero que adoptan reglas de funcionamiento diferentes 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 pueden generar cuando se trata de perseguir objetivos sociales e intereses comerciales al mismo tiempo.

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 aparecen aquí las Empresas Sociales). El riesgo/conflicto en este ámbito se refiere a 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 con el Tercer Sector, aparecerían entidades en las que el trabajo voluntario es muy relevante para el funcionamiento de la organización, u organizaciones cuasi-informales 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 entidades que, aunque no acaban de tener un estatus formal, proporcionan servicios.

### 3.2. Significado y alcance del Tercer Sector en el pensamiento económico

La segunda precisión tiene que ver con el desarrollo teórico y empírico que desde las ciencias sociales, y en especial desde la teoría económica, han tratado de justificar la existencia del Tercer Sector. A este respecto, son particularmente interesantes los intentos de clasificar los diferentes enfoques teóricos que se encuentran en la literatura. Así, diferentes autores como Sajardo (1996), Viaña y Calderón (2005), Sajardo y Chaves (2006), Delgado (2009) y Etxezarreta (2012) ofrecen análisis muy detallados sobre las bases ideológicas, metodológicas y discursivas de las diferentes teorías sobre el tema. A pesar de las diferencias, en todas ellas se puede apreciar cómo el desarrollo teórico sobre el Tercer Sector ha transitado en unas u otras coordenadas en función del enfoque adoptado a la hora de definirlo.

Como plantea Delgado (2009), la lógica teórica relacionada con el enfoque de las Organizaciones No Lucrativas ha experimentado un fuerte desarrollo a partir de los años 70 en los países anglófonos, y ha estado muy influenciado por las teorías económicas de corte neoclásico (sean éstas de demanda u oferta), y en particular por el incipiente desarrollo de la teoría de la Elección Pública (Mueller, 2004). Se parte, por lo tanto, de individualismo metodológico característico de este enfoque, y de asumir una conducta maximizadora de las personas decisoras cuando se enfrentan a elecciones sobre las posibles alternativas institucionales para la provisión de bienes y servicios (Estado, Mercado u Organizaciones No Lucrativas).

Desde esta perspectiva, y nutriéndose de los desarrollos contemporáneos de la teoría de los contratos y la teoría de la agencia (inspiradas por los trabajos clásicos sobre los costes de transacción (Coase, 1937), la lógica económica del Tercer Sector se fundamenta en que proporciona una opción eficiente para la provisión de bienes y servicios en situaciones en las que problemas de información asimétrica entre oferentes y demandantes dan lugar a fallos del mecanismo institucional de provisión elegido.

Así por ejemplo, Weisbrod (1975) teoriza las Organizaciones No-Lucrativas como alternativa a los *fallos del sector público* a la hora de proveer bienes y servicios públicos. Estos fallos se

agudizan en presencias de poblaciones con preferencias heterogéneas, y con gobiernos democráticos con tendencia a satisfacer las demandas del “votante en la mediana”. Por su parte, Hansmann (1980) justifica la existencia de diferentes formas de “empresas no convencionales” (entre las que se encuentran las no lucrativas, las cooperativas con afán de lucro colectivo y las cooperativas sin afán de lucro), en situaciones en las que diferentes tipos de asimetrías informativas pueden dar lugar a la aparición de *fallos en los contratos*. Estos fallos de mercado impedirían la creación de una actividad empresarial convencional que opere en el sector privado. Así, las restricciones legales sobre la distribución de beneficios pasan a jugar un papel central en la construcción de confianza, elemento básico para explicar la opción por las *empresas no convencionales* (Viaña y Calderon, 2005).

En esta misma lógica argumental, James (1990, 1987) se pregunta sobre las condiciones que, por el lado de la oferta, deben existir para que estas posibilidades de emprendimiento no lucrativo cristalicen, y también sobre el tipo de incentivos que contribuyen a hacerlas posibles<sup>17</sup>. La ideología y la implicación social de las personas emprendedoras son, desde su punto de vista, elementos centrales a este respecto.

Abundando en la idea de los fallos pero desde otra perspectiva, Salamon (1987) postula que, por razones diversas<sup>18</sup>, el propio sector voluntario también está sujeto a fallos (*voluntary failure*), lo que da lugar a la idea de que existe una cierta complementariedad entre el Sector Público y el Tercer Sector en la provisión de bienes y servicios no provistos por el mercado. Esto abre la puerta a diferentes modelos de división del trabajo entre estos sectores institucionales, incluyendo modelos basados en la colaboración. Por lo tanto, y a diferencia de los anteriores enfoques, el papel del Tercer Sector no se plantea como de carácter independiente y subsidiario a los otros dos, sino que su relevancia y actividad en cada país dependerá del contexto histórico en el que se han desarrollado el conjunto de las estructuras sociales (estado, iglesia, movimiento obrero), de la forma de relación entre ellas,

---

<sup>17</sup> Además de los autores citados, tanto Ben-Ner (2002), Ben-Ner y Gui (2003) por el lado de la demanda, como Rose-Ackerman (1986) por el lado de la oferta son referencias habituales para quienes ofrecen justificaciones económicas para el Sector No Lucrativo (ver Etzezarreta, 2012; Delgado, 2009; o Sajardo y Chaves, 2006).

<sup>18</sup> Incapacidad para asegurarse suficientes recursos financieros, falta de profesionalidad por excesivo amauterismo, tendencia a plegarse a intereses de parte, o paternalismo en la interpretación de las demandas sociales.

y de las preferencias políticas e ideológicas de cada sociedad. Se plantea así una suerte de dependencia del devenir histórico (*path dependency*) como elemento central para entender las dinámicas del Tercer Sector<sup>19</sup>.

Partiendo de esta idea y de la mano de los trabajos de Salamon y Anheier (1998), se ha desarrollado en los últimos años toda una línea de investigación de corte neo-institucionalista que trata de vincular la significación y nivel de desarrollo del Tercer Sector en cada sociedad con los diferentes modelos de desarrollo del Estado del Bienestar. El interés de estos trabajos reside en que ofrecen una lógica teórica sobre la existencia del Tercer Sector más multidisciplinar (incluyendo enfoques sociológicos, de ciencia política) y rica en matices que las teorías más economicistas presentadas previamente. Etxezarreta (2012) presenta un minucioso recorrido por las aportaciones teóricas que, tomando como referencia los trabajos de Esping-Andersen (1990) sobre los “regímenes de bienestar”, postulan la existencia de diferentes modelos o tipologías de regímenes de bienestar que permiten entender y explicar la naturaleza de las relaciones entre el Tercer Sector y el Estado, así como el dinamismo inherente en sus relaciones.

Sin embargo, para los objetivos de esta Tesis Doctoral, resultan particularmente relevantes las conceptualizaciones del Tercer Sector que emanan del enfoque de la ES. En este sentido, cabe una vez más indicar que el trabajo de Etxezarreta (2012) presenta un muy atinado panorama de las transformaciones que se manifiestan en su seno de la mano de los cambios en los Estados del Bienestar de los *países ricos* partir de los años 80 del siglo pasado.

La hegemonía ideológica del neoliberalismo y sus políticas han puesto en duda la eficacia de la intervención pública y han propiciado procesos de privatización que han afectado a bienes y servicios públicos. La transición hacia lo que Lewis (2004) denomina *workfare states*, ha desplazado paulatinamente al estado de su papel central en la orquestación de las políticas del bienestar, y ha abierto un espacio de oportunidad para la iniciativa empresarial privada. De la misma forma, la cobertura de múltiples necesidades sociales que se gestionaban desde

---

<sup>19</sup> Además de las ya citadas, Etxezarreta (2012) destaca en particular las aportaciones de Sarasa (1995) y Rodríguez Cabrero (2003) por su relevancia para explicar las características de los países europeos del ámbito mediterráneo, y por lo tanto el caso español.

lo público ha sido devuelta al espacio privado de los hogares, y hacia espacios de informalidad y precariedad particularmente feminizados (Pérez, 2012). En este contexto se está gestando un creciente reconocimiento de los agentes de Tercer Sector como prestadores de servicios de bienestar que, lógicamente, contribuye a que éstos asuman un cariz cada vez más empresarial y profesionalizado. Volveremos sobre esta cuestión al final del capítulo, pero antes, es necesario introducir la discusión sobre las Empresas Sociales.

#### **4. SIGNIFICADO Y ALCANCE DEL CONCEPTO DE EMPRESA SOCIAL**

##### **4.1. Fundamentos: aspectos conceptuales y normativos**

Para concluir este repaso por las referencias necesarias para la conceptualización de la ESOL en los siguientes capítulos, nos detenemos brevemente en un concepto que desde finales de los años noventa aparece intensamente vinculado a la misma. Y es que, transcurrida ya casi dos décadas desde su irrupción en los debates académicos y políticos, no parece demasiado aventurado afirmar que los conceptos de Empresa Social (Social Enterprise) y Emprendimiento Social (Social Entrepreneurship) han llegado para quedarse (Teasdale et al, 2013; Bacq y Jansen, 2011).

La reciente aprobación del reglamento sobre los fondos de emprendimiento social europeos (Reglamento Nº 346/2013) es otra muestra más del creciente interés por éste tipo de organizaciones y procesos que cuestionan las teorías tradicionales sobre el emprendimiento y la racionalidad de las empresas (Zeyen et al. 2013 ; Williams y Nadine, 2013; Santos 2012; Austin et al, 2006), y que se presentan como prueba fehaciente de la posibilidad de conciliar la consecución de objetivos sociales con la obtención de rentabilidad financiera, o al menos, con la capacidad de sostener financieramente la actividad productiva que se realiza (Young y Lecy, 2013; Mair y Marti, 2004).

Aunque la evidencia empírica existente sobre el tema es aún escasa, fragmentaria y fundamentalmente enfocada en estudios de caso sobre experiencias exitosas (Hoogendoorn et. al. 2010; Dacin et. al. 2011, 2010; Short et. al 2009; Bornstein 2007), el interés por las

Empresas Sociales se acentúa cuando se tienen en cuenta algunos de los aspectos que habitualmente se asocian a estos conceptos:

- Su apuesta por la creación de valor social en ámbitos normalmente relacionados con la lucha contra la exclusión social, la pobreza, la marginación, y en general, con la resolución de problemas sociales de carácter estructural para los que no parece sencillo encontrar solución en las sociedades contemporáneas
- El carácter innovador de sus estrategias de adquisición y gestión de recursos; una actitud proactiva que impide a los emprendedores sociales sentirse limitados por las restricciones del entorno; y la opción por involucrar a los grupos de interés de la comunidad en modelos de gobernanza de corte participativo. Todos estos procesos combinados caracterizan una lógica de creación de valor que algunos han dado en denominar *bricolaje social* (Domenico et. al 2010; Zahra et. al 2009).
- La búsqueda de modelos de negocio que aporten soluciones que se presten a ser replicadas tanto desde el punto de vista de la escala operativa como de la adaptación a diferentes contextos socio-económicos y culturales. Se abriría así la posibilidad de impulsar una suerte de *cambio social de carácter armónico* hacia una forma de *capitalismo inclusivo* o *filantropocapitalismo* (Bishop y Green, 2008), basado en la denominada *creación de valor compartido* (Porter y Kramer, 2011)<sup>20</sup>. Además, y en el contexto de los llamados países pobres o en desarrollo, esta posibilidad supone abrir una línea de trabajo en la lucha contra la pobreza que está siendo particularmente explorada en lo que se ha dado en llamar *los negocios en la base de la pirámide* o *negocios inclusivos* (Pérez de Mendiguren 2013; London y Hart, 2011; Simanis et. al, 2008; Seelos y Mair, 2007).

---

<sup>20</sup> Esta propuesta ha generado un encendido debate entre algunos teóricos defensores del enfoque de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), que la consideran un invento innecesario por entender que es la misma idea original de la RSC con otro nombre. Ver por ejemplo la crítica de Henk Campher en <http://corporatesocialreality.net/2011/02/25/>, o, desde un punto de vista diferente, la de Michael Sadowski en: <http://www.sustainability.com/blog/what-s-new-about-creating-shared-value>

A la vista de este amplio (aunque no exhaustivo) abanico de elementos, no debería resultar sorprendente que Empresa Social y Emprendimiento Social sean términos particularmente controvertidos y abiertos a una multiplicidad de enfoques conceptuales. De hecho, las referencias a los debates sobre su definición y significado son una constante en la literatura sobre el tema (Young y Lecy, 2013; Dacin et al. 2011; Short et al. 2009; Zahra et al. 2009), siendo destacable, además, que el consenso sobre estas cuestiones tan sólo alcanza a la primacía de los objetivos sociales y a la centralidad de la actividad e ingresos mercantiles en las estrategias aplicadas por empresas y emprendedores sociales (Peattie y Morley, 2008).

#### **4.2. Los diferentes enfoques sobre la Empresa Social**

Las divergencias existentes se deben en parte a que estos términos no tienen el mismo significado en todos los países o ámbitos geográficos. Mientras que en algunos lugares (caso del Estado Español) es poco habitual encontrar organizaciones que se autodenominen Empresas Sociales<sup>21</sup>, en otros (como el Reino Unido) éstas se han constituido en elementos centrales de los procesos de reforma de estado y las políticas públicas (Sepúlveda et. al 2013; Ridley-Duff y Bull, 2011; Teasdale 2011).

Kerlin (2013, 2010) analiza estas diferencias tomando como marco de referencia la teoría de los orígenes sociales (Social Origins Theory) para explicar la influencia del contexto tanto en los tipos de Empresa Social que aparecen en cada lugar, como la forma en que estos modelos informan la lógica operativa de las Empresas Sociales de cada territorio. Desde esta misma perspectiva, Defourny y Nyssens (2010) comparan los enfoques sobre la Empresa Social en Europa y Estados Unidos, y analizan las convergencias y divergencias entre los tres principales enfoques teóricos (caracterizadas como *escuelas de pensamiento*) que identifican a ambos lados del atlántico: los enfoques de la *generación de ingresos* y la escuela de la

---

<sup>21</sup> 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 Social y, en muchos casos hace referencia fundamental a un sólo tipo particular de Empresa Social que son las llamadas Empresas de Inserción Socio laboral, y sobre las que volveremos posteriormente.



*innovación social* en contexto estadounidense, y el *enfoque EMES*<sup>22</sup> en la Europa continental.

### *La Empresa Social en Estados Unidos*

En los Estados Unidos el concepto de Empresa Social se ha desarrollado desde dos perspectivas principales<sup>23</sup>. La primera considera el emprendimiento social como una forma de caracterizar las actividades y estrategias de generación de ingresos adoptadas por organizaciones no lucrativas para financiar su trabajo en pro de sus objetivos sociales. Así por ejemplo, la Alianza por la Empresa Social (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)”*<sup>24</sup>.

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 utilizando métodos de gestión de negocios”* (traducción propia).

---

<sup>22</sup> EMES International Research Network ( [www.emes.net](http://www.emes.net) ) es una red de investigadores creada en 1996 en el marco europeo, aunque desde el 2013 ha abierto su membresía a investigadores y centros de todo el mundo. EMES, que recibe su nombre del primer proyecto de investigación que se abordó desde la red: “The emergence of social enterprises in Europe (1996-2000)”, se ha convertido en una referencia internacional en la investigación sobre la empresa social.

<sup>23</sup> Aunque Defourny y Nyssens identifican una tendencia a la confluencia paulatina entre ambos enfoques.

<sup>24</sup> “The Women’s bean project” ( [www.womensbeanproject.com](http://www.womensbeanproject.com) ), una empresa social estadounidense mencionada en uno de los videos educativos de la página web de SEA 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).

La segunda perspectiva (que goza también de una creciente influencia en Europa) adopta un discurso de corte Schumpeteriano sobre el empresario como impulsor de procesos de innovación (destrucción creativa) en búsqueda de los objetivos sociales (Palmas, 2012; Chell et.al 2010; Zahra et al. 2009; Spear, 2006). Por lo tanto el énfasis se desplaza desde el modelo organizativo hacia la propia acción de emprender con objetivo social; hacia las características y personalidad de las personas emprendedoras; y hacia las condiciones que facilitan su surgimiento y éxito. Esta visión, conocida por su denominación inglesa Social Entrepreneurship (Emprendizaje Social)<sup>25</sup>, goza de gran predicamento en los países anglosajones, donde importantes universidades de negocios (caso de la escuela de negocios Oxford en el Reino Unido)<sup>26</sup> han establecido programas de formación universitaria específicos sobre estos temas. Existen además 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 Foundation<sup>27</sup> son las más conocidas.

Existe abundante literatura sobre las diferencias de orientación y enfoque entre ambos conceptos (Bacq y Janssen, 2011; Chell et.al 2010; Defourny y Nyssens 2010; Kerlin 2010; Bornstein 2007; Nicholls 2006). Así, Emprendimiento Social es un término más general que englobaría al de Empresa Social, pero que además pone su acento en: (1) personas individuales, visionarias, y no tanto en las organizaciones; (2) el empresario social como alguien que lidera procesos de innovación social; (3) énfasis en la replicabilidad y el impacto a gran escala y finalmente (4) la idea de que el emprendimiento social puede ocurrir en cualquier sector, incluido el sector privado (empresas convencionales) y el sector público. En cualquier caso, y en aras de una mayor claridad argumental, en el marco de este trabajo

---

<sup>25</sup> Aunque su traducción al castellano no está del todo establecida.

<sup>26</sup> Nos referimos al Skoll Centre for Social Entrepreneurship, dependiente de la escuela de negocios de Oxford (Saïd Business School): [www.sbs.ox.ac.uk/skoll/](http://www.sbs.ox.ac.uk/skoll/)

<sup>27</sup> Ashoka ([www.ashoka.org](http://www.ashoka.org)), creada en 1980 por Bill Drayton (un exconsultor de Mc Kinsey 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 ([www.schwabfound.org](http://www.schwabfound.org)) 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.

trataremos ambos términos como sinónimos y utilizaremos el concepto Empresa Social para referirnos a ambos dos.

### *La Empresa Social en Europa continental*

Finalmente, en la Europa continental, la tradición de la Economía Social, y en particular la tradición cooperativa ha influenciado de forma muy relevante el concepto de empresa social (Chaves et. al 2013; Monzón 2013; Díaz-Fonca y Marcuello, 2012a,b; Díaz-Fonca et. al. 2012; Monzón y Marcuello, 2012; Fecher et. al 2012; Toledano, 2011). Así, a pesar de las diferencias que pueden observarse entre los diferentes países y regiones, la idea de la Empresa Social tiende asociarse a: procesos colectivos (más que individuales) con modelos de gobernanza basados en la participación y el control democrático por parte de los grupos de interés; con capacidad de toma de decisiones no vinculadas a la propiedad del capital; que hibridan recursos de carácter público o privado (y no sólo ingresos mercantiles); con limitaciones a la distribución de beneficios (not-for-profit) sin que éstos sean la razón para emprender, y con una actividad económica significativa y que esté ligada a la propia misión de la organización (Defourny an Nyssens, 2010, 2006).

Desde estas bases, la red EMES propone una definición de empresa social al estilo de los tipos ideales weberianos, es decir, una suerte de brújula conceptual cuyos elementos no pretenden ser criterios estrictos de inclusión sino referencias para discernir cuánto se acercan o se alejan las 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”* (Defourny y Nyssens, 2006: pp. 12).

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 tienen derecho a tener voz independiente, y a acabar con la actividad si lo consideran oportuno. La empresa no estará 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. 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 límite, con el objeto de evitar la lógica de la maximización de beneficios.

Esta definición ha influenciado notablemente la definición de Empresa Social adoptada por la propia Unión Europea<sup>28</sup> que entiende que “*Las Empresas Sociales son organizaciones privadas no lucrativas que proporcionan bienes y servicios directamente relacionados con su objetivo explícito de beneficio a la comunidad. Se basan en una dinámica colectiva de forma que implican a los diferentes stakeholders en sus órganos de gobierno, son entidades autónomas y soportan los riesgos relacionados con su actividad económica*”. Se mencionan además los mismos criterios económicos y sociales de la definición de EMES.

Se observa así que, como indican Defourny y Nyssens (2006), éstas definiciones de Empresa Social y los criterios que la acotan, tienden un puente entre los dos componentes clásicos 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 suelen estar más orientadas al conjunto de la comunidad, y a poner mayor énfasis en el interés general. En esta línea Spear et. al (2009) distingue entre: i) *Empresas Sociales de orientación interna* que emprenden actividades comerciales para satisfacer la necesidad de sus miembros, y que se asemejarían a las organizaciones más tradicionales de la Economía Social; ii) *Empresas Sociales de orientación externa*, típicamente promovidas por ONLs, y que vincularían su actividad a los objetivos sociales de esas ONLs; iii) *Empresas Sociales de integración socio-laboral*, que buscan proporcionar empleo temporal o permanente a grupos sociales en condiciones de exclusión social, y que son conocidas en la literatura por Empresas de Inserción o su denominación inglesa WISE (*Work Integration Social Enterprise*).

En cualquier caso, es oportuno destacar que las diferentes aproximaciones conceptuales a la Empresa Social están promovidas y auspiciadas por actores académicos e institucionales con agendas propias. Cada uno se nutre de perspectivas teóricas y marcos analíticos que tratan de legitimar la relevancia de las Empresas Sociales desde sus particulares presupuestos

---

<sup>28</sup> COM 8211) 682 final, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Iniciativa a favor del emprendimiento social Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la de economía y la innovación sociales (SEC(2011) 1278 final).

políticos e ideológicos (Teasdale 2012). Y es que, lejos de ser un debate académico estéril, la discusión sobre la definición del concepto tiene importantes consecuencias prácticas, por ejemplo, a la hora de realizar un mapeo del sector en un determinado espacio geográfico que permita delimitar cuántas y cuáles son, donde están y en qué sector actúan estas empresas. De esta manera la relevancia del sector puede crecer o decrecer en función de la definición adoptada, y por lo tanto de los intereses y la agenda del investigador.

En este sentido, y como argumentan Lyon y Sepulveda (2009), el establecimiento de los criterios de inclusión en el sector no es un asunto técnico, más aún, en la medida en que las Empresas Sociales parecen tener un creciente rol en la provisión de servicios públicos. De hecho, incluso existiendo acuerdo sobre la propia definición, pueden aparecer diferencias en la interpretación de los criterios de inclusión<sup>29</sup>, lo que convierte el problema en uno de elección política sobre qué organizaciones integran el sector y cuáles no. Así por ejemplo, Teasdale et al. (2013) demuestran cómo el celebrado crecimiento en el número de empresas sociales en el Reino Unido en la última década, es tan sólo un mito construido empíricamente mediante cambios en la forma en la que se construyen las estadísticas que miden el fenómeno (sin siquiera cambiar la definición del mismo) a la vez que se oculta la evidencia contradictoria.

Los autores indican cómo el 90% de las 62000 empresas que hoy en día componen el sector no hubiesen sido consideradas como tales bajo los criterios interpretativos utilizados hace una década, y que esta visión pretende reforzar la legitimidad de las soluciones basadas en los mercados y la apuesta por reducir la provisión directa de servicios por las administraciones públicas. Se legitiman así las políticas que incentivan a las organizaciones del Tercer Sector a buscar una mayor orientación al mercado para garantizar su sostenibilidad financiera, y a implicarse más en la provisión de servicios públicos.

---

<sup>29</sup> 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”.

## 5. DEBATES E INTERROGANTES EN RELACIÓN A LA ESOL

### 5.1. Los debates sobre ES en relación a la ESOL

Uno de los aspectos centrales sobre los que se construye el discurso de la ESOL en relación a la ES, tiene que ver con la deriva organizativa de ciertos sectores de la ES hacia comportamientos y lógicas que se alejan de sus principios normativos. De hecho, el riesgo de pérdida de legitimidad interna y externa de las organizaciones y su relación con el debilitamiento de los valores cooperativos, es un tema recurrente en la literatura sobre modelos de gobernanza<sup>30</sup> en cooperativas (Shaw and Carter, 2007). La evidencia empírica apunta a que el crecimiento en tamaño y complejidad organizativa, o la creciente importancia de los valores mercantiles en relación a los sociales, pueda deteriorar la calidad democrática de la organización. Esto podría tener como resultado una tendencia hacia modelos de control gerencial profesionalizado que se distancian cada vez más de los valores cooperativos (Meister 1984; Malo y Vezina 2004; Spear 2004).

Por otra parte, y como se apunta desde las teorías institucionalistas de la sociología de organizaciones, el proceso de generación y ampliación de legitimidad organizativa puede acentuar la tendencia al denominado *isomorfismo organizativo* (Di Maggio y Powell, 1983; Scott, 1992). Este concepto describe cómo las empresas y organizaciones de un mismo campo de actividad tienden a confluir hacia las prácticas institucionales, modelos y estructuras organizativas dominantes en ese sector, ya que se consideran las “más adecuadas”. Mediante esta confluencia las organizaciones consiguen generar y mantener la legitimidad<sup>31</sup> necesaria para asegurarse el acceso a los recursos que necesitan para sobrevivir. Sin embargo, esto no garantiza que este proceso sea a su vez adecuado y compatible con la consecución de los objetivos organizativos inicialmente propuestos.

---

<sup>30</sup> Gobernanza, del inglés *governance*, se refiere en el contexto de las organizaciones al proceso de toma de decisiones y al proceso por el que las decisiones son puestas en marcha o no. El análisis de la gobernanza se centra en los actores formales e informales que intervienen en estos procesos, así como en las estructuras establecidas para la puesta en marcha de las decisiones.

<sup>31</sup> En un artículo clásico sobre legitimidad en las organizaciones Suchmman (1995) la define como: “*la premisa o percepción generalizada de que, dado un contexto socialmente construido y caracterizado por un sistema de normas, valores, creencias y definiciones, las acciones de una entidad son socialmente deseables o apropiadas en ese contexto*” (traducción propia). Suchmman identifica además tres tipos de legitimidad que las organizaciones tratan de generar y mantener: legitimidad pragmática, legitimidad moral, y legitimidad cognitiva.

Dart (2004) argumenta que la necesidad de construir y mantener la legitimidad en el actual contexto de dominio de la ideología neoliberal y su énfasis pro-negocio y pro-mercado, puede llevar a modelos de economía social en los que la vertiente de negocio predomine sobre la vertiente social. El riesgo radica en convertirse bien en empresas de ES que sólo lo son por su forma legal, pero que en su funcionamiento replican prácticas y políticas del sector capitalista, o bien en organizaciones sin agenda propia que han perdido su independencia con respecto a las administraciones públicas. El debate suscitado entorno a los procesos de internacionalización de las cooperativas del grupo Mondragón (Heras-Saizarbitoria, 2013, Bakaikoa et. al 2004; Errasti et. al 2003; Monasterio et. al 2007); el caso de las llamadas *cooperativas empresariales* brasileñas (Gaiger y Da Silva, 2011), que actúan con prioridades similares a las empresas capitalistas y se confunden con ellas; la conversión de las mutualidades en entidades paraestatales al servicio de la agenda pública en sectores como el socio-sanitario (Evers y Svetlik, 1993); los debates sobre los procesos de desnaturalización y desmutualización en la Economía Social (Battilani y Schröter, 2012; Chaddad y Cook, 2007; Birchall 1998), y la llamada degeneración cooperativa (Diamantopoulous, 2012; Pencavel, 2012; Knight, 2009; Cornforth, 2004); o el de las denominadas *cooperativas de fachada, pseudo-cooperativas o cooperativas-truchas* latinoamericanas (Gaiger, 2011, Fontenla, 2009) ilustran particularmente situaciones en las que estas contradicciones afloran y generan disonancia entre el modelo formal (la forma jurídica como expresión de ES) y las prácticas manifestadas (la coherencia de las prácticas con los principios y valores).

En cualquier caso, es interesante comentar cómo la opción por una doble vertiente a la hora caracterizar a la ES genera ciertas ambigüedades en algunos textos sobre el tema. Si bien es cierto que la inclusión de la vertiente normativa permite caracterizar mejor la lógica de funcionamiento de estas organizaciones, por otra parte se pierde la simplicidad inherente a la identificación por la forma legal. Así ocurre que, cuando se trata de hacer visible la relevancia económica y social del sector, se tiende a recurrir al enfoque legal que permite recoger a todas las organizaciones que adoptan las formas legales adecuadas. Por el contrario, si de lo que se trata es de resaltar el diferencial organizativo aportado por la ES, se hacen esfuerzos por excluir a aquellas organizaciones que incumplen abiertamente los



principios normativos apuntados. Como veremos, esta misma doble pulsión se manifiesta en los debates sobre la ESOL.

## **5.2. Debates sobre el Tercer Sector en relación a la ESOL**

Como hemos apuntado en el tercer epígrafe de este capítulo sobre los fundamentos conceptuales del Tercer Sector, la hegemonía ideológica del neoliberalismo, la crisis económica, y las políticas de privatización de servicios públicos, están cambiando el rol clásico que se venía asignado al Tercer Sector en la teorizaciones clásicas sobre el mismo. Esta realidad en transformación es la que en, opinión de Etxezarreta (2012), explica las nuevas tendencias que se observan. Por una parte la realidad organizativa de las organizaciones del Tercer Sector se amolda a espacios institucionales cada vez más transversales en los que las fronteras entre lo público y lo privado, entre lo formal y lo informal, y entre el lucro y la ausencia de lucro parecen difuminarse. Aparecen así las Empresas Sociales como nuevas realidades organizativas y/o lógicas de intervención que, en el marco del Tercer Sector, navegan con diligencia en esta nueva realidad, y sobre las que volveremos en el siguiente epígrafe. Pero además, y como hemos visto en el anterior apartado, aparece la ESOL como idea que introduce una lógica contemporánea sobre la propia ES y que, de esta manera, contribuye a generar una nueva lectura sobre el propio Tercer Sector.

El argumento planteado por Etxezarreta refleja en buena medida una forma de entender y caracterizar la ESOL que se ha consolidado entre aquellos autores y autoras que se han acercado a este tema partiendo del interés por explicar el Tercer Sector (y no tanto por la intención de teorizar sobre la propia ESOL). Así por ejemplo, Viaña y Calderón (2005) plantean la “Teoría de los fallos del sistema capitalista” como una de las que tratan de conceptualizar el Tercer Sector en su conjunto. Esta teoría está directamente inspirada en el trabajo de Karl Polanyi, que si bien nunca se refirió en sus escritos al Tercer Sector, es uno de los autores centrales en varias de las teorizaciones sobre la ESOL que veremos posteriormente. De la misma manera, los ya citados Sajardo y Chaves (2006), en su trabajo sobre la Teoría del Tercer Sector, identifican el enfoque de la ESOL como el tercero de los enfoques de este sector. Parecido planteamiento adopta Delgado (2009) al plantear la ESOL

como un enfoque que permite conciliar los conceptos de solidaridad, altruismo, filantropía y Tercer Sector.

### **5.3. Debates sobre la Empresa Social en relación a la ESOL**

La agenda de debates sobre la Empresa Social es extensa y pueden encontrarse análisis sobre la misma en Dacin et al. (2011); Short et al. (2009) o Peattie y Morley, (2008). En este epígrafe vamos a señalar brevemente dos aspectos que están directamente vinculados con los debates sobre la ESOL. Y es que la conexión entre estos términos parece evidente. Las empresas de ESOL en la medida en que reproducen la lógica organizativa y las características de muchas empresas sociales, son consideradas desde algunos enfoques como el de EMES, un caso particular de Empresa Social, (Defourny and Nyssens, 2012, 2010; Laville, 2009, 2004). De hecho la propia red es un espacio de fertilización cruzada en el que participan personas referentes de los enfoques de la ESOL europea y latinoamericana que analizaremos en los siguientes capítulos.

Sin embargo, los debates sobre la Empresa Social en general, adoptan un enfoque de carácter mucho más micro en la medida en que la preocupación no es tanto el proponer modelos alternativos para lo económico, sino encontrar un lugar para estas empresas sociales en la economía actual, que garantice su viabilidad, buscando la forma en la que pueden convivir con las empresas mercantiles tradicionales y el sector público. Este punto de vista más de tipo empresarial/organizativo, rebaja la carga política y transformadora implícita en el concepto de la ESOL, situándose en otro tipo de coordenadas. O dicho de otra forma, mientras que desde la perspectiva de la ESOL *la construcción de otra economía sólo tiene visos de realidad si se es capaz de proponer otro tipo de empresa que opere de forma coherente con los valores y principios de la misma*, los debates sobre empresa social se situarían en torno a lo que podríamos describir como *la búsqueda de otro tipo de empresa pero sin cuestionarse la necesidad de propugnar otra economía*.

En este sentido, Nicholls (2010) considera que la Empresa Social como campo de estudio se encuentra en un estadio que califica de *pre-paradigmático*, en el sentido de que diferentes enfoques emergentes compiten por consolidarse, aunque identifica una tendencia incipiente a la consolidación de un discurso hegemónico (el del llamado *emprendedor-héroe*), que

amenaza con empujar a la marginalidad otras perspectivas de la Empresa Social que se fundamentan en discursos orientados hacia los procesos colectivos de acción comunitaria con un enfoque de justicia social y empoderamiento. En esta misma línea, Dey y Steyaert (2010) se refieren a la consolidación de una narrativa dominante sobre las Empresas Sociales, que denominan *la gran narrativa del cambio social armónico*, en la que las visiones ortodoxas sobre el emprendimiento se convierten en el eje referencial que contribuye a despolitizar los discursos sobre la Empresa Social.

Esta narrativa toma un cariz que califican de *cuasi-religioso* o *mesiánico* que hace posible combinar, de una forma aparentemente simple y *milagrosa*, la consecución armónica de objetivos de carácter empresarial (económicos y financieros) y social a través de estrategias que se denominan como de *hibridación* o de *dobles y triples líneas de resultados* (*double and triple bottom line*), incluyendo así también los objetivos ambientales. Además, cualquier pretensión de re-politizar o democratizar este espacio discursivo es considerada desde la lógica dominante como una tendencia ineficiente, poco innovadora o directamente “anti-negocio” (anti-business) (Dees y Anderson 2006).

De hecho, ante el riesgo de que la investigación sobre la Empresa Social transite por una senda apriorística, utilitarista y conservadora, Dey y Steyaert (2012) abogan por generar miradas críticas que cuestionen las verdades establecidas por esos discursos. Desde este punto de vista, y como discutiremos en esta tesis, el concepto de ESOL en cuanto al enfoque crítico sobre la economía, abriría la oportunidad para generar un correlato crítico a las narrativas dominantes sobre la Empresa Social (Pérez de Mendiguren, 2013), y abre espacio para entenderlas más allá de su papel en el contexto del capitalismo inclusivo, o *filantropocapitalismo* (Bishop y Green, 2008).

Pero además hay al menos otro punto de engarce entre ambos conceptos vinculado al debate sobre los aspectos normativos y que, en la literatura sobre la Empresa Social aparece formulado bien en términos del debate sobre *los valores*, o bien en los cuestionamientos sobre el significado de *lo social* en el concepto de Empresa Social. Así por ejemplo Young (2006) se refiere al “dilema del emprendedor social” para referirse al excesivo énfasis de la literatura sobre *lo empresarial* en detrimento de *lo social*, que ella considera como la parte

realmente diferencial del concepto ya que, desde su punto de vista, la diferencia principal entre unos actores y otros está más determinada por los valores y motivaciones que por las estructuras o formas organizativas. Ridley-Duff (2008) por su parte argumenta sobre la “racionalidad social” en la que se fundamentan este tipo de empresas que priorizan las relaciones humanas, recuperando (frente a los emprendimientos tradicionales) un carácter ideológico que permite entenderlas como estructuras o prácticas de negocio alternativas.

A pesar de esto, *lo social* suele considerarse en literatura de la Empresa Social como algo que se resolverá automáticamente una vez asegurado el éxito empresarial y la sostenibilidad del emprendimiento (Edwards, 2008). Este resultado se asume además sin siquiera hacer mención a los referentes éticos que permiten evaluar si estas organizaciones son capaces de generar el cambio social que proponen como razón de su existencia (Lautermann, 2013). Sin embargo, y como indica Cho (2006), la construcción de lo que se considera *socialmente bueno* es una cuestión compleja y de naturaleza eminentemente política. Abordar la cuestión sobre *lo social* supone asumir el debate político sobre los elementos normativos implícitos en los objetivos sociales que estas organizaciones persiguen, y sobre la forma de construir socialmente los referentes éticos que sirvan para evaluar los objetivos de las mismas<sup>32</sup>.

Desde esta perspectiva, la ESOL supone traer a primera línea de discusión el debate sobre los valores y los referentes éticos. Por una parte porque, como ya se ha comentado, los aspectos normativos (los principios y valores) forman parte central de los enfoques teóricos de la ESOL que analizaremos a continuación. Pero además, y desde un punto de vista político, la ESOL traslada el foco hacia un referente ético alternativo para valorar el funcionamiento y resultado de los procesos económicos: garantizar las condiciones materiales y sociales de reproducción de una vida digna que merezca la pena ser vivida, para todas las personas, y en condiciones compatibles con la sostenibilidad de los ecosistemas naturales.

---

<sup>32</sup> En esta línea hay algunas incipientes aportaciones desde la literatura de las empresas sociales, que proponen el enfoque de capacidades de Sen y Nussbaum como referente normativo y marco evaluativo para el trabajo de las empresas sociales (Ziegler, 2010; Yujuico, 2008).

Por lo tanto, y como hemos argumentado en este capítulo, la ESOL como concepto aparece íntimamente ligada al devenir conceptual e histórico de conceptos afines como Economía Social, ONL, Tercer Sector y Empresa Social. Hemos tratado de subrayar, además, aquellos aspectos de cada uno de estos términos que consideramos directamente conectados con los debates sobre nuestro objeto de estudio. En los capítulos siguientes se abordan de manera consecutiva la presentación y análisis de los dos enfoques de la ESOL, el europeo y el latinoamericano, más influyentes para el desarrollo del concepto de ESOL en el Estado Español, y en el País Vasco. Esta discusión que aquí concluimos ha pretendido por lo tanto, establecer el sustrato teórico sobre el que pretendemos germine nuestra presentación y análisis de los enfoques sobre la ESOL que iniciamos a continuación.



**CAPÍTULO 2**  
**LOS ENFOQUES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA**  
**DESDE EUROPA**

## CAPÍTULO 2

### LOS ENFOQUES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA DESDE EUROPA

#### 1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo presenta los aspectos centrales del llamado enfoque Europeo de la ESOL, primera de las dos referencias teóricas principales en el desarrollo de la ESOL en el Estado Español y en el País Vasco. Como veremos a continuación, este enfoque se ha fraguado fundamentalmente en la Europa francófona, aunque también participan de la teorización algunos autores y autoras del Quebec Canadiense<sup>1</sup>. Por otra parte, y fundamentalmente en lo concerniente al desarrollo de la dimensión organizativa de la ESOL, existe una importante vinculación académica e investigadora entre varias de las personas de referencia de este enfoque, y la red EMES de investigación sobre la Empresa Social, presentada en el anterior capítulo.

La línea argumental que articula este capítulo pasa por comenzar ofreciendo una perspectiva teórica global, para después adentrarse en la dimensión organizativa de la ESOL, con referencia especial a las entidades y emprendimientos de ESOL, y finalizar con una discusión sobre los principales interrogantes y debates que estas propuestas suscitan. Esta misma estructura será utilizada en el capítulo siguiente sobre los enfoques latinoamericanos.

El enfoque de la ESOL en Europa se articula desde una base metodológica multidisciplinar que parte de aportaciones de la sociología y la antropología económica, y las vincula con visiones heterodoxas de la economía y las instituciones económicas, así como con la amplia tradición de Economía Social y cooperativismo que hemos explorado en el apartado anterior. Desde el punto de vista del desarrollo teórico, las personas referentes principales de este enfoque son los sociólogos franceses Jean-Louis Laville y Bernard Eme (particularmente el primero de ellos), junto con otros investigadores de su entorno entre los que cabe citar a los economistas Laurent Fraise y Laurent Gardin, los también economistas belgas Jacques Defourny y Marthe Nyssens, así como un grupo de investigadores e

---

<sup>1</sup> Esta relación entre autores francófonos de ambos lados del Atlántico volverá a jugar un papel fundamental en la extensión del concepto de *Economía Social y Solidara*, sobre la que volveremos en el capítulo 4.



investigadoras de Quebec entre los que destacan Benoit Levesque, Louis Favreau o Marguerite Mendell.

Laville (2004, 2009, 2013), plantea que la perspectiva de la ESOL nace de la necesidad de un marco teórico, metodológico y conceptual para explicar una realidad empírica constatable: el surgimiento a partir de los años 80 del siglo XX de una serie de organizaciones, y dinámicas de carácter asociativo, cooperativo y mutualista (principalmente en Europa y Canadá, aunque con paralelismos y equivalencias en otras partes del mundo) que aun entroncando directamente con la lógica de la Economía Social tradicional, o con las dinámicas del llamado Tercer Sector, ponen de manifiesto las limitaciones de estos enfoques para comprender y explicar las características, lógica organizativa y modus operandi de estas nuevas realidades.

El patrón de su surgimiento no es homogéneo. Se reconoce la existencia de diferencias significativas en los elementos que las caracterizan y en su importancia cuantitativa y cualitativa en diversos países y regiones. Estas diferencias están relacionadas, entre otros aspectos, con las particularidades de los regímenes de bienestar<sup>2</sup> de cada país o región, y en particular, con las formas de articulación entre la iniciativa empresarial privada, el ámbito de lo público con su particular grado de desarrollo del Estado de Bienestar, y el espacio ocupado por las expresiones de ciudadanía organizada en torno al Tercer Sector o a la Economía Social. Sin embargo, y a pesar de las diferencias, se identifican varios sectores de actividad en los que estas nuevas dinámicas se manifiestan con más claridad: los llamados *servicios de proximidad*; las experiencias de comercio justo y consumo responsable; las redes de intercambio no monetario y los sistemas de intercambio recíproco; y el ámbito de las microfinanzas, las finanzas éticas y las monedas sociales.

La discusión detallada sobre las características y debates de cada de cada uno de estos ámbitos de actividad está fuera de la posibilidades de este trabajo. La tabla 2.1 ofrece una breve descripción de cada uno de los sectores y algunas de las referencias centrales en la discusión de la relación de estas actividades con el despliegue de la ESOL.

---

<sup>2</sup> Para un exhaustivo análisis de la relación entre Economía Social y la evolución de los regímenes de bienestar en Europa ver Etxezarreta (2012)

**Tabla 2.1**  
**Sectores de la ESOL**

	<b>Breve Descripción</b>	<b>Referencias en relación a la ESS</b>
Comercio Justo	Referido a las redes de solidaridad basadas en el intercambio justo en el ámbito del comercio internacional entre productores del Norte y del Sur, así como a experiencias de intercambios Sur-Sur.	Huybrechts (2012); Bellucci et.al. (2012); Laville (2009); Becchetti y Huybrechts (2008); Huybrechts y Defourny (2008); Vivas y Montagut (2006); Bucolo (2003); Cotera y Ortiz (2004)
Consumo Responsable	Relacionado con el anterior pero extendiendo el concepto a las relaciones de intercambio comercial en ámbitos de proximidad y a la construcción de Mercados Sociales. Crecientemente desarrollado en los circuitos cortos de comercialización en productos de agricultura ecológica.	Latouche (2012); Peiron (2011); García (2003); Vivas (2010); López García (2009); Lopera y Mora (2009); Lodeiro (2008); Mance (2004);
Redes de intercambio recíproco y Sistemas de intercambio local (SEL)	Redes y sistemas que intercambian bienes y servicios a través de una contabilidad interna que puede basarse bien en el trueque, bien en algún tipo de unidad de cuenta no monetaria (Bancos de Tiempo, etc.)	Recio et. al. (2009); Mandin (2009); Blanc (2004); North (2003); Aldridge y Patterson (2002); Crowthe et. al (2002); O'Doherty et. al (1999)
Monedas Sociales	Similar al anterior pero con una moneda local o regional que sirve de unidad de cuenta en el sistema de intercambio. Esta moneda puede tener relación con la moneda de curso legal de territorio o no.	Seyfang y Longhurst (2013); Kennedy et. al (2012); Pfajfar et. al (2012); Martignoni (2012); Schroeder et. al. (2011); Blanc (2011); North (2010);
Finanzas éticas y microfinanzas	Proyectos de transformación de la lógica que rige el funcionamiento del sector financiero, bien desde una propuesta integral que cuestiona su papel en la sociedad (Banca Ética), desde la invisibilidad financiera que genera su operativa para algunos sectores (microfinanzas), o ambos.	Castro y Romero (2011); Sasia (2012); De La Cruz y Sasia (2012); San-Jose et.al (2011); Armendariz y Labie (2011); Servet (2010); Sasia y De la Cruz (2008); Del Rio (2003);

*Fuente: Elaboración propia*

En el caso de los *servicios de proximidad* es necesario realizar algunas precisiones conceptuales. El término es ciertamente confuso en la medida en que, en comparación a los bienes, todos los servicios requieren de un importante componente de proximidad entre productor y consumidor en su proceso productivo. Sin embargo, el uso de este término se

generaliza en el contexto francófono<sup>3</sup> a partir de los años 90 de la mano de los debates sobre el potencial de generación de empleo de los llamados Nuevos Yacimientos de Empleo. Estas nuevas actividades servicios de ámbito personal y comunitario surgen de los cambios demográficos, sociales y culturales experimentados en los países europeos, y se encuentran en estrecha relación con las crisis del Estado del Bienestar y las políticas para su progresivo cuestionamiento y desmantelamiento (Ver tabla 2.2)

**Tabla 2.2**  
**Los Nuevos Yacimientos de Empleo**

El concepto de Nuevos Yacimientos de Empleo aparece por primera vez en 1993, en el documento de la Comisión Europea "*Crecimiento, competitividad y empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*", conocido como el Libro Blanco de Delors. En él se indica como los cambios socioeconómicos (aumento de la renta, extensión de la educación, envejecimiento de la población, aumento de la tasa de actividad femenina, etc.) acaecidos en los países europeos, han influido en las preferencias individuales y públicas y han determinado la aparición de un conjunto de «nuevas necesidades», cuya demanda no se satisface actualmente de forma óptima por el sistema mixto de mercado y sector público. Los Nuevos Yacimientos de Empleo se clasifican en cuatro grandes servicios, en los que se engloban 19 ámbitos de actividad ocupacional.

- **Servicios de la vida diaria:** Servicios a domicilio, atención a la infancia, nuevas tecnologías de la información y la comunicación y ayuda a los jóvenes con dificultades, servicios de mediación y asesoramiento en la resolución de conflictos.
- **Servicios para la mejora de la calidad de vida:** Mejora de la vivienda, seguridad y prevención de riesgos laborales, transportes colectivos locales, aprovechamiento y revalorización de los espacios públicos urbanos y comercios de proximidad.
- **Servicios culturales y de ocio:** Turismo, sector audiovisual, patrimonio cultural, desarrollo cultural local y deporte.
- **Servicios medioambientales:** Gestión y tratamiento de residuos, gestión del agua, gestión de la energía, energías alternativas, protección y mantenimiento de áreas naturales y reglamentación y control de la contaminación e instalaciones correspondientes

Fuente: Elaboración propia

<sup>3</sup> Tanto en el caso de los países de habla inglesa como en el caso del estado español su uso no está tan generalizado. Para el caso anglófono Laville (2004) propone asimilar su significado al de *servicios a los hogares y a la comunidad* (*household and community services*). En caso español su significado tiende a asociarse habitualmente al ámbito de los servicios sociales de carácter personal y comunitario, como atención a la infancia, personas mayores o colectivos en riesgo de exclusión.

Laville y Nyssens (2000), reconocen la falta de consenso sobre el tipo de actividades a incluir bajo la denominación *servicios de proximidad*, optando en su caso por asumir los mencionados en el informe Delors. La definición que proponen para este tipo de servicios es la siguiente: “*servicios que responden a necesidades individuales o (a menudo) cuasi-colectivas y que habitualmente implican proximidad, que puede ser objetiva (i.e. inserta en el marco de un espacio local específico) o subjetiva (i.e. referida a la dimensión relacional del proceso de provisión)*” (ibid.: pp. 68, traducción propia)

Sus características reúnen por lo tanto una doble dimensión. La primera se refiere a la proximidad, que puede ser objetiva o subjetiva. La proximidad subjetiva alude a la importancia de las relaciones de confianza que se establece entre usuarios y proveedores del servicio. La relevancia de esta dimensión se incrementa además por el carácter no estandarizado de estos servicios, la relativa intensidad del factor trabajo en su provisión, y la tendencia a incluir entre los usuarios a grupos sociales en situación de vulnerabilidad. La segunda dimensión se refiere a que este tipo de servicios puede ser considerados como bienes cuasi-públicos (o cuasi-colectivos) ya que, además de satisfacer necesidades privadas, suelen generar externalidades positivas en términos de incrementar la cohesión social, la equidad o la sostenibilidad ambiental (como por ejemplo son los casos de la ayuda domiciliaria, el cuidado de niños y ancianos, la atención a colectivos en riesgo de exclusión, o los servicios medioambientales).

## **2. ANTECEDENTES Y CONSIDERACIONES PREVIAS: LA “NUEVA ECONOMÍA SOCIAL”**

A la vista de la proliferación de experiencias en todos estos nuevos sectores de actividad, Laville (1992), y Laville y Nyssens (2000) argumentan que la lógica de las organizaciones implicadas en su provisión puede ser entendida en claves distintas a las que han caracterizado a la Economía Social europea hasta los años 80 del XX. Más aún, la profunda crisis que desde mediados de los 70 han experimentado las sociedades fordistas reguladas por estados de corte Keynesiano, ha dado lugar a lo que estos autores consideran como una *Nueva Economía Social* (Defourny, Favreau y Laville, 1997: pp. 38-39). Esta línea argumental es compartida por otros estudiosos de la Economía Social (Favreau, 1997; Coque y Pérez,

2002; Carpi, 1997), aunque con ciertos matices sobre los que es interesante detenernos por un momento.

Por ejemplo, el autor español Tomás Carpi (1997) plantea que el *Estado Keynesiano* (orientado a la estabilidad y el bienestar social), ha sido sustituido por un modelo que denomina *Estado Schumpeteriano* (preocupado por la competitividad). Este proceso ha inducido características inéditas al desarrollo de la Economía Social. Se citan en particular tres elementos novedosos. En primer lugar la tendencia a la búsqueda de nuevas formas de organización no jerarquizada y el desarrollo de nuevos nichos de mercado relacionados con la ecología o los productos naturales. En segundo lugar, la terciarización de la economía que, de la mano del desarrollo de la producción flexible, abre la oportunidad para la aparición de pequeñas empresas en actividades dinámicas que no necesitan de grandes inversiones de capital físico. En tercer lugar, la reestructuración de la actividad pública que, auspiciada en las crisis fiscal y el auge de visiones conservadoras, ha supuesto una creciente externalización de la gestión de servicios públicos con el objetivo de *racionalizar* el Estado del Bienestar.

En este contexto Carpi observa que se abre una ventana de oportunidad para lo que denomina *Economía Social comprometida socialmente* en contraposición al modelo institucionalizado de la Economía Social. Esta oportunidad concurre además con lo que considera como un proceso de renovación de los movimientos sociales que se muestran favorables al desarrollo de esa nueva perspectiva de Economía Social.

*Por un lado, asistimos a la emergencia de una renovada vocación de crear empresas (alternativas, cooperativas) por razones sociales y valorativas (ideal democrático, objetivo ecológico, nuevo estilo de vida...) y un notable desarrollo del voluntariado. Por otro, el espectacular desarrollo de las asociaciones pro-derechos humanos, ecologistas, culturales, conservacionistas, etc., así como el progresivo cambio de actitud respecto a esta forma social por parte del propio movimiento obrero, no sólo favorecen la extensión de las distintas formas de manifestación de la Economía Social, sino que propician la creación de condiciones para su plena inserción en la sociedad civil y la emergencia de un auténtico movimiento social en torno a esta forma social de producción (ibid, pp.92)*

Se considera además que esta *Nueva Economía Social*, desarrollada de la mano de los movimientos sociales, y para algunas esferas de la actividad económica, puede convertirse en un instrumento organizativo potencialmente superior a las alternativas de empresa capitalista o sector público. Su diferencia potencial se encuentra en la capacidad de estas experiencias para promover el aprendizaje de valores sociales relevantes como la libertad o solidaridad, la capacidad para generar implicación consciente, crítica y responsable, la flexibilidad en sus mecanismos de gestión y decisión, y el estímulo de la creatividad humana y la innovación ante nuevos problemas.

Sin embargo, y a pesar de sus potenciales ventajas, se insiste en que limitaciones de corte financiero e institucional (posibilidad de ser cooptadas en la búsqueda de agendas que no les son propias y que están desligadas de las de los movimientos sociales) circunscriben su actividad a los espacios de proximidad, y a la provisión de servicios no complejos en ámbitos como los servicios sociales, la sanidad, el desarrollo comunitario y la gestión ambiental. Su actividad no supone el cuestionamiento de los cimientos del modo de producción dominante, sino que ocupa una lógica subordinada a la de los sectores público y privado en el contexto de sistemas económicos mixtos de naturaleza capitalista, y en aparente ausencia de conflicto con la lógica de funcionamiento de los mismos. La argumentación se asemeja por lo tanto a las teorías sobre el Tercer Sector planteadas por Weisbrod o Hansmann, y en general por el neo-institucionalismo norteamericano que hemos presentado en el apartado anterior.

Frente a esta visión, la conceptualización de la ESOL en Europa parte de la idea de que estas nuevas realidades constituyen la expresión micro y meso-económica de un concepto que, en América Latina, ya se venía denominando como ESOL (Razeto, 2007, 2005; 1988), para referirse a dinámicas más o menos asimilables a las europeas. Para Laville (2010a, 2009, 2004), lo destacable de las experiencias de ESOL surgidas del contexto *post-keynesiano* es que rescatan algunos de los elementos más interesantes del proyecto fundador de la Economía Social del siglo XIX en la que, a su entender, ya podían observarse las primeras manifestaciones de una ESOL aunque de corte *pre-keynesiano*.

En cualquier caso, antes de explorar los fundamentos centrales de su argumentación considero necesario apuntar tres cuestiones que, desde nuestro punto de vista, permiten entender su argumentación.

La primera es de orden teórico. La ESOL supone un replanteamiento de *lo económico*, es decir, de lo que concierne a la economía como ciencia. Se parte así de la crítica a la ciencia económica hegemónica constituida como un todo cerrado y autocontenido, que se explica a sí mismo, y que puede ser entendida de forma aislada al resto de las ciencias sociales, de las ciencias naturales, y de las cuestiones de orden ético. Supone poner en cuestión el trinomio basado en el capitalismo como sistema económico (con una ética utilitarista en su base); el neoliberalismo como doctrina política; y la pretensión totalizadora de la microeconomía de los agentes maximizadores (consumidores o empresas), cuyas conductas pueden modelizarse como problemas matemáticos de maximización de utilidades o beneficio, y de sus mercados autorregulados como modelos naturalizados que garantizan una asignación eficiente de los recursos escasos de una sociedad. El tránsito que la ESOL plantea, desde una concepción formalista de la economía a un enfoque sustantivo de la misma, tiene que ser entendido desde esta perspectiva.

La segunda cuestión es más metodológica y tiene que ver con la constante referencia del autor al origen empírico que sustenta su enfoque teórico. Desde este punto de vista, se reclama que la ESOL no es una construcción puramente teórica nacida del esfuerzo académico por presentar una teoría definitiva. Bien al contrario, se parte de un empirismo de corte inductivo para ir construyendo un enfoque teórico que se alimenta constantemente de experiencias concretas que deben ser analizadas en el espacio socio-histórico, cultural y natural en el que se desarrollan. En este sentido, la ESOL es un enfoque abierto y construido colectivamente desde la práctica, y que sólo tiene sentido en la medida en que es constantemente interrogado, confrontado, y mejorado por la propia práctica social y empresarial. “(...) se trata de apoyarse sobre las prácticas para informar sobre su existencia y analizarlas, o dicho de otro modo, de partir del movimiento económico real y no de un proyecto de reforma social recubierto de realidad” (Laville, 2008: pp. 12, traducción propia).

Se intuye así un enfoque de corte dialéctico que se alimenta con el análisis explícito de las múltiples contradicciones que manifiestan en las organizaciones de ESOL, y que generan una necesaria tensión creativa en torno a su realidad. Como bien señalan Martínez y Álvarez (2008), esta tensión plantea el reto de no confundir los deseos de que las experiencias de ESOL sean realmente significativas y aporten claves novedosas en la construcción de *otra economía*, con la viabilidad real de las mismas. Tanto el embelesamiento con su potencialidad como el considerarlas como irrelevantes por su escasa relevancia en el contexto económico global puede acabar provocando “*una exigua investigación sobre las mismas, con el correspondiente desajuste entre los planos teórico y práctico*” (ibid: pp. 423 ).

La tercera, consecuencia de la anterior, se refiere a que el término ESOL presenta en este enfoque una doble acepción. Por un lado, tiene un significado de carácter más macro cuando se utiliza para referirse a una forma de entender la economía que contrasta con otros enfoques de *lo económico*. Por otro, una vertiente de corte micro o meso, centrado en el análisis de las entidades y empresas de ESOL, y en las relaciones entre ellas. No es por lo tanto de extrañar que la agenda de investigación que se deriva de este enfoque refleje esta doble vertiente. Mientras que desde la perspectiva macro se avanza en el desarrollo teórico de la ESOL, desde una perspectiva de *Economía Plural*, la agenda meso y micro establece ciertos vínculos con una visión particular de la *empresa social* y del *emprendimiento social* en torno a los trabajos de la red EMES<sup>4</sup>.

### **3. LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA ESOL**

#### **3.1. La ESOL y los principios de comportamiento económico**

Desde un punto de vista teórico, Laville (2004) fundamenta el enfoque de la ESOL en las contribuciones de autores como Boulding, Mauss, Perroux, Polanyi o Razetto, aunque son las aportaciones de Polanyi y Mauss las que tienen una relevancia más trascendental en la

---

<sup>4</sup> En los trabajos de la red participan junto a J.L Laville, un buen número de los investigadores e investigadoras que han contribuido al desarrollo del enfoque europeo de ESOL. Además, existe un importante número de investigadores latinoamericanos que participan de los trabajos de la red, lo que ha llevado al desarrollo de estrechos vínculos entre algunos de estos enfoques. En particular, y como veremos posteriormente, es muy importante la colaboración con un grupo de investigación impulsado por J.L Coraggio en Argentina.



mayoría de los autores del enfoque europeo, y también en el caso de algunos autores latinoamericanos. En la medida en que estas referencias teóricas son transversales a varios de los enfoques, consideramos necesario dedicarles una atención particular.

El trabajo de Karl Polanyi ofrece una gran riqueza analítica y múltiples matices cuyo abordaje está fuera de las posibilidades de este trabajo. Sin embargo, cabe destacar al menos dos elementos clave para la construcción del concepto de ESOL. El primero se refiere a la consideración de *la economía* como una construcción social y no como un fenómeno natural. Desde este punto de vista, Polanyi (2007) teoriza sobre la idea de *arraigo*<sup>5</sup> para explicar cómo la economía está arraigada (en el sentido de subordinada o encastrada) a la política, la religión y las relaciones sociales, y por lo tanto no puede analizarse como si tuviera un funcionamiento autónomo del resto del contexto social.

Así, la concepción dominante de economía, derivada principalmente del pensamiento neoclásico, entiende ésta como un sistema natural y equilibrado de mercados autorregulados a través de un mecanismo automático de precios que ajustan oferta y demanda, aunque como indica Block (2007), en ocasiones se necesite de la ayuda del estado para superar algunas imperfecciones de este mecanismo. La idea de los mercados regulados se basa por lo tanto en la pretensión de que la sociedad se subordine a la lógica del mercado. Frente a esta idea de economía, Polanyi (1944: pp. 68) entiende que (...) *la idea de un mercado autorregulado implica una utopía total. Tal institución no podría existir durante largo tiempo sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad, ya que habría destruido físicamente al hombre y transformado su ambiente en un desierto.*

El segundo aspecto central del trabajo de Polanyi es el que se refiere a la multiplicidad de los principios de comportamiento económico. Polanyi sostiene que *el error de la ciencia económica moderna se encuentra en creer que sólo el sistema de mercado autorregulado (...) y desencastrado(...) de la relación social es, ha sido o habría sido capaz de satisfacer las*

---

<sup>5</sup> El término utilizado en la literatura francesa es “encastrée”, mientras que en inglés el término utilizado es el de *embedded* (como adjetivo) o *embeddedness* (como sustantivo). La traducción de estos términos al castellano varía de un escrito a otro, pero en este trabajo se utilizarán de manera alternativa y a modo de sinónimos los términos *arraigo* (y *desarraigo*) y *encastrada* (*desencastrada*). El primero de ellos es el que se propone en la traducción al castellano del texto original de Polanyi editado por la editorial Fondo de Cultura Económica en Argentina en el año 2007, versión que se ha manejado para esta tesis. El segundo de ellos es el utilizado en la versión castellana del texto sobre ESOL escrito al alimón por Laville y García (2009).

*necesidades materiales y que, por lo ende, todas las economías inclusive las pre-modernas habrían sido mercantiles en su esencia* (Caillé, 2009: pp. 24).

Como indica Lahera (1994), esta forma de entender la economía se fundamenta en lo que Polanyi (1944) identifica como visión formalista de la economía, según la cual el significado formal de lo económico depende de la relación lógica entre medios y fines para garantizar el sustento de la vida. La conocida definición de economía en términos de escasez propuesta por Lionel Robbins derivaría de esta lógica. La necesidad de competencia entre seres humanos por los medios de sustento en un contexto de escasez determina la racionalidad mercantil en la que las elecciones individuales se traducen en precios de mercado que reflejan la asignación de recursos escasos. Frente a esta visión, Polanyi (ibid) propone una *definición sustantiva* de la economía en la que se enfatiza la relación de interdependencia entre las personas, y de éstas con la naturaleza, para lograr su sustento y su reproducción a través de una interacción institucionalizada (Lahera, 1994). Como veremos posteriormente esta concepción sustantiva es una de las fuentes teóricas de la idea de Economía Plural en la que se basa la propuesta de ESOL.

Apoyado en un enfoque de antropología económica, el autor realiza un análisis sobre cómo se institucionaliza la actividad económica en diferentes lugares y épocas históricas. Considera que la forma de este proceso difiere en cada contexto pero que, en general, es producto de unos pocos *principios económicos de comportamiento* Polanyi (1944), o *formas de integración* (Polanyi, 1977), que suelen aparecer asociadas a un modelo institucional dominante. Tomando como base las categorías que propone, y atendiendo a las diversas síntesis de los mismos realizadas por Laville (2004 y 2009), estos principios aparecen resumidos en la tabla 2.3.

Una aclaración relativa a los principios tiene que ver con la formulación de un cuarto principio: *principio de administración doméstica (o principio del hogar)*. Polanyi (1944) lo menciona para referirse a la producción para autoconsumo en el contexto de las unidades básicas de reproducción social. En este caso, el acceso a los recursos se rige por la pertenencia o no al grupo cerrado que, según el contexto cultural y social puede estar

generado en base a diferentes criterios como el sexo, en el caso habitual de la familia patriarcal, u otros como la localidad o el poder político (en el caso de feudos señoriales). La dimensión del grupo puede variar enormemente, al igual que su organización interna, que puede estar en cualquier rango entre el despotismo y la democracia interna.

**Tabla 2.3**  
**Principios de comportamiento económico**

<i>Principio</i>	<i>Fundamento</i>	<i>Características</i>
<b>Mercado (intercambio de mercado)</b>	-Lugar encuentro de OO y DD de bienes y servicios -Finalidad intercambio	Intercambio puede tomar varias formas: -Compra venta con base contractual: precios como resultado de la concurrencia y pago en forma monetaria -Pago en especie: bienes y servicios como moneda de pago -Forma de trueque: intercambio sin mediación de equivalencia en forma de precios. Equivalencia simple de conjuntos de bienes y servicios considerados del mismo valor.
<b>Redistribución</b>	-Autoridad central -Procedimiento de distribución en base a: *Reglas de extracción *Reglas de asignación	-Implica división del trabajo entre la autoridad y el resto -Modelos y mecanismos de redistribución varían en función de la fuente de poder que los genera y el mecanismo de asignación vinculado -Situaciones varían entre dos vertientes: a) Reparto libremente consentido: poder redistribuidor del estado en las democracias contemporáneas b) Modelos de despóticos: fundamentados en el miedo al castigo, y que pueden ser utilizados para incrementar el poder político de la autoridad central.
<b>Reciprocidad</b>	-Transferencias y prestaciones entre personas y grupos -Sólo tienen sentido en la voluntad de manifestar un lazo social entre las partes	Facilitado por lo que Polanyi califica como <i>el patrón social de la simetría</i> -Personas o grupos que reciben una donación o transferencia están vinculados a ofrecer una contra-prestación simétrica en algún momento. - Implica dar, recibir y restituir pero no en base a un cálculo de equivalencias y utilidades (Maus, 1923) -Complejo juego que mezcla altruismo y interés propio (Laville y Nyssens, 2000) -Diferencia con el principio de mercado: Transferencias indisolublemente ligadas a las relaciones humanas y a la puesta en marcha de los deseos mutuos de reconocimiento y poder -Diferencias con redistribución: Transferencias no impuestas por un poder central.

Fuente: Elaboración propia

La cuestión aquí es discernir si este principio está incluido dentro del principio de reciprocidad o es otro diferente. Por ejemplo, en Laville (2004) encontramos que éste lo incluye sin ambages en el de reciprocidad como *una forma particular del mismo que se ejerce dentro de la célula de base que es la familia*. La lista de principios quedaría así reducida a los tres mencionados. Sin embargo, en Laville (2009) la lista de principios es de cuatro, con el de administración doméstica independiente del de reciprocidad. La ambigüedad con respecto a este principio es también comentada por Coraggio (2009), que identifica su origen en los textos del propio Polanyi, para después especular sobre las posibles razones de la misma.

En cualquier caso, y más allá de los debates teóricos sobre este asunto, la discusión sobre el principio de administración doméstica sirve para ilustrar un aspecto particularmente útil en la construcción teórica de la ESOL. Como indica Mauss (1923, citado en Laville, 2008 y 2009; y Ferraton, 2009), no existe ningún modo de organización de la economía que sea el resultado de un orden natural, sino que en toda sociedad existe un conjunto de formas de producción y distribución que coexisten. En este mismo sentido, todos los principios mencionados están presentes en las formas de organizar lo económico que adopta toda sociedad. Lo que varía es la manera en la que estos se articulan o se jerarquizan en un momento histórico concreto.

Puede ser que alguno aparezca como dominante, o que otros permanezcan relativamente invisibles e incluso relegados al ámbito de *lo social* y fuera de lo que se entiende como *lo económico*. Puede así entenderse la pretensión neoliberal de absolutizar el principio de mercado como articulador principal de las relaciones sociales, y extender su lógica como si ésta representara de modo exclusivo la *racionalidad económica*. Esta racionalidad se pretende además desarraigada de los procesos políticos e institucionales, del resto de relaciones sociales, y de las relaciones entre los sistemas sociales y naturales. De hecho, todos estos aspectos sólo tendrían sentido económico en la medida en que el avance en la investigación conceptual y el desarrollo metodológico (por ejemplo con la creación de cuasi-mercados para bienes públicos globales), permita generar instrumentos que ayuden a expresar e integrar estos valores en el contexto de los mercados.

Coraggio (2009) ilustra este hecho apuntando cómo, por ejemplo, a pesar de su incuestionable relevancia en el contexto de las economías latinoamericanas, la economía doméstica productora de bienes y servicios necesarios tanto en zonas rurales como urbanas del continente americano, resulta sistemáticamente invisibilizada y dejada fuera de los registros oficiales de la economía. Aunque no lo mencione expresamente, se está refiriendo a la llamada *economía informal*, pero también al concepto de *economía popular*, que como veremos posteriormente suele considerarse como uno de los conceptos precursores de la ESOL en América Latina. Otro ejemplo en la misma línea aparece en las denuncias desde la economía feminista (Carrasco, 2013, 2011; Pérez 2012) sobre la agudización de los procesos de invisibilización, precarización, y feminización de los trabajos de cuidados de la vida en las sociedades occidentales contemporáneas en el contexto de la actual crisis.

A partir de estos tres (o cuatro) principios mencionados, Laville (2004) propone que la economía contemporánea puede descomponerse en tres polos (que aparecen expresamente reflejados en la imagen 1.2, presentada anteriormente en el contexto de las discusiones sobre el Tercer Sector) que se definen en función de la lógica principal que rige la distribución de bienes y servicios en cada uno de ellos.

- *La economía mercantil*, en la que la distribución de bienes y servicios se confía fundamentalmente al mercado, aunque admite contribuciones no mercantiles como ayudas y subsidios otorgados a empresas. La relación establecida es de corte contractual y puede manifestarse en escalas geográficas que abarcan desde el ámbito local hasta el internacional
- *La economía no mercantil*, en la que opera un mecanismo de redistribución que se organiza bajo tutela del Estado en sus diferentes escalas territoriales, desde las locales a las supranacionales. Su acción está asociada a la existencia de reglas impositivas y de transferencias que, en general, se vehiculizan vía prestación de servicios públicos sometido a reglas de funcionamiento controladas por procesos de democracia formal.
- *La economía no monetaria*, con la reciprocidad como principio rector de la distribución de bienes y servicios, muy vinculado a la autoproducción, la economía doméstica, y los

compromisos voluntarios en el espacio público. Aun así, en ciertos casos pueden tomarse prestadas formas monetarizadas de relación como ilustraría el caso de las donaciones.

Es importante destacar la idea de que ninguno de los polos está únicamente organizado en torno al principio fundamental que le caracteriza, aunque el resto de lógicas de funcionamiento, en el caso de que estén presentes, lo estarán de forma subordinada con respecto a la principal. Además, en el caso de la economía contemporánea, la relación entre los tres polos está establecida desde una lógica jerárquica que sitúa la economía mercantil en el orden superior, con la no mercantil jugando un papel que oscila entre la complementariedad y la subsidiariedad con respecto a la primera. La economía no monetaria, por su parte, presenta un rol residual y crecientemente subordinado al mercado.

Como veremos a continuación, una de las características definitorias de la ESOL es precisamente su lógica de *Economía Plural* (Laville 2004, 2009; Eme et. al 2001; Laville and Nyssens, 2000) en el sentido de que, sin pretensión de constituirse en un sector sí misma, puede mejor comprenderse como un intento de reequilibrar la situación mediante la hibridación entre los tres anteriores polos. Esto mismo la coloca en una situación de tensión dialéctica con la jerarquización propia de la economía convencional.

### **3.2. La ESOL en el contexto de una Economía Plural**

Partiendo de este conjunto de elementos analíticos y teóricos, y tomando como referencia el marco conceptual que se presenta en los trabajos de Laville (2009, 2008, y 2004), la génesis de su concepto de ESOL puede resumirse de la siguiente manera:

- i. En torno a las organizaciones de base asociacionista, cooperativista y mutualista que se consolidan con los movimientos obreros y campesino del siglo XIX, comienzan a desarrollarse experiencias que buscan inscribir la solidaridad en el corazón de la economía. Más allá de la forma organizativa adoptada, su lógica se articula en torno a una idea de solidaridad democrática que depende del principio de reciprocidad igualitaria entre ciudadanos, y que se aleja de concepto de caridad como relación desigual entre donantes y receptores de solidaridad. Basadas en la agrupación voluntaria

y la acción colectiva entre iguales, estas organizaciones con pretensión de construir economía, son a su vez espacios públicos autónomos que permiten expresar y articular procesos de emancipación social.

- ii. En cuanto que espacios con una doble inscripción en la esfera de lo económico y lo político, la racionalidad de estas experiencias puede caracterizarse como de ESOL (pre-keynesiana). Así, por el lado de lo económico remiten a una concepción *plural de la economía*, ilustrada por la posibilidad del emprender proyectos económicos de base colectiva, capaces de hibridar la lógica mercantil con la reciprocidad y la ayuda mutua, y orientados por la búsqueda de objetivos diferentes a la maximización de la rentabilidad del capital invertido. Desde el punto de vista político, a la vez que económicas, estas organizaciones pueden entenderse como iniciativas ciudadanas, ya que construyen espacios públicos que permiten articular ciudadanía mediante la promoción de la democracia, tanto en su funcionamiento interno como en su expresión externa.
- iii. Sin embargo, estas experiencias quedarán paulatinamente desactivadas a lo largo del siglo XX. Laville (2009) analiza en detalle este proceso distinguiendo las razones y mecanismos que operan en cada ámbito<sup>6</sup>. Por el lado de lo económico, se generaliza el modelo de empresa capitalista organizada en torno a la propiedad privada del capital, el trabajo asalariado y la maximización del beneficio. La idea de *sociedad de mercado* contribuye a absolutizar el principio de mercado y a establecer una equivalencia entre economía mercantil y economía moderna. Este proceso tiene su correlato en el mundo de las ideas económicas con lo que Laville entiende como “*el paso de un proyecto de Economía Solidaria a otro de Economía Social*” (ibid: pp.77)
- iv. El abandono del proyecto de ESOL (prekeynesiana) supone, entre otras cosas, reorientar la lógica fundacional de las organizaciones de base cooperativa y mutualista, y pasar de la reacción contra los efectos del capitalismo, hacia la adaptación a su lógica, tratando de conservar su particularidades organizativas al menos en lo que se refiere a su

---

<sup>6</sup> Lejos de ser un proceso de evolución social armónico esta desactivación es también el resultado de una fuerte represión política de las expresiones obreras y campesinas que se oponen activamente al despliegue de la lógica capitalista y que tratan de promover procesos de cambio revolucionario en distintos ámbitos, países y regiones a lo largo del SXIX y primera mitad del S. XX.

funcionamiento interno. Emerge así una concepción de *Economía Social* que disocia los procesos de producción y distribución del excedente. La producción queda en manos de la economía mercantil, mientras que la Economía Social pasará a ocuparse de la distribución desde una perspectiva de adaptación funcional al modo de producción dominante. Se desactiva, por lo tanto, el vínculo entre lo económico, lo político y lo social, a la vez que se abandona el objetivo de una Economía Plural<sup>7</sup>.

- v. Por otra parte, el creciente desarrollo del principio de redistribución pública, que se institucionaliza con la consolidación del Estado del Bienestar a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, acabará modificando *los lugares respectivos de la sociedad civil y del Estado en la organización de la solidaridad* (ibid: pp.86). Este modelo de ciudadanía en torno al trabajo asalariado y a la redistribución pública de los frutos del crecimiento. Se apoya además en un estado que ejerce como parte mediadora en los conflictos distributivos mediante la promoción de la concertación social, dando lugar a una *verdadera sinergia entre mercado y redistribución*<sup>8</sup> (donde) *el espacio de la reciprocidad y de la administración doméstica se retrae considerablemente (...). Por un lado, la reciprocidad tradicional y la administración doméstica se ven debilitadas por el binomio mercado-redistribución. Por otro, la economía no mercantil acoge en su seno una parte de las relaciones de reciprocidad que habían encontrado su origen en la economía no monetaria a través de obras de beneficencia o de las asociaciones gestoras de los servicios sociales* (ibid: pp.87).
- vi. El equilibrio dinámico del modelo fordista o keynesiano institucionaliza así la jerarquía entre los principios económicos antes mencionados. Las formas organizativas clásicas de la Economía Social se desarrollan en tres tipos de contextos: (a) en riesgo de acabar presas del isomorfismo de mercado, como es caso de muchas cooperativas cuyo éxito

---

<sup>7</sup> Para Laville (2009) este proceso tiene un correlato teórico en la desvinculación entre economía política y Economía Social que se observa en las formulaciones de destacados teóricos como Gide, o Walras. La Economía Social acabará perdiendo su inicial objetivo unitario para acabar poniendo el foco en el análisis de subgrupos atomizados de formas organizacionales que, desde la segunda mitad del XIX, desarrollan de estatutos jurídicos diferenciados (cooperativas, sociedades mutuales, asociaciones).

<sup>8</sup> La forma particular que adopta la sinergia mercado-estado varía considerablemente en función de los diferentes modelos o tipologías de regímenes de bienestar (ver por ejemplo Etxezarreta (2012)). Así por ejemplo, en el caso latinoamericano, la debilidad de los sistemas públicos de redistribución ha llevado a otorgar un mayor papel al sector no monetario, dando lugar a un enfoque de la ESOL que amerita un epígrafe particular en este capítulo.



empresarial está directamente condicionado por su capacidad de competir en mercado, incluso a costa de comprometer sus objetivos sociales y la apuesta por la participación y la democracia interna; (b) convertidas en apéndices de los sistemas públicos de previsión, o en sociedades de seguros, con el principio de libre adhesión fuertemente debilitado y con dificultades para promover agendas socioeconómicas y políticas propias, lo que acaba debilitando los vínculos sociales propios de la Economía Social original; (c) en el contexto de vínculos asociativos debilitados y con las actividades voluntarias fundadas en la reciprocidad amenazadas en convertirse en un subconjunto de la redistribución en el seno de la economía no mercantil, o amenazadas por la extensión de la economía mercantil hacia la provisión de servicios que pueden ser provistos de forma rentable por empresas mercantiles con ánimo de lucro.

- vii. La crisis del anterior modelo a partir de finales de los años setenta del siglo pasado; la paulatina consolidación de las políticas de corte neoliberal como forma de regulación de las sociedades capitalistas; y los efectos de estas políticas sobre el modelo salarial del empleo y sobre el mencionado binomio mercado–redistribución, proporcionan el contexto para el surgimiento del enfoque europeo contemporáneo de ESOL. Así, en las organizaciones implicadas en los *nuevos sectores de actividad*, los teóricos de la ESOL observan el intento por encontrar vías alternativas para superar el modelo, sin transitar el camino de la regresión social, de la precarización de las condiciones de vida de las personas, y de la degradación medioambiental. Por lo tanto, y a modo de corolario, en las actuales circunstancias, la agenda de la ESOL pasa por reconstruir un espacio teórico/práctico que de carta de nacimiento epistemológico y metodológico a una idea de Economía Plural, que permita reconstruir espacios económicos con visión política.

Desde esta perspectiva pueden comprenderse los términos de la definición de ESOL propuesta por Laville (2009: pp. 105): *la Economía Solidaria integra las actividades que contribuyen a democratizar la economía a partir de compromisos ciudadanos. Las experiencias de Economía Solidaria, tanto a nivel internacional como nacional, regional y local, suscitan una reflexión sobre la naturaleza del vínculo social y las finalidades del intercambio económico, ya que proponen reinscribir la solidaridad en el corazón de la*

*economía en lugar de corregir sus defectos, de acuerdo con los métodos propios del Estado Social.*

#### **4. LA DIMENSIÓN ORGANIZATIVA DE LA ESOL: LAS EMPRESAS DE ESOL**

En consonancia con el anterior desarrollo teórico, la dimensión organizativa/empresarial de la ESOL surge como el ámbito en el que se articulan y se expresan los elementos que dan carta de naturaleza al proyecto de ESOL en el marco de una Economía Plural.

Favreau (2005) 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. Esta renovación se ha vehiculizado a través de redes socioeconómicas que combinan las dimensiones mercantil y no mercantil, en el seno de organizaciones y empresas apoyadas por estados progresistas o por ciertos mecanismos de cooperación internacional. Estas organizaciones, atravesadas por una perspectiva ética de democratización de la economía, ofrecen nuevos servicios a personas en ámbitos no satisfechos, o satisfechos deficientemente por el estado, y normalmente en condiciones que pueden catalogarse de no-mercantiles (en condiciones de gratuidad, donación o a precios no significativos). Pero también, y con una lógica de corte más mercantil, se dedican a la producción en nuevos sectores de actividad con el objetivo de favorecer la inserción de personas excluidas, o revitalizar territorios rurales o urbanos en declive.

Levesque (2004, 2003), por su parte, apunta a que el término ESOL recoge una lógica de Economía Social *de necesidad* (la que surge en respuesta a los efectos destructivos y situaciones de urgencia social del actual modelo de desarrollo socioeconómico), junto con una Economía Social *de aspiración* (originada en nuevos valores o nuevas aspiraciones relativas a otra sociedad más democrática, equitativa y sustentable que permita vivir o trabajar de otro modo). Las nuevas organizaciones se destacan además como de coordinación política y social que reivindican el principio de reciprocidad en sus actividades económicas y al mismo tiempo construyen modelos de participación ciudadana activa en sus empresas colectivas.

Por lo tanto, estos autores coinciden en señalar que las prácticas de ESOL provienen fundamentalmente de la sociedad civil, y frecuentemente de movimientos sociales. Según Laville (2009) esto se explica porque, siendo la asociación de voluntarios el vector principal de acceso al espacio público, el asociacionismo es además la parte de la Economía Social que menos afectada se vio por el proceso de institucionalización precedente. Sin embargo, no es la forma organizativa el elemento clave de la estructura de ESOL.

Apoyado en los razonamientos de Favreau, Laville (2009) conceptualiza las organizaciones de ESOL como instituciones intermedias entre los campos político y económico, y plantea los elementos centrales del modelo empresa asociado a este enfoque:

- i) Las organizaciones de ESOL son el resultado de la expresión colectiva (y no tanto de la representación o de delegación de poderes) de un compromiso voluntario (y que por lo tanto se sale de la esfera privada), basado en la confianza personal, y que gobierna las actividad de producción y distribución de bienes y/o servicios en base a una serie de principios y reglas generadas colectivamente. La producción se sustenta en formas de trabajo plurales que combinan trabajo voluntario y remunerado. La reciprocidad aparece como la lógica organizativa en origen (como en el caso de las guarderías colectivas gestionadas por los padres, en las organizaciones para promover el desarrollo local, o en los sistemas locales de intercambio), pero complementada en distintos grados con el recurso al mercado y a la distribución e incluso a la administración doméstica.
- ii) Desde esta perspectiva es habitual indicar que una de las características centrales de las entidades de ESOL se refiere a su capacidad para *hibridar las distintas lógicas económicas* (Laville, 2009 y 2004; Gardin, 2006; Defourny and Nyssens, 2006; Levesque, 2004; Laville y Nyssens, 2000) y estar en disposición de movilizar y acceder a recursos y capacidades provenientes tanto de la economía mercantil como de la no mercantil y la no monetaria. Por lo tanto, la capacidad para *hibridar*<sup>9</sup> puede ser entendida como una capacidad

---

<sup>9</sup> Para un análisis de las implicaciones de las estrategia de la hibridación de las Empresas de Inserción Laboral en el contexto europeo, y los factores que influyen en la sostenibilidad de las mismas ver Bode, Evers and Schulz (2006).

estratégica que, en la medida en que se gestione para evitar dependencias excesivas de recursos mercantiles o de la financiación pública, permite consolidar la actividad de la organización porque genera mayor autonomía y viabilidad financiera.

iii) La segunda característica se refiere a lo que suele denominarse el proceso de la construcción conjunta de la oferta y la demanda (Laville y Nyssens 2000; Laville 2004 y 2009). Laville y Nyssens (2000) se basan en la evidencia empírica aportada por más de 69 estudios de caso sobre experiencias en Francia y Bélgica para ilustrar este proceso en el caso de los servicios de proximidad, cuya lógica y contexto de surgimiento hemos explicado anteriormente. Entienden estas experiencias como alternativas, tanto a los modelos clásicos de provisión pública, como a la creciente ola de oferta privada que se ha consolidando en los nichos de mercado abiertos por la paulatina retirada del estado en el marco de los procesos de ajustes neoliberal. Apoyados en la confianza mutua, en procedimientos de decisión que asuman la coexistencia de trabajo remunerado y voluntario, y en su capacidad para generar *micro-espacios* de carácter público que posibiliten el encuentro y la expresión de demandas diferenciadas, las organizaciones de la ESOL abren su espacio organizativo para que se integren en sus procesos diferentes tipos de agentes, con grados de implicación variables. Entre estos agentes se encuentran: usuarios, voluntarios, representantes de otras organizaciones, familiares, profesionales, autoridades públicas etc.

En resumen, y como expresan Laville y Nyssens (ibid), este tipo de organizaciones, que constituyen el corazón de la ESOL, están dominadas por la lógica de reciprocidad y por su cercanía a la economía no monetaria. Se caracterizan por la capacidad de hibridar recursos y capacidades que provienen de distintos polos económicos, y por abrir su espacio organizativo para a la construcción democrática conjunta de la oferta y demanda de los servicios generados. De esta forma se manifiestan como organizaciones que tratan de reinsertar los procesos económicos en el marco de los procesos sociales, y contribuir a reescribir la economía desde un punto de vista sustantivo y plural. Se constituyen, por lo tanto, en expresión directa de formas de hacer economía que muestran vías concretas para transitar en el camino hacia la construcción de *otra economía*.

Partiendo de estos planteamientos, es posible esbozar algunas líneas centrales de la agenda de investigación asociada al desarrollo de un modelo de empresa solidaria que posibilite un elevado grado de coherencia con la lógica, principios y valores característicos de la ESOL. Se mencionan a continuación algunos de los más importantes:

- Los debates sobre una arquitectura organizativa apropiada que facilite entre otras cuestiones: articular los procesos de participación de los agentes implicados; gestionar la toma colectiva de decisiones y las dinámicas de liderazgo y poder que se generen; integrar orgánicamente el despliegue adecuado de los recursos y capacidades derivadas de su lógica de hibridación; garantizar transparencia, equidad y gestión de cuentas interna y externa; diseñar o rediseñar los instrumentos de gestión adecuados para todo lo anterior
- Los debates sobre la viabilidad de la organización desde el punto de vista de: garantizar su potencial transformador en economía, y asegurar su viabilidad financiera sin comprometer el objetivo anterior, en un contexto de presiones isomórficas que pueden acabar diluyendo esta agenda debido a: la dinámica de competencia en los mercados; la dependencia de recursos públicos; o el riesgo de precarización del trabajo debido a lógicas de funcionamiento no emancipadoras que generen autoexplotación o insuficiencia de recursos.
- Los debates sobre la escalabilidad/replicabilidad del modelo desde la óptica de: su papel en la construcción de una ESOL a escala meso y macro; las dinámicas de crecimiento organizativo versus crecimiento de su impacto; la gestión de las formas de relación con organizaciones que no participan de la misma lógica (particularmente las empresas mercantiles), o con las que sí lo hacen pero se convierten en competidoras por recursos públicos o mercados; la formas de relación con *lo público*, con el estado y con las políticas públicas; los modelos de promoción y soporte de las organizaciones de ESOL en el marco de ciclo de vida organizativo.
- Y finalmente, aunque particularmente relevantes en el contexto de este trabajo de tesis, los debates sobre el diseño y gestión de los procesos, instrumentos y métricas adecuadas

que permitan hacer visible, medir y orientar la toma de decisiones en la búsqueda de coherencia entre los valores de la ESOL y la acción organizativa. En esta misma línea, el avance en la comprensión de los factores que condicionan la puesta en marcha de los principios fundamentales de la ESOL en las organizaciones, aparece como un aspecto fundamental del debate.

## **5. INTERROGANTES Y DEBATES**

Para concluir con la presentación de este enfoque, se presentan a continuación algunos de los principales interrogantes y debates que se plantean en la literatura en torno al mismo.

### **5.1. Delimitación y contornos**

El primer grupo de debates e interrogantes se refiere a un asunto de orden metodológico y tiene que ver con la dificultad para establecer criterios que nos permitan discernir con cierta nitidez los contornos del sector. Esta cuestión está a su vez relacionada con el debate sobre si la ESOL debe ser entendida como un sector, cuestión que abordaremos a continuación. Por lo tanto, y desde una perspectiva práctica, la delimitación de lo que se considera como una organización, o una experiencia, de ESOL es muy difusa. Las propuestas teóricas de Laville no ofrecen demasiadas pistas sobre cómo abordar este asunto, y no aportan mucho más que el listado de ámbitos de actividad resumido en el cuadro 2.1. Además, no todas las iniciativas en estos ámbitos deberían clasificarse como de ESOL, sino tan sólo aquellas en las que se manifiestan las características y lógicas organizativas mencionadas anteriormente. Por otra parte, establecer límites adecuados (mínimos) a partir de los cuales se entiende que se está construyendo conjuntamente la OO y la DD, o que se están hibridando recursos múltiples no es tan sencillo en la práctica.

Aun así, entre los intentos de categorizar el sector es interesante cuanto menos presentar la propuesta de Dacheaux y Goujon (2011a). Partiendo del análisis de las experiencias que son habitualmente consideradas como de ESOL, la clasificación que se propone distingue cuatro espacios/lógicas distintas, que a su vez dan lugar a cuatro familias de organizaciones de ESOL.

- I. Actividades No económicas: políticas y simbólicas de apoyo a la ESOL.
- II. Actividades Económicas.
  - Actividades económicas no-monetarias.
  - Actividades monetarias
    - ✓ no-mercantiles.
    - ✓ Mercantiles.

Esto daría lugar a una clasificación con los tipos o subfamilias resumidos en la tabla 2.4

**Tabla 2.4**  
**Familias de la ESOL**

<b>Familias</b>	<b>Sub-familias</b>	<b>Ejemplos</b>
A. Actividades políticas y simbólicas de apoyo a la ESOL	1. Redes de actores de ES 2. Redes de apoyo	- Plataformas de comercio justo, Movimiento por la Ec.Sol. etc. - Red interuniversitaria de investigadores de ESS.
B. Actividades económicas no-monetarias	3. Redes de intercambio no monetario 4. Autoproducción acompañada	- Red de intercambio recíproco de saberes, trueques, bancos del tiempo,
C. Actividades monetarias no mercantiles	5. Monedas sociales/solidarias	- Sistemas de intercambio local
D. Actividades monetarias mercantiles	Iniciativas de ES 6. Comercio justo 7. Finanzas Solidarias  Nichos específicos 8. Inserción sociolaboral 9. Emprendizaje social 10. Servicios de proximidad 11. Medio ambiente 12. Transporte 13. Comunicación 14. Cultura 15. Asesoría y formación 16. Agricultura 17. Vivienda	Artesanos del mundo NEF  Empresas de inserción Polos de ESOL Guarderías Reciclaje Coche compartido Medios de comunicación Educación popular  Coops agrarias Vivienda social/cooperativa

*Fuente: Dacheaux y Goujon, 2011a*

Conviene aclarar que, dentro de las actividades mercantiles, es muy relevante la distinción entre iniciativas solidarias y nichos específicos. Las iniciativas solidarias, son por definición, todas de ESOL; es decir, que cualquier iniciativa encuadrada en el comercio justo o en las

finanzas solidarias, es considerada como solidaria. Sin embargo, dentro de los nichos identificados, coexisten iniciativas solidarias y no-solidarias (o meramente lucrativas). Es llamativa, por ejemplo, la visión que tienen sobre las empresas de inserción, al considerar que no sólo por ser de inserción son solidarias. Los autores entienden que gran parte de las empresas de inserción nacen desde lógicas puramente lucrativas o en el mejor de los casos caritativas, sin plantear alternativas críticas. Por lo tanto su inclusión en la ESOL dependería de si se dedican únicamente a integrar personas en el *mercado normalizado*, o de si pretenden ir más allá en la transformación del mercado laboral.

Se repite la misma lógica con los servicios de proximidad, actividades medioambientales, o la agricultura. No cualquier empresa que de servicios a domicilio a personas dependientes debería ser considerada solidaria, a menos que incorpore las lógicas descritas anteriormente y que aseguren que la organización incorpore mecanismos de participación real de todos los implicados en la co-construcción del servicio y su prestación (incluido el precio), convirtiéndose el proceso en un tiempo de intercambio y construcción de convivencia. Lo mismo pasa con el medioambiente, (no todas las empresas que actúan en las renovables acreditan en el conjunto de su práctica ser tan renovables al combinar recursos renovables con otros no renovables, como el uranio, carbono, gas, etc.), o con las agrarias (no sólo por ser cooperativa agraria se es de ESOL, a menos que plantee modos de producción más sostenibles, locales, no agresivos con la tierra, etc.). Para el resto de nichos (comunicación, asesoría, cultura, emprendizaje, etc.), sólo son consideradas parte del sector aquellas organizaciones que apoyan/asesoran/fomentan/difunden prácticas de ESOL.

A pesar de este tipo de intentos clasificatorios, la dificultad para delimitar contornos resulta particularmente problemática cuando se trata de hacer visible y comunicar la realidad de la ESOL; cuando se intenta incidir a favor de políticas públicas para su promoción; a la hora de establecer mecanismos adecuados para contabilizar su impacto o dimensión económica y social; e incluso genera dificultades para establecer marcos de investigación en base a criterios analíticos claros. En cierta forma, esta limitación práctica ha contribuido a que, a la hora de considerar qué organizaciones forman parte de la ESOL, se generalice la adopción de los criterios de corte jurídico-formal típicos de la Economía Social, aunque ampliados para recoger nuevas realidades como las empresas de inserción por el empleo. Esta es además



una de las razones detrás del cada vez mayor uso del término Economía Social y Solidaria (ESS) que analizaremos posteriormente.

## 5.2. La ESOL más allá del Tercer Sector: entre el Mercado, el Estado y la Sociedad Civil

El segundo debate se refiere al encaje dinámico de la ESOL en la lógica del Tercer Sector, y en su papel con respecto al Estado y el sector privado capitalista. La cuestión se plantea en términos de si la ESOL planteada como una propuesta de tránsito hacia una Economía Plural, supone una ruptura con el modelo clásico de los tres sectores, y en su caso, qué supone esta ruptura.

Algunas líneas de respuesta a esta cuestión se pueden intuir en los intentos por delimitar *lo que no es* la ESOL, que encontramos en la literatura de este enfoque. Por ejemplo, Eme et. al. (2001) identifican cinco prejuicios comunes sobre la ESOL que, agrupados en torno a tres líneas argumentales, pueden servirnos para acotar las posibles respuestas:

- i) A diferencia de los enfoques de corte economicista típicos de las teorías clásicas sobre el Tercer Sector, la ESOL no constituye un sector que haga el papel residual de corregir las carencias de los otros dos. Sin embargo, tampoco lo sería en el sentido de plantearlo como un *encierro comunitario*, un compartimento estanco aislado de la *contaminación del dinero* o del trabajo asalariado en el que opere de forma exclusiva la lógica de la reciprocidad.
- ii) Tampoco sería una puerta para el abandono de las obligaciones del Estado, es decir, que no se entendería como sector que sustituye al público. En este mismo sentido tampoco puede considerarse una economía para las personas *inempleables* y para las personas excluidas, que pueda convertirse en el instrumento de las estrategias para el tratamiento social del paro.
- iii) No es una economía caritativa o exclusivamente volcada en la filantropía. Su concepto de la solidaridad es inseparable del vínculo democrático moderno que la entiende como una deuda social entre ciudadanos.

A la vista de estas cuestiones, parece claro que la ESOL no se plantea como un sector, sino como una lógica de funcionamiento socio-económico que tiene su razón de ser, y su expresión concreta, en la actuación y actividad de una serie de organizaciones que contienen en su seno el germen otra forma de hacer economía. Así, aunque su ámbito natural pueda ser el Tercer Sector, su lógica no se circunscribe ni se agota en su seno.

Desde este punto de vista, cobra relevancia la argumentación de autores como Lewis y Swinney (2007), que cuestionan el futuro de transformación social que ofrece una concepción de ESOL encapsulada dentro del Tercer Sector. Así, en tanto que democratiza y socializa la actividad económica, la ESOL debería entenderse como entretejiendo alianzas estratégicas e intersectoriales de mayor calado social y político. En cierta medida, sería la idea fuerza que aglutinaría a los tres sectores dentro de una estrategia global de transformación social. Su dinámica quedaría, por lo tanto, anidada en el interior de los tres sectores para expandirse desde cualquiera de ellos e ir ganando espacios de transformación. La imagen 2.1 muestra esta idea con los mismos parámetros gráficos utilizados por Pierce (2003) para su representación de los tres sectores mostrada previamente.



Si atendemos a los argumentos esgrimidos por Laville y su entendimiento de la ESOL, la idea subyacente a esta imagen parece ser compatible con el tipo de argumentos reflejados en la siguiente cita:

*“el objetivo debe ser buscar el cambio desde la concepción dominante de la economía de mercado hacia la concepción plural de la economía (...) sin embargo, en el contexto de una globalización inspirada por la utopía neoliberal de la sociedad de mercado, la cuestión es obviamente difícil. Probablemente, el futuro dependerá poderosamente de la habilidad para incrementar la colaboración entre la Economía Social institucionalizada y las iniciativas influenciadas por la perspectiva de la Economía Solidaria, además de la capacidad para mejorar las relaciones con los movimientos sociales y las instituciones públicas (Laville 2003: pp. 404, traducción propia).*

Pueden resaltarse aquí dos elementos de interés en este debate. El primero hace referencia a la importancia de las alianzas con la Economía Social tradicional, los movimientos sociales y el Estado como vehículo o estrategia central. Como indica Eme et. al. (2001: pp, 10), *“el desafío es sustituir un tipo de pensamiento binario: Estado/mercado, liberal o centralizador, por un pensamiento ternario: Estado/Mercado/Sociedad”*.

El segundo se refiere a la Economía Plural como objetivo hacia el que caminar, como una propuesta en construcción. Sin embargo, más allá del funcionamiento organizativo basado en la hibridación de lógicas y recursos; en la construcción conjunta de oferta y demanda; y en la manifestación de la ESOL como una escuela de democracia y ciudadanía; no queda muy claro cuáles son los instrumentos de transformación particulares, ni se ofrecen demasiadas pinceladas sobre el paisaje institucional y social que configuraría la Economía Plural. Si acaso, entre las aportaciones más específicas en este ámbito, pueden destacarse las reflejadas en Laville (2009), y que pueden resumirse en:

- El replanteamiento del concepto de trabajo y su reparto. Se incluiría aquí la consideración de todos los trabajos, independientemente de su valoración mercantil, e incluidos los trabajos de reproducción y cuidado, lo que permite acercar la ESOL a

algunos de los planteamientos de la Economía Feminista (a este respecto ver la discusión sobre la relación entre ESOL y Economía Feminista en el capítulo 4).

- Ligado a la anterior cuestión, la posibilidad de que las experiencias de ESOL contribuyan al replanteamiento de los debates sobre el derecho a una renta ciudadana desde una perspectiva diferente a los debates de la sociedad salarial. Laville critica los planteamientos de la renta básica como subsidio universal, calificándolos de economicistas y perpetuadores de las formas de trabajo socialmente valoradas. Frente a esta visión, plantea una alternativa de renta ciudadana para la que el reconocimiento de la ESOL es central (junto con el reparto del trabajo), ya que hace más accesible la participación en la esfera económica para todas las personas, abriéndose además a una nueva gama de actividades económicas creadoras de vínculo social.
- La tercera aportación se refiere al tránsito de un *“Estado tutelar a un estado facilitador”* (ibid: pp. 123). Se plantea aquí la idea de que las experiencias de ESOL permitirían abrir una vía para romper con dos conceptos fuertemente arraigados en la historia de los estados modernos según los cuales, *“el escuchar a la sociedad civil supondría renunciar a lo político, y (...) la escuela y la empresa siguen siendo las vías reales de inserción”* (ibid: pp.124). Las experiencias de ESOL, al proponer una dinámica autogestionada de respuesta a necesidades sociales, abren la puerta a un modelo de acción colectiva que privilegia la cooperación, y que podría apoyarse desde lo público como modelo de promoción de bienes comunes *“con la sola condición de que respeten los principios de libertad e igualdad constitutivos de la comunidad política”* (ibid: pp.118)

### **5.3. Potencial de la ESOL como alternativa**

En gran medida derivado del anterior, el tercer debate se plantea en términos de ambigüedad que se observa en la ESOL Europea respecto a su papel en la construcción de un nuevo modelo socio-económico alternativo al actual, es decir, en la construcción de una propuesta de superación del capitalismo. La duda que se genera es si, así planteada, la ESOL puede convertirse o no en una alternativa, y si lo pretende, cuáles son los instrumentos y estrategias que se plantean para ello.

Atendiendo a las aportaciones teóricas analizadas en el contexto de este trabajo, no parece ser posible responder a esta pregunta de una forma conclusiva. Como veremos posteriormente, este asunto será uno de los aspectos que permitan diferenciar el enfoque europeo tanto de algunos de los enfoques latinoamericanos, como de las aproximaciones a la ESOL que parten de enfoques de Economía Crítica.

Así por ejemplo, en su análisis de los retos y la agenda para la ESOL, Laville (2003, 2004, 2008 y 2009) reconoce el papel de la misma en la evolución del concepto de *antiglobalización* al de *altermundialismo* observada en los diferentes Foros Sociales Mundiales. Esta evolución manifiesta el paso de una estrategia de protesta a otra propositiva, con la ESOL en la base de las propuestas. *“Con Mauss y Polanyi se esbozan los fundamentos teóricos de un enfoque plural de la economía y se inicia una reflexión sobre el cambio social que no se satisface con la evocación ritual de una inversión del sistema. Se diseña la vía concreta de alter-economías abriendo el campo de los posibles”* (Laville, 2008: pp. 14, traducción propia).

En cualquier caso, Laville apela a procesos de cambio gradual no revolucionario que partan de experiencias reales de economía, y no de programas de reforma social recubiertos de realidad. Así, apoyándose en Mauss, se aboga por *“(procesos de cambio) que no se empeñan en alternativas radicales o revolucionarias, en elecciones brutales entre formas contradictoria de sociedad, sino que serán el resultado de la construcción de nuevos grupos e instituciones que se irán construyendo junto a, y sobre, las ya existentes”* (Mauss, 2001, citado en Laville 2008: pp.12, traducción propia).

Desde su punto de vista, este enfoque permite prevenir contra la vuelta a viejas recetas que la historia ha demostrado fallidas, y que han acabado comprometiendo la democracia y la libertad, bien subordinando el poder político al de los mercados y el dinero, o bien en nombre de la igualdad en el contexto de regímenes totalitarios. Así, la estrategia que se propone desde este enfoque no pasa tanto por proponer modelos alternativos, como por encontrar un lugar para las organizaciones, empresas e instituciones con enfoque de ESOL, en el marco de la economía actual. Se busca un encaje en el marco del sistema capitalista, para después ir transformando la realidad económica y social desde la práctica organizativa

particular, hacia una Economía Plural que rompa la separación entre lo económico y lo social.

En vista de estos argumentos, Rademacher (2011) identifica y analiza una serie de ambigüedades y contradicciones que encuentra en el concepto de ESOL de Laville, particularmente cuando se trata de responder a la pregunta de si con este concepto se plantea o no un sistema alternativo al actual. La aportación de Rademacher se concreta además con una propuesta de modificación teórica que, apoyada en la teorías de empoderamiento social de Wright (2010, 2006), contribuiría a resolver algunas de las debilidades que este enfoque presenta.

Partiendo de las objeciones de Accardo y Harribey al concepto de ESOL, Rademacher (2011) concluye que marco conceptual propuesto por Laville es demasiado ambiguo e inconcluso a la hora de responder a las siguientes tres críticas fundamentales e interrelacionadas: que la ESOL confunde economía de mercado y capitalismo; que se olvida del poder del Estado como parámetro de transformación social; y que tiene una lógica reformista cuando lo necesario para transformar el capitalismo es una lógica más radical.

Sin entrar a analizar en detalle cada uno de los argumentos, la lógica argumental general de Rademacher sostiene que, al no plantear Laville sus análisis en términos de sistema capitalista sino en términos de sociedad de mercado, se generan problemas con respecto al potencial transformador de las estrategias que conducen a la Economía Plural. Según este autor, la argumentación de Laville parece partir de la idea de que la realidad social no puede ser reducida al capitalismo. Así, el capitalismo es tan sólo parte del problema, y no el problema.

Desde esta perspectiva, la transformación de los mercados a través de las experiencias de ESOL y la hibridación de principios acabaría generando una suerte de mercados a-capitalistas en el marco de una sociedad capitalista. Para Rademacher esto supone un claro contrasentido. Además, pretender la extensión de la lógica de la ESOL trabajando junto con el Estado y no a través del poder del Estado, supone adjudicar a éste último una lógica de funcionamiento independiente del capitalismo, como si no fuera parte del mismo y no

utilizara su poder coercitivo y normativo para su sostenimiento. Para Rademacher no se puede obviar el hecho de que en la medida en que el contexto y entramado institucional siga siendo capitalista, las dinámicas que pretendan convertirse en hegemónicas sin transformar el sistema capitalista serán reducidas a expresiones marginales, secundarias o incluso peor, funcionales al sostenimiento del propio sistema.

En esta misma 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 ESOL 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 ESOL 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 conducen a malentendidos y falsas expectativas.

Abundando sobre este debate, pero desde una perspectiva diferente, es interesante detenerse por unos instantes en la crítica a la lógica de la ESOL que proviene de una escuela teórica de la sociología económica denominada "*movimiento anti-utilitarista en las ciencias sociales*" (M.A.U.S.S)<sup>10</sup>.

Según Caillé (2009), uno de los autores de cabecera de este enfoque, las diferentes posiciones sobre las ESOL pueden agruparse en torno a dos enfoques principales que agrupan, a los que creen que este enfoque tiene vocación de reemplazar integralmente al

---

<sup>10</sup> Como indica Laville (2009), el diálogo teórico entre estas dos escuelas de la sociología económica de origen francófono se remonta ya a varias décadas. Aunque existen importantes elementos convergentes en sus enfoques, las divergencias más relevantes con respecto a la ESOL se centran en la propia definición de "economía", y en las relaciones entre la economía y lo político. Para una discusión en profundidad sobre estas cuestiones ver Caillé (2009).

capitalismo, frente a los que lo consideran como una nueva forma de economía mixta. Para esta autor, Laville y Eme se encontrarían entre estos últimos, y en general junto a los autores que la entienden como una manera de hibridar recursos públicos y privados, subordinando todas las lógicas que los generan a la del principio de reciprocidad, que es además el alma de las asociaciones. La vocación no es la de abolir el mercado o el estado sino la de tener un importante lugar a su lado.

Frente a esta visión que denomina *complementarista o reformista*, se encontraría la lógica *sustitucionista o revolucionaria*, extendida fundamentalmente en Latinoamérica y entre algunos representantes de la izquierda europea, que aboga por la sustitución del capitalismo y por una mundialización alternativa construida de abajo a arriba y articulada en torno a todas la experiencias mencionadas anteriormente. Además, y dentro de cada uno de los anteriores enfoques, podrían coexistir diferentes versiones o corrientes de pensamiento/acción, conformadas según el papel relativo que se le otorga a los diferentes polos de la economía y al principio cooperativo y asociativo.

Aunque el autor esboza el perfil de cada una de ellas, y habla de cuatro corrientes dentro de cada una de las dos visiones principales, la clasificación no tiene un rigor conceptual muy claro, ya que no explica los criterios analíticos en los que se basa, y parece propuesta más a título descriptivo e ilustrador de la heterogeneidad que encierra la ESOL que, en sus propias palabras, *“se parece más a un calidoscopio (o a un albergue español) que a un sistema bien definido”* (ibid: pp.20 ). La tabla 2.5 presenta las diferentes versiones de cada enfoque respetando las características señaladas por el autor, y propone una denominación tentativa para cada una de ellas.

Con respecto a esta clasificación, y más allá de sus limitaciones analíticas, es interesante resaltar que las denominadas perspectivas reformistas se vinculan globalmente con los debates en el seno del Tercer Sector y la Economía Social institucionalizada según los hemos presentado en el epígrafe anterior. Con respecto a las perspectivas radicales, hay una cierta coincidencia con la taxonomía presentada en este enfoque, aunque en nuestro caso y por cuestiones de claridad argumental se abordan de forma separada los enfoques latinoamericanos y los enfoques críticos, ya que estos últimos bien añaden algún elemento



analítico crítico con respecto a las anteriores, o tienen una perspectiva transversal difícil de incluir bajo una referencia geográfica concreta.

**Tabla 2.5**  
**Heterogeneidad de los Enfoques de ESOL según Caillé**

	<i>Corrientes pensamiento/acción</i>	<i>Elementos</i>	<i>Proponentes/ejemplos</i>
<b>Perspectivas Radicales</b>	Crítica de inspiración Marxista y/o Anarquista	Auto-organización sin Estado Comercio ético y mercado mundial solidario	Visión Latinoamericana
	Estatalista	Fuerte intervención estatal	Izquierda francesa
	Cristianismo militante	Ayuda a los desposeídos Donación unilateral	Cristianismo izquierda en AL
	Estrategia mutual y cooperativa	Basada en el don mutua, asociaciones, cooperativas y Sistemas de Intercambio Local (SELS)	Movimiento en torno a los SELS franceses
<b>Perspectivas reformistas</b>	Institucionalización base legal	Apelación a la ley y a las subvenciones	Empresas de inserción, asociaciones intermedias
	Economía Social tradicional y <i>Nueva Ec. Social</i>	Empresas Coops y mutuales Competir en los mercados de manera diferenciada	
	Solidaridad con los excluidos	Ayuda de incluidos a excluidos	Emaus, Casas de desocupados
	Tercer Sector	Base asociativa apoyada por subsídios y energía militante para compensar la falta de rentabilidad	

*Fuente: Elaboración propia basado en Caillé (2009)*

Por otra parte, el lugar que le corresponde a la ESOL en la taxonomía anterior es dudoso. El autor la encajarla sin dudarla entre los enfoques reformistas, lo que supondría colocarla como una manifestación híbrida de las tres primeras corrientes (diferenciada así de las corrientes clásicas del Tercer Sector). Sin embargo, es interesante ver que entre las perspectivas radicales, el autor reconoce un papel a las estrategias mutuales y cooperativas. De hecho, y acorde con la perspectiva anti utilitarista de su escuela, es posible articular una visión contra-hegemónica que abra vías a una nueva sociedad, pero partiendo de una perspectiva diferente.

En cualquier caso, la crítica de la escuela de M.A.U.S.S a la ESOL parte de lo que entienden como una imposibilidad epistemológica: “(...) *Economía Solidaria es tramposa. Y casi contradictoria. En tanto economía, la economía no puede ser solidaria*” Caillé (2009: pp.44).

Para los teóricos del anti-utilitarismo, incluso la propia visión de la economía sustantiva en la que se sustenta el entramado teórico presentado por Laville, se encuentra preso de la misma lógica utilitarista de la economía ortodoxa formal.

Según su argumentario, uno de los elementos principales del capitalismo y su sociedad de mercado es que, con la salvedad de experiencias marginales, no es posible disponer de medios de existencia que no provengan directa o indirectamente de las transacciones de mercado. Desde este momento, no cabe distinción alguna entre economía formal y sustantiva, ya que forman parte de lo mismo. Incluso en las experiencias articuladas en torno a la lógica de la reciprocidad, expresión más inequívoca del concepto de la idea de ESOL, “(..) *el don y la gratuidad aparecen como condiciones de la riqueza mercantil y/o material, (...) como medio para obtener deseables o inútiles, cuya inmensa mayoría es producida en el mercado*” (ibid: pp. 41).

El corolario de esta imposibilidad epistemológica de construir una ESOL no es, sin embargo, la vacuidad de las experiencias que se agrupan bajo este concepto, o la inutilidad del intento por construir alternativas. Para estos autores, su virtualidad no debe buscarse en la ilusión de construir *otra economía*. La coherencia de estas propuestas llegaría del principio ético-político que las funda, y por lo tanto la pregunta central debe dirigirse al tipo de forma de democracia al cual aspiran.

*“La Economía Solidaria (...) no puede ser un sistema económico. Por el contrario puede ser un sistema político que induce efectos económicos. La cuestión principal que se le plantea no es técnica, ni económica ni financiera. Es la cuestión de las condiciones de posibilidad de una democracia asociacionista, viable y duradera”* (ibid: pp.44)

A pesar de la complejidad teórica de este debate y de sus derivadas en los campos de la sociología, antropología y ciencia política que no podemos abordar en el marco de este trabajo, su aportación es relevante, ya que pone el énfasis en varios aspectos fundamentales para el análisis de las organizaciones y experiencias de ESOL: (i) la centralidad de los valores y los principios en la conceptualización y la caracterización de las mismas; (ii) los debates sobre la promoción de la democracia tanto en la arquitectura organizativa y en los procesos

de gestión, como en la manifestación externa de su actividad (iii) la capacidad para articular la dimensión político-social con la dimensión económico-financiera de las organizaciones, garantizando su viabilidad, independencia y capacidad de transformación social sin sucumbir a las presiones isomórficas derivadas del mercado o del Estado.



**CAPÍTULO 3**  
**LOS ENFOQUES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA**  
**DESDE AMÉRICA LATINA**

## CAPÍTULO 3

### LOS ENFOQUES DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA DESDE AMÉRICA LATINA

#### 1. INTRODUCCIÓN

Como ya hemos señalado anteriormente, y de forma complementaria a los enfoques con origen en Europa y Canadá, América Latina es la otra gran cuna de enfoques sobre la ESOL, y la segunda referencia fundamental para el desarrollo conceptual de la ESOL en el Estado Español. Este capítulo presenta los aspectos centrales del concepto de ESOL según se entiende en el contexto latinoamericano, comenzando desde una perspectiva teórica global, para después adentrarse en la dimensión organizativa de la ESOL, con referencia especial a las entidades y emprendimientos de ESOL, y finalizar con una discusión sobre los principales interrogantes y debates que estas propuestas suscitan.

De hecho, el origen contemporáneo del término suele atribuirse al chileno Luis Razeto<sup>1</sup> en su obra sobre Economía de la Solidaridad y Mercado Democrático, que consta de cuatro volúmenes y fue publicada entre 1984 y 2000 (Guerra, 2002; Razeto, 1994, 1988)<sup>2</sup>. A partir de aquí el término se ha ido generalizado a lo largo y ancho del continente dando lugar a diferentes corrientes que, aún compartiendo elementos teóricos y estrategias analíticas importantes, han desarrollado particularidades que responden al contexto socio-histórico e institucional de los diferentes países latinoamericanos.

Por otra parte, el paulatino desarrollo de la ESOL está multiplicando el número de personas que, en los últimos años, están realizando aportaciones a los debates desde ámbitos del conocimiento y perspectivas científicas muy diversas (economía, sociología, ecología,

---

<sup>1</sup> Razeto suele relatar cómo la expresión fue propuesta por los participantes en un taller de investigación celebrado a comienzos de los ochenta en Chile. El grupo de investigación del PET (Programa de Economía del Trabajo) se proponía sistematizar las experiencias de organización y apoyo, y las estrategias de subsistencia que desde 1974 se desplegaban en las poblaciones más pobres y más fuertemente afectadas por la crisis económica y política. Las personas participantes concluyeron que lo que unía a experiencias tan dispares era que hacían economía y que la hacían con solidaridad, o de manera solidaria (Razeto, comunicación personal).

<sup>2</sup> Sin embargo, como señala Miller (2010), un uso anterior del mismo término se atribuye a Felipe Alaiz, anarquista oscense que en 1937, durante la guerra civil española, abogaba por la construcción de una economía solidaria entre colectivos de trabajadores rurales y urbanos. Ver Alaiz, F. (1937).

movimientos sociales, antropología, ciencias políticas, derecho, cultura), tanto desde ámbitos institucionales y académicos, como desde las propias organizaciones y empresas de la ESOL latinoamericana. En este sentido, y dada la imposibilidad de introducir en nuestro análisis todas las aportaciones, se ha optado por incluir las de aquellas personas que destacan como referencia habitual en los textos sobre ESOL, o aquellas que aportan una visión o matiz no recogido por las anteriores<sup>3</sup>.

Partiendo de estas premisas, la visión sobre los fundamentos de la ESOL desde la perspectiva latinoamericana que aquí se presenta, se centra principalmente en las aportaciones realizadas por personas que escriben desde tres países sudamericanos: Argentina, Brasil y Chile. Consideramos que, aun con los matices pertinentes para otros territorios o países, estas aportaciones ofrecen una perspectiva bastante completa de la mayoría de los planteamientos, posiciones y debates sobre la ESOL en América Latina. En cualquier caso, está fuera de las posibilidades de este trabajo abordar la evolución de los procesos socio-históricos que caracterizan a cada país o zona geográfica. Por lo tanto, las referencias a la situación particular de cada país serán puramente circunstanciales, se exploraran tan sólo en la medida en que sean necesarias para comprender las aportaciones más relevantes de cada autor o autora. Para análisis contextuales más específicos, remitimos al lector a las referencias bibliográficas que se aportan en el texto.

Así, en lo referente a las aportaciones a la ESOL desde Argentina, únicamente señalar que este término se ha venido asociando a experiencias de resistencia popular que surgen, o que se consolidan y ganan relevancia social, en los años 90 del siglo anterior, y en el contexto de la crisis económica en la que se ve inmerso el país durante dicha década. De entre estas, las empresas recuperadas por sus trabajadores (Pizzi y Brunet, 2012; Ruggeri et al, 2012; Carretero 2010; Abramovitz y Vázquez, 2007, Ghibaudi, 2004), o las experiencias con monedas sociales y redes de trueque, son algunas de las prácticas vinculadas al a ESOL más conocidas (Plasencia y Orzi, 2007; Hintze et. al 2003).

---

<sup>3</sup> Somos conscientes de hemos podido pasar por alto algún texto, autor o autora que puede ser referencia importante en algún contexto particular. En este sentido, la responsabilidad de las ausencias es únicamente atribuible al propio doctorando.

En este contexto, las contribuciones teóricas que hemos considerado más relevantes se centran en torno al trabajo de José Luis Coraggio y su grupo docente e investigador de la Universidad General Sarmiento<sup>4</sup>, una de las principales referencias internacionales sobre la ESOL. Su trabajo teórico/conceptual sobre la ESOL ha ejercido una notable influencia en el entorno latinoamericano, pero además, su vinculación a la red europea de investigación sobre empresas sociales EMES Network, y sus trabajos colectivos con J.L. Laville, M. Nyssens, y otros miembros de la red, han permitido una fertilización cruzada entre los dos lados del atlántico que se manifiesta en la cercanía de muchos de sus presupuestos analíticos y categorías conceptuales.

Una completa recopilación de sus contribuciones teóricas más importantes, que incluye artículos publicados entre 2001 y 2010, se encuentra recogida en Coraggio (2011). Otra referencia fundamental para entender su pensamiento es el capítulo introductorio del libro sobre la Economía Social desde la periferia (Coraggio, 2007), coordinado por este mismo autor. Estos dos trabajos, junto a los textos disponibles en su web<sup>5</sup>, y la síntesis de sus principales ideas presentadas en Hintze (2010), constituyen la fuente fundamental en la que se ha basado este capítulo.

En cuanto a Brasil, es quizá uno de los lugares del mundo donde más se ha consolidado la ESOL en la última década, tanto en el desarrollo de experiencias y redes de organizaciones de ESOL, como en su institucionalización en forma de políticas públicas que la apoyan. De hecho, uno de los aspectos más destacables de la experiencia brasileña es que se sustenta en una amplia red de organizaciones y actores sociales articulada como movimiento social, que ha contribuido a generar un entramado institucional sin parangón en otros países del entorno, y que ofrece identidad colectiva, liderazgo y capacidad de interlocución a las organizaciones de ESOL<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> <http://www.ungs.edu.ar/areas/ecosocial/n/>

<sup>5</sup> Una selección de los sus principales textos puede descargarse en: <http://www.coraggioeconomia.org/>

<sup>6</sup> Este entramado se apoya en tres organismos: el Foro Brasileño de Economía Solidaria (FEBS), la Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES), a cuyo frente se encuentra Paul Singer, uno de los teóricos de referencia de la ESOL en Brasil; y el Consejo Nacional de Economía Solidaria (CNES), espacio de negociación entre el Estado y el movimiento de la ESOL, y en el que participan varios ministerios del gobierno federal desde los que se impulsan políticas de promoción de la ESOL (Morais y Bacic, 2011; Hintze, 2010; Singer 2008).



Por otra parte, otro elemento reseñable de la experiencia brasileña es la puesta en marcha de un pionero Sistema de Información de la ESOL (SIES)<sup>7</sup> que ha permitido establecer una base de datos nacional sobre la ESOL. El SIES se ha gestado en base a dos procesos intensivos de mapeo nacional de emprendimientos y experiencias de ESOL realizados entre los años 2005-2007 y 2009-2012, y apoyados en una metodología participativa que ha supuesto involucrar a los propios actores de la ESOL en el proceso<sup>8</sup>.

Desde la vertiente teórica, la ESOL ha sido objeto de estudio en las universidades brasileñas ya desde principios de los años 90, creándose una red de universidades (Unitrabalho) con líneas de investigación sobre el tema. Según Guerra (2010), pueden distinguirse cuatro núcleos principales de construcción teórica que reúnen a investigadores y académicos en torno a la ESOL: (1) La *UNISINOS*, Universidad jesuita del Estado de Rio Grande do Sul, y su cátedra Unesco de Trabajo y Sociedad Solidaria, coordinada por *Luiz Inacio Gaiger* (también del grupo de investigación sobre ESOL y Cooperativas, y de la Red de Investigadores Latinoamericanos de la Economía Social y Solidaria, junto a Coraggio); (2) La *Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES)* con la figura de *Paul Singer*, profesor de la Universidad de Sao Paul; (3) Los trabajos sobre la creación de *Redes Solidarias* y Cadenas Productivas Solidarias del filósofo brasileño *Euclides André Mance*; y finalmente (4) El *Instituto de Políticas Alternativas para el Cono Sur (PACS)* en Rio de Janeiro, y en particular los trabajos de su presidente *Marcos Arruda*<sup>9</sup>.

Además de todos estos, es necesario mencionar también algunos otros textos que han sido particularmente útiles a la hora de organizar los debates que se presentan en este capítulo. Así los trabajos de Leite (2009) y Lechat (2004) sobre los diferentes discursos teóricos, el de Amaral (2011) sobre la ESOL brasileña desde la perspectiva de los movimientos sociales, el de Sarria (2013) sobre la ESOL como estrategia de desarrollo y, en particular, el trabajo de

---

<sup>7</sup> <http://www.mte.gov.br/ecosolidaria/sies.asp>

<sup>8</sup>En el momento de la redacción de esta tesis tan sólo se han publicado cifras parciales del último mapeo, aunque se estima que los resultados finales estarán disponibles a lo largo del 2014. Para un detallado análisis de la metodología utilizada en este proceso, ver Bertucci et. al (2009) y SENAES (2013, 2010).

<sup>9</sup> Guerra en su artículo propone sólo tres núcleos, a los que hemos decidido añadir un cuarto. De la misma forma, aun existiendo múltiples investigadores e investigadores ligadas a cada núcleo, a efectos de acotar el análisis a aquellas aportaciones centrales en cada enfoque, se establecido la discusión en torno a la personas de referencia por cada grupo.

Hintze (2010) sobre la institucionalización de los discursos y las políticas públicas sobre la ESOL en Brasil y Venezuela. Por otra parte, existen también un gran número de estudios de carácter micro y meso, centrados en el análisis de organizaciones particulares o de redes organizativas, y entre los que cabe destacar los de Lemaître y Helmsing (2012), Tauile y Rodríguez (2007), Pinto (2006) y Lima (2007).

Finalmente, y en el caso de Chile, si bien su experiencia no es tan relevante desde el punto de vista de las experiencias o políticas públicas sobre la ESOL en el país, en el plano teórico destacan las aportaciones del ya mencionado sociólogo chileno Luis Razeto<sup>10</sup>, uno de los primeros teóricos latinoamericanos en proponer y extender el término Economía Solidaria, o Economía de Solidaridad, como él prefiere denominarla para remarcar el carácter sustantivo de la solidaridad en el marco de lo económico (Guerra 2004, Razeto 1994).

Tras esta breve presentación sobre el panorama teórico de la ESOL en América Latina, el desarrollo del capítulo sigue una lógica similar a la utilizada en el capítulo anterior. Antes de entrar de lleno en los debates conceptuales, el siguiente epígrafe plantea algunos antecedentes y consideraciones previas que establecen el marco general para el resto del capítulo. Posteriormente, la discusión conceptual se aborda desde tres niveles que se presentan en epígrafes consecutivos. En primera instancia se plantean las principales aportaciones teóricas al concepto de ESOL desde una perspectiva macro. El segundo apartado se centra en la teorización sobre la dimensión organizativa de la ESOL desde una perspectiva tanto meso (redes) como micro (emprendimiento). El capítulo concluye con una reflexión, desde una perspectiva crítica, sobre los interrogantes y debates que se suscitan los elementos planteados en los dos niveles anteriores.

## **2. ANTECEDENTES Y CONSIDERACIONES PREVIAS**

En este epígrafe se apuntan cuatro consideraciones previas que caracterizan el contexto general en el que se produce el desarrollo teórico de la ESOL en América Latina. Estas

---

<sup>10</sup> Gran parte de los escritos del autor están disponibles a través de su página web en: <http://www.luisrazeto.net/>

cuestiones constituyen, en este sentido, los antecedentes necesarios para entender las preocupaciones que subyacen a los diferentes enfoques, y la narrativa con la que se construyen sus elementos teóricos y metodológicos.

La *primera consideración* se refiere a la existencia en la región de una importante corriente de pensamiento que entiende la construcción de la ESOL como un proyecto global alternativo al capitalismo, lo que diferencia los enfoques latinoamericanos del enfoque europeo y sus posiciones más ambiguas al respecto (Monzón y Chaves, 2012; Caille, 2009). Desde esta perspectiva se entiende, por ejemplo, la afirmación de Guerra cuando, en relación a la carta de principios del Foro Brasileiro de la Economía Solidaria (FEBS), considera que la visión que ésta expresa sobre la ESOL puede ser extendida al resto del continente: *“la Economía Solidaria es considerada desde este punto de vista como una alternativa al capitalismo. Esta impronta, de fuerte contenido ideológico aunque se exprese fundamentalmente en el ambiente intelectual de Brasil, ya caracteriza a buena parte del discurso de la Economía Solidaria en el continente”* (Guerra, 2010: pp.68)

En este mismo sentido es posible afirmar que el marco teórico y los instrumentos analíticos y epistemológicos de las corrientes latinoamericanas están claramente influenciados por la teoría económica crítica de influencia marxista, particularmente en lo que se refiere a la metodología dialéctica, el análisis sobre la explotación, la centralidad del trabajo (entendido desde una perspectiva amplia) y la posibilidad de que la ESOL se construya como un modo de producción y distribución alternativo al capitalismo<sup>11</sup>.

Aun así, y al igual que en el caso europeo, también la antropología, la sociología económica, y el marco analítico de Polanyi siguen siendo un referente teórico fundamental para casi todas las aportaciones teóricas latinoamericanas, ya que como indican Coraggio, *“(con el programa de la ESOL) se trata de continuar y actualizar las críticas Marxiana y Polanyiana del liberalismo, ahora neoliberalismo...”* (Coraggio, 2009: pp.150). Junto a estos referentes

---

<sup>11</sup> Por ejemplo, Serva y Andión (2006) se refieren a la ESOL como el enfoque neo-marxista de la Economía Social en Brasil.

teóricos principales, Coraggio (2007), menciona además la influencia de la teología de la liberación y de la pedagogía de la liberación de Paulo Freire.

En el mismo sentido, y para el caso de los autores brasileños, Esteves (2011, 2008) argumenta que, a pesar de los matices, todos comparten fundamentalmente las raíces marxistas (en el enfoque metodológico y en la teoría del cambio social de inspiración Gramsciana que busca impulsar estrategias contra-hegemónicas para la construcción de sistemas socialistas democráticos); el enfoque de educación popular inspirado por Paulo Freire (aunque con diferencias de enfoque); y la inclusión de elementos neo-institucionalistas de influencia de Polanyiana (incluyendo los principios de reciprocidad y redistribución además del intercambio mercantil). Además, aunque mucho más claramente en el caso de Mance y Arruda, se incorporan elementos de la teoría de sistemas, y su comprensión de la biosfera (y la vida) como una indivisible y compleja y dependiente red de interconexiones entre los subsistemas económico, socio-cultural y ambiental.

La *segunda consideración* se refiere a las particularidades históricas que hay que tener en cuenta para comprender las características actuales y las perspectivas de desarrollo de la ESOL en la región. Razeto (1999) y Coraggio (2009, 2008, 2004) hacen referencia las condiciones de inserción de las economías latinoamericanas en la división internacional del trabajo como economías periféricas, lo que supone que el sistema capitalista haya mostrado en ellas sus peores tendencias (Coraggio 2008a). Existe en la región una dinámica estructural de pobreza y exclusión que afecta a gran parte de la población latinoamericana, y que marca el contexto en el que se desarrollan las experiencias de la ESOL. Además tras años de aplicación sistemática de programas económicos de ajuste de corte neoliberal, incluso en aquellos países donde se han logrado tasas inéditas de crecimiento económico, *“la tendencia a la degradación de la calidad de vida continúa<sup>12</sup> y se extiende el avance de las formas más perversas de explotación de los seres humanos y la naturaleza”* (ibid: pp.8).

---

<sup>12</sup> En el Informe sobre Desarrollo Humano del 2013, el PNUD indica que la desigualdad de ingresos ha caído en la mayoría de los países latinoamericanos desde el año 2000, en gran medida debido a las iniciativas nacionales de lucha contra la pobreza, y destaca particularmente el caso de Brasil. Sin embargo, y a pesar de lo anterior, la región sigue teniendo una de las tasas de pobreza más altas y la distribución de riqueza más desigual del mundo. De la misma manera, Alejandro Werner, nuevo Director del Departamento del Hemisferio Occidental del FMI, expresaba en una reciente entrevista su preocupación por el modelo de crecimiento de muchos países de la zona, excesivamente basado en la exportación de materias primas. La posible tendencia al estancamiento

En este contexto, y como indica Coraggio (2004) a diferencia de la experiencia Europea, la prioridad de muchos de los emprendimientos tiene que ver más con la resolución de las necesidades básicas de nutrición y servicios elementales para la vida, que con la prestación de servicios de proximidad de calidad. De la misma forma, la importancia de la economía no monetizada, de los emprendimientos informales, o de las formas de extensión de la economía doméstica hacia micro-emprendimientos ligados a estrategias de supervivencia de núcleos familiares o comunitarios, es mucho más importante para la reproducción de la vida que en el caso europeo. Aun así, las propuestas de ESOL, al igual que en el caso Europa no deben ser entendidas como una economía para pobres.

Una *tercera consideración* tiene que ver con la posibilidad de encontrar altos grados de conflictividad y confrontación asociados al avance de las propuestas de ESOL, en la medida en que estas propugnan la recuperación autogestionaria de empresas, o plantean reivindicaciones a los Estados:

*“Las propuestas de otra economía, desde la práctica o desde la teoría, si van al fondo, van a tocar intereses de reproducción del capital y del poder, y pueden enfrentarse con respuestas violenta, en particular del sistema político clientelar que usa la violencia y no sólo la reciprocidad desigual como recurso. Esta dimensión no está presente en el análisis que se hace para Europa. Por lo tanto, la construcción del poder no tiene la mismas dimensiones, ni el papel de la autonomía política y sus bases económicas seguirán el mismo camino”* (ibid: p.160)

Esta cuestión, sin embargo, debe ser matizada por los cambios políticos que se han producido en la zona con la llegada al poder de gobiernos progresistas en algunos países. Algunos de ellos, aun con formas diferentes, están apostando por el desarrollo de la ESOL en el marco de sus proyectos económicos y sociales. Vale citar a modo de ejemplo la importancia otorgada a la ESOL en los procesos constituyentes de Bolivia y Ecuador, la

---

o a la baja en los precios de las mismas podría tener graves consecuencias para la capacidad de hacer frente a su deuda externa, y por lo tanto, afectar a sus perspectivas de crecimiento, lo que agravaría las situaciones de desigualdad y pobreza. (ver <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/survey/so/2013/car032113as.htm>)

propuesta bolivariana de Venezuela, o el importante apoyo del gobierno federal brasileño al desarrollo de la ESOL. Un buen resumen de los procesos de institucionalización de la ESOL<sup>13</sup> más significativos en el continente sudamericano puede encontrarse en Coraggio (2012).

La *última cuestión previa* tiene que ver con el papel de la cooperación internacional en el contexto latinoamericano, y particularmente en los programas de apoyo a la luchas contra la pobreza. Como ya hemos señalado en los debates sobre la empresa social, la narrativa del cambio social armónico y del capitalismo con cara amable que se encuentra detrás de las propuestas de los llamados “negocios inclusivos” o “negocios en la base de la pirámide”, está adquiriendo un papel cada vez más central en la nueva agenda sobre el desarrollo y la cooperación internacional (Perez de Mendiguren 2013). Esta situación propone interesantes retos al discurso de las ESOL y su propuesta de transformación en términos de justicia social y reproducción ampliada de la vida.

*“el desafío que enfrentamos en el Norte y en el Sur, ya no se cubre con micro-relaciones internas más democráticas- formales o sustantivas- sino que requiere un cambio de las relaciones de propiedad, de intercambio y de ciudadanía. No alcanza con multiplicar la cooperativas si en la dinámica del mercado van a terminar operando como empresas con fines de lucro aunque éste se llame excedente operativo y se reparta más igualitariamente en su interior”* (Coraggio, 2004: pp.159)

### **3. LOS FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA ESOL LATINOAMERICANA**

A la vista de los antecedentes planteados en el anterior epígrafe, y desde una perspectiva macro, los fundamentos teóricos de la ESOL latinoamericana, están fuertemente

---

<sup>13</sup> Abundando en este aspecto, Castela y Srnc (2013), en un análisis sobre el nivel de articulación e institucionalización de la políticas públicas sobre la ESS en América Latina distinguen cuatro enfoques: (1) *Enfoque Tradicional*, prevalente en países como Chile, basado en el enfoque clásico de la Economía Social y centrado en la regulación y promoción de sus formas organizativas clásicas, sin mención alguna a la ESOL; (2) *Enfoque Híbrido*, característico de Argentina y Uruguay, y en el que predominando el enfoque de ES tradicional, se ha avanzado en el reconocimiento de la existencia de otras formas organizativas características de la ESOL ; (3) *Enfoque Dual*, en el caso Brasileño, en el que se mantiene un marco regulatorio paralelo para las organizaciones cooperativas y mutuales por un lado y los emprendimientos de la ESOL por otro; (4) *Enfoque Global*, en los caso de Venezuela o Ecuador, en los que sea adopta un marco global de desarrollo de los aspectos legislativos y de las políticas públicas para la ESS en su conjunto.

influenciados por el carácter dinámico de un término que sólo tiene sentido en el marco de un proceso de transición hacia la construcción de un proyecto global alternativo al capitalismo.

La ESOL se plantea así, como un término multidimensional y en construcción. Multidimensional porque se refiere, tanto a un conjunto de prácticas organizativas diversas y potencialmente contradictorias (habitualmente relacionadas con formas de Economía Social), como a un proyecto político de acción colectiva con carácter transformador. Y en construcción porque los actores y dinámicas que la ESOL reúne en su seno no constituyen un todo coherente, sino que se desenvuelven en contradicción con, y desde el interior del, sistema capitalista, en el marco de un proceso de carácter dialéctico que puede dar lugar a comportamientos y resultados potencialmente contradictorios, y cuyo resultado final no está predeterminado, sino que se va configurando con la propia dinámica del proceso.

Acorde a esta visión, una de las referencias más reconocida en la conceptualización de la ESOL Latinoamericana desde una perspectiva macro, surge en torno al argentino Jose Luis Coraggio y su grupo de trabajo. Coraggio denomina ESOL “(..) *una propuesta transicional de otra racionalidad, para orientar prácticas transformadoras desde la economía mixta existente hacia otro sistema socioeconómico organizado por el principio de la reproducción ampliada de la vida de todos y no por la acumulación de capital*” (Coraggio, 2007a, citado en Vázquez, 2009: pp.5).

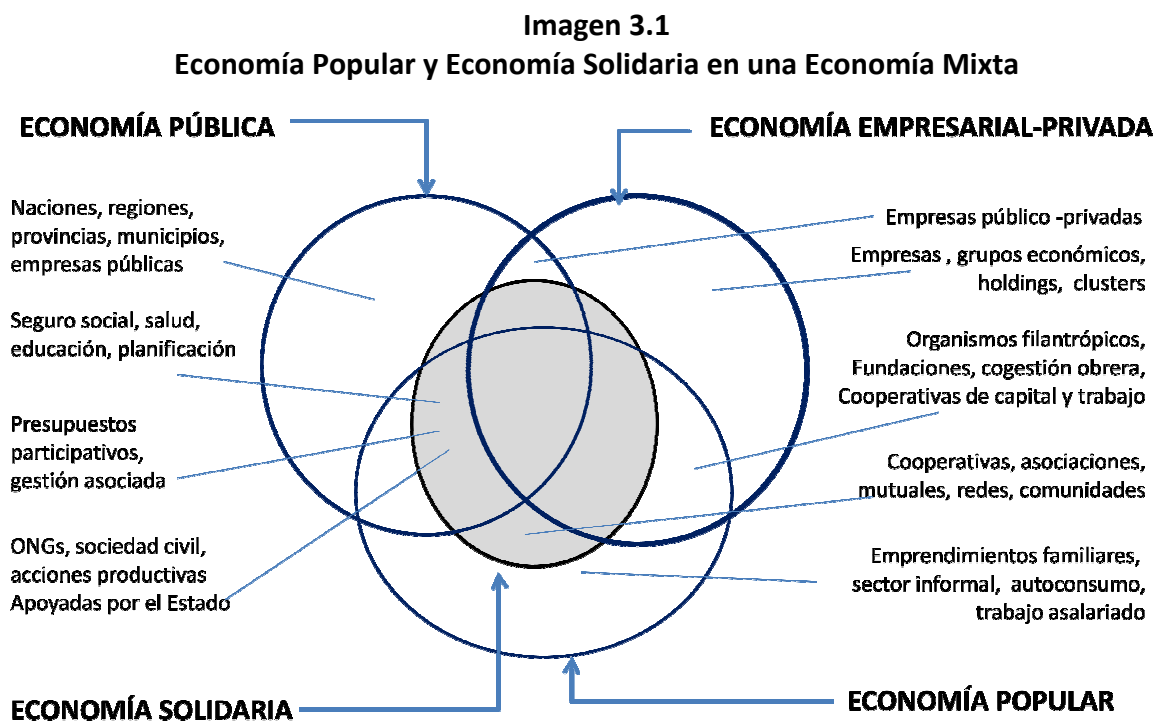
Así pues, y desde esta perspectiva, la ESOL designaría un conjunto de prácticas transformadoras que nacen en el interior de la economía mixta y que facilitan la transición hacia esa *otra economía*. Pero caracterizar la ESOL como proceso de transición hacia un horizonte alternativo obliga a clarificar al menos tres referencias: el punto de origen, el punto de llegada y el vehículo, o elemento facilitador de esta transición. Estas tres referencias son denominadas por Coraggio como Economía Mixta, Economía del Trabajo, y Economía Solidaria<sup>14</sup> respectivamente.

---

<sup>14</sup> Coraggio utiliza indistintamente los términos *Economía Social*, *Economía Solidaria*, o *Economía Social y Solidaria* para referirse a la ESOL, lo que en ocasiones genera cierta confusión en la persona que se acerca a sus escritos. El autor justifica esta flexibilidad terminológica en los siguientes términos: i) prefiere el término *Economía Social*, para denominar al proceso de transición y a las organizaciones protagonistas del tránsito

### 3.1. La ESOL como proceso en el seno de una Economía Mixta

Con el término *Economía Mixta e Híbrida*, el autor se refiere a la economía realmente existente en América Latina (Coraggio, 2008). La imagen 3.1 presenta sus componentes principales.



Fuente: Coraggio, 2012

Con el carácter de *mixta* se pretende resaltar que en ella coexisten, bajo la lógica sistémica capitalista, tres subsistemas con sentido propio (aunque subordinados a la lógica del capital) y que Coraggio (2011: pp. 295) denomina: (1) *Economía Empresarial Capitalista*, con sus empresas, asociaciones y redes de empresas regidas por la acumulación de ganancia ilimitada, y en un contexto de creciente monopolización; (2) *Economía Pública*, orientada por

---

desde la Economía Mixta hacia la Economía del Trabajo. Justifica esta opción por la amplia tradición de este concepto en Latinoamérica (especialmente en Argentina), aunque es consciente del desgaste provocado por el comportamiento mercantil de muchas entidades cooperativas y mutuales alejadas del ideario cooperativista; ii) cuando se trata de impulsar redes internacionales de trabajo sobre el tema, considera más útil el término *Economía Social y Solidaria* por su amplitud y creciente aceptación en los foros internacionales; iii) pero se reconoce partidario de utilizar el término *Economía Solidaria* para definir lo que considera como “la corriente ideológica que considera como más significativa en el impulso de la Economía Social en América Latina” (Coraggio 2011).



una combinación de necesidades sistémicas en posible contradicción, entre las que destacan la promoción del bien común, la legitimación estratégica de un sistema injusto y la gobernabilidad; (3) *Economía Popular* (realmente existente), articulada en torno a unidades domésticas, redes de ayuda mutua, comunidades y asociaciones voluntarias diversas, y a través de intercambios mercantiles o de reciprocidad.

Por otra parte, el carácter *híbrido* hace referencia a que en el seno de *Economía mixta* operan los diferentes principios económicos de Polanyi, (los tres o cuatro señalados anteriormente) a los que Coraggio plantea añadir un quinto que denomina “*planeamiento participativo de la economía*” (Coraggio, 2011: pp. 296), o “*planificación colectiva de lo complejo*” (Coraggio 2009: pp. 124). Con este quinto principio se pretenden abarcar dos vertientes. La primera abre la posibilidad a que la planificación horizontal y democrática (no centralizada y totalizadora) forme parte, junto al mercado, de los modelos institucionales de lo económico en el marco de un proyecto alternativo al mercado total. La segunda permite dar cuenta del papel fundamental de la planificación económica en la historia latinoamericana reciente, tanto por las experiencias socialistas como la cubana, como por su rol en las economías capitalistas que promovieron los procesos de desarrollo e industrialización de los años 60 y 70, impulsados por USA y con la metodología de la CEPAL (Coraggio 2009: pp. 127).

Conviene destacar al menos dos aspectos referidos a la forma en que Coraggio entiende la *Economía mixta e híbrida*. El primero se refiere a que las lógicas de funcionamiento de cada uno de los subsistemas no son independientes ni operan en condiciones de igualdad, sino que están subordinadas a la lógica del sistema capitalista, que orquesta el funcionamiento global del sistema. El segundo aspecto al papel que juega la llamada *Economía Popular* en el marco de la *Economía Mixta*.

El concepto de *Economía Popular* tiene una larga tradición teórica en América Latina (Hillenkamp et. al 2013; Sarria y Tiriba, 2004; Razeto 1999; Nuñez, 1996), y entronca a su vez con trabajos previos de propio Coraggio, en los que se desarrolla este concepto (Coraggio, 2007; 1998). Sus características principales se resumen en la tabla 3.1 que se muestra a continuación:

**Tabla 3.1**  
**Economía Popular**

Definición	Aspectos a reseñar
<p>Conjunto de actividades que realizan los trabajadores a partir de sus capacidades de trabajo y otros recursos.</p> <p>-Su <i>base principal</i>: unidades domésticas y sus extensiones asociativas</p> <p>-Su <i>sentido</i>: la reproducción ampliada de la vida de sus miembros y NO la ganancia</p> <p>-<i>Parte de la economía capitalista</i>: reproduce la fuerza de trabajo que requiere el capital</p> <p>-<i>Fuerza productiva principal</i>: conjunto de capacidades de trabajo de sus integrantes (<i>fondo de trabajo</i><sup>15</sup>)</p>	<p>No planteada como contraposición al capitalismo.</p> <p>-Carácter interno y externo contradictorio</p> <p>-No estructurada económica e ideológicamente</p> <p>-Subordinada materialmente al capitalismo</p> <p><i>Propuesta de Coraggio:</i></p> <p>-Someterla a crítica conceptual y práctica</p> <p>-No buscar su mayor eficiencia sino su superación - -&gt; Recuperar la importancia de sus unidades domésticas y su fondo de trabajo en otras formas de organización socioeconómica</p>

Fuente: Coraggio (2013, 2007); Hintze 2010

Sobre la Economía Popular es necesario hacer dos matizaciones. La primera enfatiza su distinción del concepto de *economía informal*, tanto en el sentido formulado por los enfoques ortodoxos de base neoclásica, como por el de las corrientes estructuralistas latinoamericanas (Nyssens, 1997). Se diferencia así de la idea de sector informal entendido como la agrupación de los remanentes del trabajo asalariado (formal) en forma de microemprendimientos mercantiles precarios, no registrados (Hintze, 2010), carentes de racionalidad propia, y que juegan un rol pasivo y residual en el marco de modelos económicos duales (Estado-Mercado). Por el contrario, para Coraggio, la Economía Popular constituye el tercer espacio de un marco tripolar con un papel asimilable (con todos los matices pertinentes) al del Tercer Sector en los modelos Europeos y Norteamericanos.

El segundo matiz se refiere a que si bien en un sentido teórico la reciprocidad es el principio característico de la Economía Popular, y del comportamiento interno de las unidades domésticas y comunidades que la conforman, la solidaridad no está necesariamente presente en la el accionar de la Economía Popular realmente existente. Es precisamente esto

---

<sup>15</sup> El fondo de trabajo puede ser usado de dos formas: como trabajo mercantil (producción de bienes y servicios para el mercado) o como trabajo de reproducción. El trabajo mercantil se gestiona bien por cuenta propia (en forma de micro-empresarios individuales o colectivos) o por cuenta ajena (de forma asalariada para empresas capitalistas, sector público u otras unidades domésticas). Como trabajo de reproducción puede usarse en la producción de bienes y servicios para el autoconsumo; producción solidaria para el consumo comunitario; o como trabajo de formación y capacitación (Coraggio, 2011)

lo que caracteriza y distingue a la Economía Popular de la Economía Solidaria (Coraggio, 2011: pp. 297)). Es decir, que lejos de ser idealizable, la Economía Popular ha sido colonizada tanto en sus valores (ya que la reciprocidad y la solidaridad se combinan con la competencia entre unidades domésticas), como en su propio sentido (pasando a garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo con menores costes salariales para las empresas capitalistas). De hecho, en su afán de enfrentar la pobreza, las iniciativas de la economía popular pueden acabar jugando un papel legitimador de los intereses del capital (Sarria y Tiribia 2004: p. 183-184).

A pesar de esto, y en consonancia con los planteamientos de otros autores latinoamericanos, Coraggio entiende que la Economía Popular puede erigirse en el sustrato sobre el que se construir una alternativa. Así por ejemplo Nuñez (1995, citado por Sarria y Tiribia, 2004: p.184) considera que asociarse en organismos de Economía Popular autogestionaria es *“la única manera por la cual los productores-trabajadores-populares, sin convertirse en capitalistas, podrán emprender una estrategia de mercado e intentar competir con el capitalismo y sus economías de escala”*.

Existen, sin embargo, diferencias de matiz sobre las estrategias para lograr lo anterior. Según Coraggio, y dado el carácter de subordinación al capitalismo de la Economía Popular realmente existente, la clave no está en la búsqueda de “mayor eficiencia” en emprendimientos que tienen como modelo ideal a las empresas de capital. Su opción pasa por la superación de esta lógica y por la reorganización de su fondo de trabajo en otras formas de organización económica a las que el autor denomina de ESOL (Hintze, 2010). Para otros teóricos como el brasileño Gaiger, la ESOL no cancela o abandona las formas de Economía Popular sino que, a través de la reorganización de sus factores materiales y personas, las compatibiliza y potencia (Gaiger 2008). Volveremos sobre estas cuestiones en el siguiente epígrafe.

Por lo tanto, establecida la Economía mixta como punto de partida, la ESOL aparece no tanto como un sector articulado sino como una expresión del potencial de transformación alojado en el seno de la Economía mixta, y cuya articulación consciente desde una lógica no

capitalista permitiría la transición hacia un horizonte alternativo, o punto de llegada, que Coraggio identifica con la llamada Economía del Trabajo.

La Economía del Trabajo se plantea no como una economía actualmente existente, sino que se presenta como un *“sistema alternativo con otras reglas, otras relaciones de poder más democráticas, otros valores y otro sentido estratégico: la optimización de la reproducción ampliada de la vida de todos”* Coraggio (2011: p.104). En este sentido, la Economía del Trabajo contiene elementos utópicos de una economía en la que *“no predomine la lógica del capital, sino la reproducción ampliada de la vida y, en el centro de ello, el desarrollo de la vida a través de del trabajo asociado, cooperativo y autónomo en el sentido más amplio”* (intervención de Coraggio en Guerra, 2007: p.23).

Desde esta perspectiva, la Economía del Trabajo combinaría todos los principios (mercado, reciprocidad, redistribución y plan), sin pretender absolutizar ninguno de ellos. Así, la idea sería avanzar *hacia una sociedad que combina mecanismos de mercado regulados sociopolíticamente y relaciones de reciprocidad y redistribución* (Coraggio 2009: p.117). Por lo tanto, economía con solidaridad pero también con mercado regulado y con “otro” Estado, construido desde la democracia participativa, el control ciudadano directo, y descentralización. Desde esta perspectiva, la Economía del Trabajo de Coraggio como propuesta de carácter utópico parece reflejar importantes coincidencias con la propuesta de Economía Plural de Laville, o al menos lo hace en cuanto a los elementos principales que la caracterizan.

Aparecen, sin embargo, ciertas dudas a la hora de plantear los elementos particulares que conforman esta propuesta. Coraggio entiende que, cuando el trabajo se organiza al servicio de la reproducción de la vida, se está tomando a su vez una opción por el mantenimiento de los equilibrios ecológicos, y por la generación de valor de uso que satisfaga necesidades sociales. Ahora bien, no se clarifica como se establecerían y expresarían esas necesidades sociales, y aunque no se menciona claramente, implícitamente parece indicarse que la concreción de las mismas se realizaría en base a algún tipo de proceso de coordinación (¿planificación?) descentralizada.

De la misma manera, con respecto al mercado y al sistema de precios propone no dejarlos de la mano de mercados libres, sino sujetos a regulación estratégica para que su determinación guarde relación la lógica reproductiva (Coraggio, 2010). Sin embargo, y remitiéndose a la idea de que esto es tan sólo un posible escenario futuro, el autor no ofrece más detalles sobre qué mecanismos se utilizarán para resolver esta cuestión y qué papel jugarán los mercados (“otros mercados”) en este contexto. Tan sólo plantea que estas ideas excluyen a su vez la idea de la utopía basada en la solidaridad planificada centralmente de las experiencias de socialismo real (Coraggio 2011, y 2009).

A la vista de esas aportaciones y del marco teórico propuesto, coincidimos con Hintze (2010) en que queda sin responder claramente qué es lo que da unidad y estabilidad a estas propuestas de institucionalización no capitalista. Tampoco queda claro cómo se lograría armonizar principios de funcionamiento económico tan dispares y potencialmente tan contradictorios, o si basta con la solidaridad para posibilitar esta armonización y eliminar la tendencia a absolutizar alguno de ellos que la historia parece sugerir (Martínez y Álvarez, 2008). Algunas de estas cuestiones serán de nuevo planteadas en la discusión sobre la dimensión organizativa de la ESOL, y en el epígrafe sobre los interrogantes y debates en relación a las propuestas de la ESOL latinoamericana.

Pero antes de abordar estas cuestiones, es necesario introducir brevemente otras dos visiones de carácter macro, complementarias a la anterior, y que también constituyen referencia habitual para muchos de los desarrollos sobre la ESOL tanto en el Estado España como en el País Vasco.

### **3.2. La ESOL como expresión de los caminos de la Solidaridad**

Este planteamiento está vinculado a los trabajos del chileno Luis Razeto, que entiende que *“el principio o fundamento de la economía de la solidaridad es que la introducción de niveles crecientes y cualitativamente superiores de solidaridad en las actividades, organizaciones e instituciones económicas, tanto a nivel de las empresas como en los mercados y en las políticas públicas incrementa la eficiencia micro y macroeconómica, además de generar un*

*conjunto de beneficios sociales y culturales que favorecen a toda la sociedad”* Razeto (2010: p.47)

Partiendo de su análisis de la solidaridad como fuerza motora, y con respecto a Coraggio el trabajo de Razeto amplía los caminos de llegada a la ESOL más allá de los emprendimientos de la Economía Popular, pero además, identifica un elemento central o fuerza motriz de la ESOL: el *Factor C*. En este apartado haremos referencia a los asuntos de corte macro, dejando para el epígrafe siguiente todo lo referente al llamado *Factor C* en las organizaciones.

Desde un punto de vista general, Razeto entiende la ESOL como una respuesta a los problemas económicos y sociales generados por el sistema económico dominante, pero también al fracaso de las experiencias de socialismo real. Considera además que la ESOL supone una posibilidad de renovación y refundación de las prácticas cooperativas, mutualistas y autogestionarias tradicionales que considera en crisis. Este matiz de la ESOL como fuerza renovadora para la Economía Social ha hecho que las posiciones de esta autor hayan tenido un gran predicamento en el entorno del cooperativismo español y vasco, y en particular, entre los grupos que desde dentro de la Economía Social plantean una relectura en clave crítica de las experiencias cooperativas en los últimos años.<sup>16</sup>

Partiendo de estas premisas, el autor considera que aun habiendo existido desde siempre prácticas de ESOL, el paradigma económico dominante y su individualismo metodológico ha obviado su centralidad en los procesos económicos. Así, la solidaridad ha sido teorizada desde la sociología, y en particular desde los trabajo de Durkheim (Razeto, 2005), pero no desde la economía. Cuando se introduce este concepto en los análisis económicos se hace como elemento externo, ex-post, y como elemento ajeno a la leyes económicas. Se acaba así identificando economía de solidaridad con economía de beneficencia (Razeto, 1997).

---

<sup>16</sup> Así por ejemplo, y en el caso del País Vasco, los trabajos sobre la ESOL de Razeto son un referente habitual en los trabajos del Instituto de estudios cooperativos de la Universidad de Mondragón (LANKI). Ver al respecto Uriarte (2012).

Sin embargo, a pesar de esta presencia parcial en la teoría económica, la solidaridad se manifiesta en diferentes ámbitos de lo económico y es puesta en práctica, aun de forma desigual y contradictoria, en múltiples sectores y experiencias de carácter económico. Razeto (1999, 1994) identifica al menos diez ámbitos (ver tabla 3.2) de manifestación que generan procesos de convergencia o “caminos” hacia la ESOL. Cada uno de ellos representa los intentos por incorporar la solidaridad a los procesos económicos y se enfrenta a obstáculos, dificultades, y a las tendencias dominantes adversas que concurren en todos los niveles, desde lo macro y global hasta lo micro del nivel organizativo particular.

**Tabla 3.2**  
**Modos de hacer o llegar a la Economía Solidaria**

<b>Caminos</b>	<b>Características</b>
1- De los pobres y la economía popular	-Estrategias de supervivencia. Economía informal o sumergida -Economía popular contiene importantes elementos de solidaridad - Grupos populares y organizaciones de base frente a necesidades y problemas
2- De la solidaridad con los pobres y los servicios de promoción social	-Solidaridad de donaciones (economía de donaciones institucionales) -Instituciones sin fines de lucro (ISF) canalizan, distribuyen, intermedian y ejecutan donaciones. ISFs, ONGs y grupos solidarios como unidades de ESOL
3- Del trabajo	-Cultura del trabajo compartido genera vínculos de solidaridad (compartir objetivos, tareas y situaciones) -Tres vías de tránsito: trabajo autónomo; trabajo asociativo en empresas autogestionadas, copos, mutuales; sindicatos de trabajadores asalariados
4- De la participación social	-La participación crea, refuerza y expresa solidaridad. Sujetos intercambian objetivos, experiencias, ideas, intereses y aspiraciones -Dos vías: cooperación de los dirigidos en el ejercicio de la autoridad; o forma de gestión asociativa y solidaria
5- De la acción transformadora y de la lucha por cambios sociales	-Energía de organizaciones sociales y políticas por la transformación social -Organizaciones social y políticas de diversa orientación e ideología
6- Del desarrollo alternativo	-“Otro desarrollo”. Valores de justicia y solidaridad (inter e intrageneracional) -Perspectiva social, humana y ecológica - ONGs y organizaciones con objetivos de desarrollo humano sostenible
7- De la ecología	-Actividades económica ecológicamente sanas. -Rescate del vínculo economía y ecología. - Organizaciones y movimientos ecologistas
8- De la mujer y de la familia	-Respuestas a las desigualdades de género y crisis de la familia -Organización social y del trabajo que no discrimina a las mujeres -Formas de trabajo, producción, consumo que permiten recuperar la familia como unidad social
9- De los pueblos antiguos	-Recuperar identidad social, cultural y modos tradicionales de hacer economía -Formas de trabajo, tecnología, organización, distribución y reproducción económica diferentes y coherentes con cosmogonías de los pueblos antiguos -Ideas y prácticas de comunidad, trabajo colectivo, cooperación social y propiedad comunitaria
10- Del espíritu	-Valores y principios de las grandes religiones -Vivir y actuar en economía de la mano de valores y principios cristianos. - Importante impulso desde la doctrina social de la iglesia católica

Fuente: Elaboración propia basado en Razeto (2007)

La ESOL, como concepto, ofrece una racionalidad particular y un relato común que permite dar coherencia, y generar sinergias y articulaciones económicas entre las múltiples experiencias que transitan por los diferentes caminos. Por otra parte, Razeto formaliza la incorporación teórica de la solidaridad a la economía mediante el constructo teórico que denomina *Factor C*. El autor considera que la solidaridad es de hecho un factor productivo que contribuye a la creación de valor económico y por lo tanto, debe ser considerado junto con el resto de factores productivos que se tienen en consideración a la hora de formular modelos económicos: fuerza de trabajo, capital, tecnología, y gestión (Razeto 2007)<sup>17</sup>. Volveremos sobre esta cuestión en el epígrafe relativo a la dimensión organizativa de la ESOL.

### 3.3. La ESOL como Economía Matristica

En línea con el anterior autor, Marcos Arruda propone un enfoque más centrado en aspectos de orden macro, y entiende la ESOL<sup>18</sup> como un nuevo modelo de desarrollo de carácter integral que engloba no solamente aspectos económicos, sino que se extiende también al ámbito de lo cultural, lo simbólico y lo espiritual (Arruda 2010 y 2004). Su teoría está influenciada por la teología de la liberación y por su colaboración con Paulo Freire, referencia central de la llamada “pedagogía de la liberación”.

Los planteamientos de Arruda trascienden la esfera del emprendimiento para plantear las prácticas de autogestión como parte de un paradigma holístico de desarrollo socio-económico (Esteves, 2011), que rescata *el sentido profundo del desarrollo, poniendo el progreso técnico, científico al servicio del desarrollo endógeno, autogestionario y solidario de cada persona, y de cada colectivo humano del presente y del futuro* (Arruda, 2010). Este

---

<sup>17</sup> En un texto anterior, Razeto (1997) se refiere a estos factores como: fuerza de trabajo, tecnología, gestión, financiamiento y medios materiales. Los dos últimos, por lo tanto, conforman el concepto de “capital” al que se refiere Razeto (2007) que parece estar integrado por un compendio de medios materiales y financieros disponibles para la producción, esto es: capital físico y financiero. Como indica el autor, el medio natural, “la tierra” como factor productivo de los modelos clásicos se incorpora en el concepto neoclásico de capital, lo que reduce los factores a capital y trabajo. Los conceptos de tecnología y gestión como factores se incorporan posteriormente de la mano de las teorías sobre gestión y management.

<sup>18</sup> Arruda utiliza indistintamente los términos ESOL o “socioeconomía solidaria”, aunque aboga por el uso de este último en la medida en que visualiza mejor el hecho de referirse a un proyecto de transformación social que va más allá de lo económico y de la esfera productiva. Ver Guerra (2007) para otros matices sobre este debate terminológico.



proceso estaría fundamentado en el trabajo emancipado, de personas y comunidades libres en el marco de una relación sostenible con el medio natural del que forman parte.

*“La Economía Solidaria, en suma, es una forma ética, recíproca y cooperativa de consumir, producir, intercambiar, financiar, comunicar, educar, desarrollarse que promueve un nuevo modo de pensar y de vivir( ...) Esto implica el compartir de la satisfacción de las necesidades y deseos y la cogestión de la casas en las que el pueblo habita en común- el hogar, el barrio, el municipio, el ecosistema, el país, el planeta “* Arruda (2004: p. 73).

Arruda incorpora la mayoría de los elementos estratégicos para el desarrollo de la ESOL que hemos mencionado anteriormente: cambio revolucionario hacia un proyecto de carácter socialista (Arruda 2004), anclado en la sociedad civil, y que no está protagonizado por partidos revolucionarios o reformistas sino por una multitud de movimientos sociales. Sin embargo el autor propone algunos elementos novedosos, de entre los que consideramos interesante destacar los siguientes tres aspectos:

El primero se refiere a su consideración de la educación popular<sup>19</sup> como elemento catalizador del proceso de transformación socio-cultural que promueve la ESOL. Otorga a la educación desde la praxis un papel crítico para la proyecto de la ESOL ya que permitirá la construcción de *sujetos sociales autónomos y autogestionarios capaces de impulsar el autodesarrollo cooperativo, asociativo y comunitario de naturaleza autogestionaria y solidaria* (Arruda, 2004: p.74). Sin embargo, una de las carencias que el autor identifica en el movimiento de ESOL es precisamente que adolece de *educación integral cooperativista, personal y colectiva orientada a lo micro, meso y macro, y a maximizar la metodología cultural de la gestión económica democrática* (Arruda, 2010: p.5). El acceso a los medios educativos (tanto oficiales como alternativos), para el impulsar este tipo de educación es por lo tanto un hecho clave.

La segunda cuestión se refiere a su crítica expresa a la cultura patriarcal que se encuentra en la base del modelo capitalista. Frente a esta, y tomando como referencia el trabajo de Maturana y Verden-Zöllner (1997, citado Arruda 2004), propone construir otra subjetividad

---

<sup>19</sup> Para un análisis de los debates sobre Economía Popular en América Latina ver Brito (2008) o Puiggrós (1984)

que promueva una consciencia *ecocéntrica y matrística*, es decir, no jerárquica, no autoritaria y fundada en la colaboración solidaria y el “afecto por el otro” (Arruda 2010, 2004). Esta perspectiva abre una interesante vía de confluencia entre la ESOL y el enfoque de la Economía Feminista, cuya potencial confluencia ha sido poco trabajada por la mayoría de los teóricos mencionados, y que exploraremos brevemente en el capítulo 4 de esta Tesis.

La tercera tiene que ver con las referencias de carácter espiritual y trascendente que caracterizan el enfoque de Arruda. Siendo su referencia principal la teoría de la liberación y el humanismo cristiano, el cambio paradigmático que propone conecta espiritualidad con emancipación y cambio social. Esta visión tiene importante resonancia en los enfoques sobre el “buen vivir” de los pueblos originarios de América Latina y vincula el enfoque de la ESOL con la discusión sobre los paradigmas sobre el desarrollo basados en cosmovisiones diferentes a la occidental (Villalba 2013; Gudynas, 2011), particularmente en lo relacionado con visión trascendente de la relación del ser humano con la naturaleza y el resto de los seres vivos.

Para finalizar y teniendo en cuenta los anteriores elementos, Arruda (2004) propone una estrategia desarrollo para la ESOL a nivel global que transita por tres momentos evolutivos. En el primero, la ESOL se encuentra en un contexto desfavorable en el que debe competir en el marco de mercados capitalistas. La estrategia de tránsito planteada pasa por diversificar iniciativas y sectores de actividad, generando ámbitos de práctica solidaria (*sinapsis solidarias*) en el marco de redes, cadenas y productivas y mercados. Apunta además la necesidad de influir sobre el diseño de políticas públicas, y en la introducción de la cooperación y solidaridad en los currículums educativos. Esta fase daría lugar a una segunda en la que se consolidaría una cultura matrística, con capacidad de reproducción propia (nuevas generaciones que incorpora un nuevo lenguaje y un nuevo modo de interrelación en la comunidad). Esta cultura conviviría con la cultura patriarcal capitalista en el contexto de una socioeconomía mixta con dos modos diferentes de producción. Finalmente en la última fase, la cultura neomatrística se tornaría hegemónica.

A la vista de este proceso, surge la pregunta sobre los elementos catalizadores de este proceso de transición. La respuesta que el autor proporciona tiene, como indica Singer

(2010) ciertos *aires proféticos*<sup>20</sup>. Para Arruda (2004: p.73), realizar este proyecto depende de la creación de una *“praxis educativa, que promueva el despertar en las personas y comunidad de sus deseos y añoranzas más profundas de conquistar formas de coexistencias que se expresan en el cuidado mutuo y en la emancipación de todos los miedos, de la niñez a la edad adulta y madura”*. Esta nueva praxis educativa dependerá para su expresión práctica de que las redes socioeconómicas de colaboración solidaria sean una realidad viva. Nos encontramos así ante una suerte de argumento circular, que volverá a aparecer en el epígrafe que aborda los debates e interrogantes sobre la ESOL, y que plantea la cuestión de cómo mantener vivos estos emprendimientos en el contexto desfavorable que supone la economía capitalista, es decir, como ser capaces de avanzar desde la primera fase del proceso.

#### **4. LA DIMENSIÓN ORGANIZATIVA DE LA ESOL**

En este apartado la discusión baja al terreno de las organizaciones y emprendimientos de la ESOL. Y es que, como plantea una de las premisas centrales que guían esta Tesis Doctoral, este es el ámbito en el que se traducen las posibilidades reales de articular dinámicas organizativas de carácter contra-hegemónico que protagonicen los procesos de transformación implícitos en las diferentes visiones sobre la ESOL exploradas previamente.

Las aportaciones de la ESOL Latinoamericana en este sentido derivan de tres fuentes principales. La primera la constituyen los análisis sobre las ventajas derivadas de la autogestión en emprendimientos de ESOL que proponen los brasileños Paul Singer y Luiz Inacio Gaiger. La segunda, en gran medida complementaria a la anterior, se plantea desde los trabajos de Luis Razeto sobre ya citado *Factor C*. La última, de carácter meso, se articula en torno al concepto de Redes de Colaboración Solidaria propuestas por Euclides Mance.

---

<sup>20</sup> Singer reconoce que el planteamiento genera dudas para aquellas personas que no comparte el sentimiento religioso que funda el proyecto socialista de Arruda, pero por otra parte, indica que sus planteamientos, y en concreto a los incluidos en Arruda (2010), por su amplitud y alcance recuerdan al Manifiesto Comunista de Marx y Engels.

#### 4.1. La autogestión en emprendimientos de la ESOL

La autogestión y el trabajo autogestionario es uno de los temas clásicos tanto del cooperativismo como de la Economía Social en general. Su relevancia en los debates de la ESOL ya ha sido señalada en el contexto de la ESOL europea, y será también objeto de análisis en el siguiente capítulo sobre la ESOL en el Estado Español, ya que aparece explícitamente mencionado entre los principios de la Carta de la ESOL española. De hecho, la inclusión de esta cuestión en los debates sobre la ESOL española puede entenderse, en gran medida, como influencia derivada de la centralidad que la autogestión ocupa en los debates de la ESOL en Latinoamérica.

Coraggio (2007) identifica el trabajo autogestionario como uno de los elementos que caracteriza a los emprendimientos de la ESOL. Sin embargo, el desarrollo de esta cuestión en el ámbito de los emprendimientos de ESOL es una de las aportaciones principales de autores brasileños como Singer y Gaiger, que consideran que la clave para la transformación del sistema capitalista mediante el impulso de experiencias económicas alternativas, se encuentra en el desarrollo del potencial de los emprendimientos colectivos basados en el trabajo asociativo autogestionado<sup>21</sup>.

Singer (2007, 2008) se muestra optimista con respecto a la posibilidad de que los emprendimientos de ESOL se extiendan hacia todos los campos de actividad económica. Su optimismo se basa en tres elementos clave: el primero es la constatación empírica de su existencia y extraordinaria variedad, incluso en las condiciones adversas para su desarrollo que operan en sistema económico dominante. El segundo tiene que ver con la acción promotora del Estado, cuestión sobre la que volveremos posteriormente en este capítulo. El tercer aspecto se refiere a lo que el autor considera como la superioridad de las formas de producción autogestionarias frente a las capitalistas.

---

<sup>21</sup> Con respecto al uso del término autogestión en Brasil, De Souza y Rodríguez (2011) explica como los integrantes de la ESOL brasileña tratan de diferenciarse de otros grandes grupos de organizaciones brasileñas que forman parte de la Economía Social tradicional del país y que también utilizan el término “autogestión”. Estos dos grupos son las grandes corporaciones cooperativas muy vinculadas a la agroindustria y que sea agrupan en torno a la *Organização das Cooperativas Brasileiras* (OCB), y la cooperativas de servicios que nacen del uso fraudulento de la forma cooperativa para procesos de terciarización y subcontratación de mano de obra por parte de empresas capitalistas, y que el autor denomina “cooperfraudes”.

Para Singer esta superioridad nace de varios elementos que puede sintetizarse en: su tendencia a la horizontalidad y democracia en las formas de gestión, que redundan en una menor tendencia a generar conflictos y una mejor capacidad para resolverlos de forma abierta y participativa; la transparencia y el flujo de toda información relevante hacia el conjunto de la organización; y la mejor calidad de las decisiones al contar con la opinión y experiencia de todos los trabajadores (Vázquez, 2009).

Dadas estas condiciones, Singer (2007, 2008) considera que, en el largo plazo, la paulatina extensión de la ESOL dependerá, en el orden interno, de la capacidad de las personas que forman los emprendimientos para luchar contra la supuesta mayor eficiencia de las jerarquías en la toma de decisiones, y contra los valores que priman la competencia individual en detrimento de la cooperación. Y en cuanto al orden externo, de la capacidad para establecer redes integradas de empresas, instituciones y consumidores que construyan un sector sólido y denso que evite que *“el destino de las iniciativas y experiencias se restrinja al dilema sombrío de (...) la degeneración o la quiebra”* (Singer, 2007: p.73).

Por su parte, Gaiger (2008, 2007) considera la ESOL y sus emprendimientos autogestionarios como la base que permitiría constituir una nueva *forma social de producción*<sup>22</sup>. Aun existiendo condicionamientos externos propios de los mercados capitalistas que van contracorriente de las formas cooperativas, existen pruebas de la superioridad del trabajo asociado. Este aspecto es crucial para el autor ya que considera que, a pesar de la fuerza del principio de solidaridad, *“la adhesión de los trabajadores a la prácticas de cooperación y reciprocidad no se mantiene porque son moralmente instados a hacerlo, sino,*

---

<sup>22</sup> Las diferencias entre Modo de Producción y Forma Social de producción remiten a un debate de raíz marxista. El modo de producción desde la óptica de materialismo marxista abarca la totalidad del conjunto social, sus relaciones sociales y las formas de institucionalización de las mismas. Es además capaz de garantizar su propia reproducción y la de la sociedad como un todo. Según Gaiger (2007, 2004), en cada modo de producción existe además una forma de social de producción hegemónica y coherente con cada modo de producción. En el caso del capitalismo, la empresa capitalista sería esta forma. Sin embargo, esto no impide que existan o puedan generarse otras formas sociales de producción que tendrán un carácter subordinado en la medida en que tienen que reproducirse en un contexto económico, social y cultural que no es propicio para su desarrollo. Gaiger entiende la ESOL como una de estas formas sociales de producción, y plantea los debates sobre la ESOL en el marco de la lucha por conseguir que esta forma de producción sobreviva en el contexto capitalista, pero sobre todo que permita establecer las condiciones para erigirse en la forma social de producción dominante de un nuevo modo de producción alternativo. Nada garantiza, sin embargo, que esto pueda ocurrir. No hay ningún proceso determinado por ley económica o social alguna que lo garantice. Como indica Coraggio (2007), no hay linealidad posible. *“se puede avanzar, retroceder, resurgir, desaparecer, ser refuncionalizada”*.

*primordialmente porque ellos mismos observan que de ese modo satisfacen más plenamente sus intereses individuales, que obviamente no tienen porqué solamente utilitarios, aunque en cierto punto no pueden dejar de serlo” Gaiger (2007: p.106)*

Teniendo en cuenta esta necesidad, el autor establece un armazón conceptual y empírico que da cuenta de la superioridad de trabajo asociado, así como de su concreción en la realidad de la ESOL Brasileña. El argumentario del autor parte de la constatación de que existen de una serie de ventajas objetivas con las que cuenta los emprendimientos autogestionados. Estas ventajas se sostienen en: la condición dual de copropietario y gestor de las personas en estos emprendimientos; en su capacidad para la toma de decisiones; y en la recuperación de la autoestima como trabajador/a asociada a mayores condiciones de dignidad y significatividad en el trabajo (Gaiger, 2011)

La tabla 3.3 organiza las razones aportadas por el autor y las clasifica en base a criterios que se fundamenta en los enfoques contemporáneos de gestión estratégica de organizaciones empresariales (Guerras y Navas, 2007; Grant, 1996). Con esta clasificación se pretende ilustrar la idea implícita en Gaiger sobre el potencial estratégico de los recursos y capacidades intrínsecos a los emprendimientos de ESOL. Esta potencialidad puede traducirse en ventajas tanto por el lado de los costes, como por las posibilidades de diferenciación.

A partir de aquí el autor propone una hipótesis sobre los emprendimientos económicos solidarios enunciada en los siguientes términos:

*“el éxito de estas iniciativas depende de su capacidad de articular una **lógica emprendedora** -de búsqueda de resultados por medio de la acción planificadas y de la optimización de factores productivos, humanos y materiales- y una **lógica solidaria**, de manera que la cooperación funcione como la fuente de la racionalización económica, produciendo efectos tangibles y ventajas reales, comparativamente con la acción individual y la cooperación no solidaria (...). Cuando estas palancas funcionan, permiten que tales iniciativas sean superiores al trabajo artesanal e individualizado de los pequeños productores, más productivas que la empresas convencionales correspondientes y más recompensadoras que*

aquella basadas en el trabajo asalariado” (Gaiger y Dos-Anjos, 2011: 260-261, énfasis añadido)

**Tabla 3.3**  
**Ventajas de los emprendimientos asociativos autogestionados**

<b>Tipo ventaja</b>	<b>Elementos constitutivos</b>	<b>Razones</b>
Reducción de costes	Reducción costes internos de transacción	Menores costes supervisión y control Reducción de costes de información y motivación
	Flexibilidad de ajuste	Garantía de empleo. No ajustes vía despido Asunción de reducciones salariales, cambios en jornada de trabajo y otros ajustes de capacidad y demanda
	Reducción costes de calidad	Actitud colaboradora. Menor rotación fuerza de trabajo Relación desempeño organizativo y beneficio personal Menor absentismo, desperdicio y tiempos ociosos
Diferenciación creativa	Alineamiento con objetivos y valores	Compromiso, innovación y creatividad
	Genética de cooperación y participación como ventaja en la organización del trabajo	Alineamiento con métodos modernos de gestión que se basan en la confianza, participación y cooperación Células trabajo, grupos multifunción, enriquecimiento de puestos de trabajo, gestión calidad

*Fuente: Elaboración propia basado en Gaiger 2007*

La constatación empírica de estas hipótesis está apoyada en la amplia experiencia de investigación del autor con los emprendimientos de la ESOL brasileña desde finales del siglo pasado Gaiger (2004), y particularmente con su implicación directa en los procesos de mapeo de la ESOL (Gaiger, 2008 y 2007). Para el análisis e interpretación de los datos sobre los más de 20.000 emprendimientos del mapeo del 2007 desde esta perspectiva, se construyeron dos índices relacionados (Gaiger y Dos-Anjos, 2011):

- El *índice de solidaridad del emprendimiento*: que incluye elementos de autogestión (democracia, participación y autonomía ) y de cooperación (mutualidad, socialización de medios de producción, gratuidad e implicación social)

- El *índice de emprendizaje*: referido a la eficiencia (capacidad de operar económicamente, garantizando la supervivencia de la empresa en el presente sin comprometerla en el futuro) y a la sustentabilidad (capacidad de generar condiciones para seguir funcionando a medio y largo plazo, y sin transferir los costos de operación a la sociedad, como ocurre en el caso de tecnologías contaminantes)

Los resultados muestran una relación positiva entre ambos índices de manera que incrementos en el grado de *emprendizaje* llevan a incrementos mayores en *solidaridad*. Se constata así una elevada congruencia entre ambas dinámicas, y en particular, se constata que una mayor observancia de las cuestiones de eficiencia y sustentabilidad de la organización redundan en mayores niveles de compromiso organizativo con la democracia, con la participación y la implicación social y, en general, con las decisiones políticas y organizativas orientadas por la identidad de proyecto de ESOL (ibid). A la vista de estos resultados Gaiger (2008) concluye en la necesidad de promover activamente la capacidad emprendedora de los emprendimientos de ESOL. De esta manera, y dada la retroalimentación que se genera con la dimensión solidaria de los emprendimientos, se abre la puerta a la redefinición de los propios conceptos de eficiencia y sustentabilidad desde bases democráticas, sustentadas en el vínculo social, y por ende, a reconstruir los procesos económicos desde una perspectiva contra-hegemónica.

Sin embargo el autor observa entre los agentes de la ESOL una resistencia importante a la idea de promover el emprendizaje, e incluso a utilizar términos como *emprender*, *empresa* o *eficiencia*. Entiende además que este problema está asociado a la narrativa dominante sobre el emprendimiento y los emprendedores (Gaiger 2008; y 2007). Esta narrativa se sujeta en un relato individualista de corte shumpeteriano<sup>23</sup>, que entiende la innovación como un proceso de destrucción creativa que no se ajusta a la lógica de la ESOL. Así, la idea de emprendizaje aparece como “intrínsecamente capitalista” e incompatible con el carácter colectivo y autogestionario de los emprendimientos de ESOL, y provoca rechazo en sus actores por temor a que su lógica instrumental de carácter mercantil acabe minando la

---

<sup>23</sup> El concepto de empresario/a (“entrepreneur”) como proceso asociado a la innovación es uno de los más influyentes tanto en la literatura tradicional sobre gestión y dirección de empresas (Valencia de Lara y Pérez, 2011; Hagedoorn, 1996), como en el creciente cuerpo de literatura sobre empresas sociales y emprendimiento social (Nicholls 2010 y 2009; Zahara et. al. 2009; Dees and Anderson, 2006).



esencia de los emprendimientos, y coadyuvando al isomorfismo de mercado. Esta misma preocupación aparecerá claramente reflejada en la caracterización de la ESOL en el Estado Español y en Euskadi que analizaremos en los capítulos 4 y 6 de esta Tesis. Vencer estas resistencias y avanzar en la lógica del emprendizaje es para Gaiger un elemento clave para el futuro de la ESOL.

#### **4.2. El Factor C y la eficiencia de los emprendimientos solidarios**

Como ya se ha mencionado anteriormente, con el nombre de *Factor C* el chileno Luis Razeto denota la forma en que la solidaridad se materializa en cooperación, colaboración, comunicación, comunidad, compartir, colectividad..., conceptos nombrados con palabras que empiezan por la letra C. Razeto plantea además una serie de hipótesis entorno a las organizaciones de ESOL y el *Factor C*.

La primera hipótesis propone que este factor es fuente de eficiencia<sup>24</sup> para las organizaciones que articulen su funcionamiento en torno al mismo, es decir, que lo tengan como categoría organizadora. 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; en la adopción colectiva de decisiones; en la satisfacción de necesidades de convivencia y participación; en el desarrollo personal de los sujetos involucrados en las empresas, derivados de la comunicación e intercambio entre personalidades distintas, etc.

*“El Factor C significa que la formación de un grupo, asociación o comunidad que opera cooperativa y coordinadamente , proporciona un conjunto de beneficios a cada integrante, y un mejor rendimiento y eficiencia a la unidad económica como un todo, debido a una serie de economía de escala, economías de asociación y externalidades positivas implicadas en la acción común y comunitaria”* Razeto (2005: p. 8)

---

<sup>24</sup> Razeto pone gran énfasis en la necesidad de recuperar para la ESOL el lenguaje de la economía y los conceptos como eficiencia, utilidades, excedentes, producción, mercados,.... Desde su punto de vista, *“muchas de las debilidades del cooperativismo y de otros modos no-capitalistas se originan en esta dificultad par a asumir conceptos económicos necesarios”* (Intervencion de Razeto en Guerra, 2007)

La tabla 3.4 resume las principales razones que ofrece Razeto a la hora de justificar esta hipótesis.

**Tabla 3.4**  
**El factor C y la eficiencia organizativa. Causas y efectos**

<b>Efectos económicos de la solidaridad</b>	<b>Mejoras en eficiencia económica y social</b>
1. Cooperación en el trabajo	Mejor rendimiento individual y colectivo → Mayor eficiencia
2. Uso compartido conocimientos	Ahorro en costos (economía de información)
3. Adopción colectiva de decisiones	Mayor motivación y compromiso por tomar parte en la planificación
4. Más equitativa distribución de B <sup>o</sup>	Motivación para el esfuerzo común.
5. Clima laboral favorable	Personas mejor socializadas e integradas en el proyecto
6. Reducción conflictividad laboral	Menos intereses antagónico y más cauces de resolución conflictos
7. Satisfacción necesidades relacionales	Beneficios derivados de buena convivencia en el proceso de trabajo
8. Desarrollo integral (económica, cultural y social)	Capacidad de articular positivamente vida personal y comunitaria
9. Impacto positivo sobre comunidad	Transformación hacia una sociedad más justa, libre y solidaria

Fuente: Elaboración propia basado en Razeto (2005, 1997)

Además de ser producto de la observación directa de múltiples experiencias de ESOL, Razeto (1997) respalda su observación apelando a dos fuentes de contraste: la primera es el propio sentido común, que habla de las ventajas de la colaboración y de la la fuerza de la cooperación. La segunda la ofrecen las teorías sobre la administración y gestión de empresas. Razeto entiende que su teoría se compadece con los resultados y conclusiones de la llamada Escuela de la Relaciones Humanas (Cole 2004, Koontz, 1980) y en particular a la llamada Teoría Z (Wilkins and Ouchi, 1983; England, 1983). En este mismo sentido, Agudelo et. al. (2010) , en un análisis de las vinculaciones entre las teoría de Razeto y las teorías sobre administración, además de los anteriores resaltan también el vínculo con las teorías sobre el clima organizaciones de Likert (ibid).

La segunda hipótesis deriva de la anterior, y establece que el plus de eficiencia y productividad es de tal magnitud, que compensa las múltiples deficiencias en la dotación del resto de factores productivos que se observa en las experiencias de ESOL. Estas deficiencias de orden cuantitativo y cualitativo son, según Razeto, claramente suplidas por la disponibilidad del “Factor C”, que se erige así en el factor oculto y no remunerado que permite explicar el éxito de estos emprendimientos en contexto tan adversos a su desarrollo. En este caso el autor tampoco indica los criterios o indicadores que le permitirán

comprobar tal afirmación, aunque de su argumentación parece deducirse que el éxito al que se refiere tendría que ver con su capacidad para competir en el mercado y garantizar una remuneración digna del trabajo de las personas que la integran.

*“La solidaridad es una gran fuerza, es una energía poderosa, y cuando esa energía de la vida cotidiana se introduce dentro de la economía se convierte en un factor altamente poderoso, de alta productividad (...) Es esa fuerza de hacen las cosas juntos, de hacerlas con espíritu, de hacerlas con unión, con cooperación, que es un factor que empieza suplir las limitaciones de los otros factores y que logra sacar adelante experiencias por un plus de productividad enorme que le es inyectado a las unidades económicas” (Razeto, 1997)*

La tercera hipótesis plantea que, al igual que con el resto de factores, existe *Factor C* de alta y baja calidad. Razeto explica que el *Factor C* de baja calidad está asociado a las empresas de capital, que lo utilizan de forma instrumental para asegurarse el grado de coherencia interna necesario para cumplir sus objetivos maximizadores. Desde su punto de vista esto también ocurre con ciertas organizaciones clásicas de la Economía Social, que han ido perdiendo calidad de este factor en la medida en que ha sido subordinado a la lógica de algún otro.

Sin embargo, también existen empresas intensivas en *Factor C* de alta calidad, y en trabajo asociativo. Son los llamados Emprendimientos Solidarios, en los que estos dos factores determinan el funcionamiento de la organización y proporcionar la lógica entorno a la que se articulan el resto. Estas empresas presentan así una *racionalidad propia*, distinta, y en ningún caso inferior, a la racionalidad capitalista, que está articulada en torno a otro par factores: el capital financiero (financiamiento en palabra de Razeto) y el capital físico (medios materiales)<sup>25</sup>. Además, el *Factor C*, presenta una *alta sustituibilidad recíproca* (Razeto, 2005) con el resto de los factores, lo que en palabras de Razeto significa que los puede sustituir con facilidad y en elevada proporción, pudiendo generar además ahorros

---

<sup>25</sup> Razeto (1997) incluye además otra racionalidad, la de la economía planificada, articulada en torno al par formado por la tecnología planificadora y poder de controlar la gestión. Se refiere además a la posibilidad de que existan otras tres lógicas más (hasta un total de seis), en las que un factor predomina sobre el resto, aunque sólo explica brevemente el caso de la que se articula en torno al trabajo, para diferenciarla de la ESOL.

relativos en costos derivados de esta sustitución (lo que empuja a aumentar a intensidad relativa de esta factor en las empresas de ESOL).

Finalmente, la última hipótesis se refiere a la acumulación del *Factor C*, cuestión en sobre la que pueden distinguirse dos ámbitos, interno y externo. En cuanto a su acumulación hacia el interior de los emprendimientos, Razeto entiendo que si bien la viabilidad de los mismos depende de su capacidad para reproducir y mejorar todos sus factores, es crucial que la acumulación se produzca en *Factor C* (mejorando y extendiendo su calidad) y en factor trabajo asociativo (de calidad y con ganas de contribuir colectivamente). Cuando esto no ocurre así, aparece el peligro de perder la lógica solidaria del emprendimiento.

En cuanto a la acumulación de *Factor C* en el orden externo, ésta comprende al menos dos perspectivas (Razeto, 2005). Por una parte se propone que la lógica de la solidaridad puede y debe extenderse al ámbito de la relaciones entre organizaciones y territorios, apoyándose en la creación de redes y circuitos económicos solidarios de producción, consumo, distribución y financiación (Lopera y Mora 2009). El planteamiento sigue un razonamiento similar al propuesto por Mance, que será discutido a continuación. Se constituiría así un sector autónomo con racionalidad propia que irán alcanzando mayores crecientes niveles de autonomía con respecto a las organizaciones capitalistas.

La otra perspectiva se refiere a impulsar la presencia de la solidaridad en las diferentes estructuras y organizaciones de la economía global de manera que se avance en la construcción de un mercado democrático como espacio de praxis social solidaria (ibid). Con respecto a esta último asunto es interesante resaltar la idea de que, frente a los que defienden la ESOL como proyecto que debe desarrollarse al margen del mercado y sus transacciones, Razeto (2009: p..17) indica claramente que *“todos los sujetos, las empresas y las organizaciones de “otra economía” están condicionados y necesitan hacerse un espacio de acción e intercambios en el mercado”*. El autor insiste en que el desarrollo de la ESOL no ocurrida después del “colapso de los mercados” y, por lo tanto aboga por abrir espacios de desarrollo de esa *“otra economía”* aprovechando las oportunidades que ofrece la crisis actual.

Así pues, a la vista de las aportaciones teóricas de Razeto y más allá del grado de adhesión que pueden recabar algunas de sus hipótesis e intuiciones sobre la ESOL, es necesario insistir en la falta de contraste empírico de las mismas. Por otra parte, sus aportaciones con respecto a la construcción de modelos de gestión y gobernanza de organizaciones basado en las personas y en base al uso intensivo de *Factor C*, generan algunas cuestiones teóricas no exploradas por el autor. Así, en la literatura crítica sobre organizaciones existe un debate sobre la persistencia de estructuras jerárquicas de carácter informal incluso en organizaciones que pretenden organizarse de forma “alternativa”.

Por ejemplo, Diefencbac y Sillince (2011) plantean que en organizaciones y redes organizativas basadas en la cooperación, y que tratan de establecer modelos organizativos libres de jerarquía formal, se manifiesta una tendencia a la aparición de estructuras jerárquicas informales que se consolidan a través de los procesos, contenidos y prácticas comunicativas de la organización o la red. Este proceso, indican además, no estaría inducido por la existencia de prácticas no-éticas de carácter individual o colectivo, sino por el resultado de diferencias en los procesos comunicativos. La jerarquía informal que se genera se trasladaría además a los procesos de toma de decisiones y de asignación de recursos. Por lo tanto, se acabarían reproduciendo estructuras formales de poder y control al interior de la organización y la red, minando así sus propios objetivos fundacionales. Utilizando la lógica de Razeto podríamos denominar a este proceso como de *destrucción de Factor C* (frente a la acumulación de la que el autor habla).

Aún así, y como los propios autores indican, existe evidencia (aunque no la citan) sobre organizaciones con enfoques “no ortodoxos” que aparentemente están libres de jerarquía y opresión, y abogan por estudiar sus caso para entender como han llegado a estos resultados y si su reproducción es posible y preferible (ibid). Desde esta perspectiva, y aunque no es el objetivo de estudio de esta tesis, es interesante mencionar la experiencia del grupo vasco GBE-NER (Gizarte Berria Eraikitzen - Nuevo Estilo de Relaciones)<sup>26</sup>, formado por varias empresas unidas por el intento de aplicar una filosofía de gestión que trata de poner en el

---

<sup>26</sup> Tanto desde la página web del grupo (<http://www.gbe-ner.org/>) como en la de la una de las organizaciones que la componen (<http://www.k2kemocionando.com/k2kemocionando.html>) puede accederse a textos y publicaciones en las que se explica la filosofía, la práctica y los resultados de la filosofía organizativa que propugnan

centro a las personas, y que organiza el trabajo en base a equipos autónomos autogestionados eliminando la jerarquía organizativa clásica. Las características de esta filosofía de gestión conocida como Nuevo Estilo de Relaciones están desgranadas en Saratxaga (2007), mientras que pueden encontrarse varios casos de estudio que ilustran estos procesos en Saratxaga y Salcedo (2010).

#### **4.3. Las “Redes de Colaboración Solidaria”**

Movemos ahora el foco de atención desde la lógica interna de los emprendimientos hasta la lógica de las relaciones entre emprendimientos en el contexto de la ESOL. También en este caso, la cuestión de las redes y la lógica que rige su funcionamiento es un tema central de la ESOL Latinoamericana que, como veremos en el siguiente capítulo, tiene su reflejo directo en la conceptualización de la ESOL en el Estado Español, en la lógica de funcionamiento en red que las caracteriza, y en los propios principios de la Carta Solidaria.

Si bien la mayoría de los teóricos de la ESOL en América Latina abordan en mayor medida la cuestión de las redes de emprendimientos solidarios, es el filósofo brasileño Euclides Mance el que ha convertido este tema en el centro de su aportación. Así, en un libro que recoge los aspectos más relevantes de su teoría sobre redes, Mance (2008) sostiene que la estrategia para que la ESOL se construya como una alternativa global de carácter post-capitalista pasa por el establecimiento y consolidación de *Redes de Colaboración Solidaria*.

Estas redes tienen como unidad básica lo que el autor denomina *células de producción y consumo*. Estas células nacen del compromiso por el consumo solidario, es decir, de la prioridad que las personas toman libremente por consumir con la finalidad indirecta de promover el bien vivir de la colectividad. Según el autor, a diferencia de las unidades productivas de carácter solidario que existen aisladas y, según su opinión, sin posibilidad de desarrollo, las células presentan tres características: el conocimiento recíproco de las necesidades de consumo de las personas que forma la célula; la existencia de un proyecto conjunto para satisfacerlas; y la interconexión con otras células similares a través de redes de producción (cadenas productivas) o de flujos de intercambio. Así, las estrategias para la satisfacción de las necesidades de consumo de cada célula pasan por la producción directa

en el marco de la misma, o por el abastecimiento a través de flujos de bienes y servicios en el marco de la red. Esto les permite además protegerse de la exposición a la lógica competitiva del mercado capitalista.

Mance (ibid) expone detalladamente cuatro posibles procesos de surgimiento para estas células. El primero es el de la *generación espontánea* como resultado de la voluntad de personas que deciden formar una nueva célula con intención de conectarse en red. El segundo proceso es por *encadenamiento* de una célula con otra para satisfacer las necesidades de consumo (intermedio o final) no cubiertas en el marco de la primera. La tercera se produce mediante lo que el autor denomina *proceso de fisión* de una célula que impulsa la creación de otra. Esto puede ocurrir bien porque el crecimiento de la demanda del bien o servicio producido es tal que no se es capaz de abastecerla, o bien porque a causa de la elevada productividad de una célula particular esté *hiperconectada* y se torne en un riesgo para el conjunto de la red. En este sentido, se trata de evitar el riesgo sistémico multiplicando el número de nodos de la red y no la hiperconectividad entre unas pocas células muy eficientes o excesivamente grandes<sup>27</sup>.

El cuarto proceso se refiere a la *conversión* a la ESOL, de unidades de producción que operaban bajo la lógica capitalista. Para el autor, esto ocurrirá cuando las redes solidarias experimenten un crecimiento de tal calibre que la mayoría opte por el consumo solidario y las empresas capitalistas tengan dificultades para colocar sus productos, o porque la disminución de trabajo asalariado disponible para estas empresas haga sus costes de producción excesivamente altos comparados con los de las células de la red (que ocupan la mayoría de las personas).

Así, partiendo del consumo solidario organizado y asumiendo ciertos principios básicos de funcionamiento<sup>28</sup>, Mance ofrece un sencillo modelo de cálculo económico con el que trata

---

<sup>27</sup> Sin embargo, el autor no aclara cómo se mide este riesgo sistémico ni cuáles son los parámetros que permiten determinar el tamaño óptimo de un emprendimiento concreto de la red.

<sup>28</sup> Mance (ibid) hace referencia a cinco principios de la red: *intensividad* (tratar de conectar al mayor número de personas del territorio donde se opera); *extensividad* (colaborar en la extensión a otros territorios); *diversidad* (integrar en cada nódulo los recursos y las acciones realizadas desde la esfera pública no estatal: ONGs, organizaciones populares, asociaciones...); *integralidad* (todos los nódulos de la red asume el compromiso de la colaboración solidaria para fortalecer la lucha para lograr los objetivos del resto de nódulos

de demostrar que cualquiera de estas células puede vender toda su producción y generar excedentes que permitan crear nuevas unidades conectadas a la red, atendiendo así cada vez más necesidades e incorporando más consumidores y productores en un movimiento auto-sustentable de expansión. A esto le añade la demostración de la posibilidad de que cualquier persona, particularmente las excluidas del sistema capitalista, puedan articular redes de colaboración solidaria en cualquier comunidad de cualquier país. En base a estos dos elementos Mance concluye que *“una revolución económica puede acontecer actualmente si los actores económicos que buscan generar una alternativa auto-sustentable, vinculan sus acciones en una red de colaboración solidaria”*. Junto a esta revolución económica se podrán las bases para generar una *revolución política y cultural*. (ibid: p.187)

Además de los ya mencionados hay dos aspectos de la teoría de Mance que merecen particular atención. El primero tiene que ver con la capacidad del modelo que propone para generar movimientos que denomina *“autopoiéticos”<sup>29</sup>*. Es decir, que incluso ante perturbaciones, o en situaciones adversas, el sistema puede autogenerarse a través de la conexión en red de sus propios elementos y, por lo tanto, no son necesarias condiciones de partida específicas que deban ser facilitadas por agentes y elementos externos (incluyendo aquí la necesidad de políticas públicas facilitadoras, o la necesidad de acceso a un nivel mínimo de recursos productivos para los emprendimientos). Para Mance, el simple consumo solidario organizado, y la asociación en red es la base de la generación de la red desde cualquier comunidad local.

Por lo tanto, desde un punto de vista teórico, el trabajo de Mance se relaciona directamente con un enfoque naciente en el ámbito de la teoría de las organizaciones que argumenta que el concepto de *“autopoiesis”* ofrece gran potencial para articular un paradigma que permita comprender el funcionamiento de las organizaciones del siglo XXI (Magalhaes and Sanchez, 2010). En este sentido, y aunque este enfoque emergente suscita importantes debates

---

integrantes); *realimentación* (generación de nuevas acciones y articulación de nuevos recursos a través del accionar de la red).

<sup>29</sup> “Un sistema es autopoiético cuando está constituido por un conjunto de componentes cuyas transformaciones e interacciones no cesan de reproducir la organización a la que perteneces” (Varela y Maturana, 1974). Para una discusión sobre el concepto de autopoiesis en los estudios sobre organización de empresas ver Koskinen (2013), Limone and Bastias (2006).



teóricos, los trabajos de Zeleny (2005) sobre los conceptos de *organización y estructura* desde la perspectiva de la autopoiesis ofrecen un sustento teórico a las ideas de Mance.

Para Zeleny (ibid) la *organización* entendida como sistema de reglas de comportamiento y coordinación, precede a *estructura organizativa*, entendida ésta como el conjunto de procesos y rutinas organizativas en la que se manifiesta y se hace operativa la anterior organización en un contexto histórico y cultural particular. Además, por la propia lógica de la autopoiesis, una organización encierra en sí misma (*operational closure*) el mecanismo que la reproduce. Desde esta perspectiva puede entenderse la idea de Mance de que una vez que la solidaridad se establece en la organización así entendida, la reproducción de su lógica estará en marcha incluso en situaciones de contexto adverso. Por lo tanto, la capacidad para introducir esta lógica en las organizaciones es determinante para la estrategia de extensión de la ESOL y, como por lo tanto, la educación en los principios de la solidaridad y la autogestión aparece como un elemento estratégico para la ESOL.

En cualquier caso, y si se aceptan como válidos los planteamientos de Mance, la cuestión que no queda clara es si el cambio hacia la ESOL es irreversible. Aunque la realidad parece indicar lo contrario (organizaciones cooperativas autogestionarias que devienen en empresas de capital), Mance (al igual que Razeto, y en gran medida que Arruda) exhiben un gran optimismo sobre la irreversibilidad del cambio hacia la lógica de la solidaridad<sup>30</sup>. En este sentido, y dado que se aceptan que es posible el cambio organizativo hacia la solidaridad, cabría preguntarse sobre los mecanismos que previenen que las organizaciones y redes no recorran el camino inverso.

El segundo aspecto reseñable en las teorías de Mance se refiere a la competencia entre los elementos de la red. Para este autor, el mecanismo que garantiza la calidad y coste adecuado de los bienes y servicios que circulan en el sistema no es la competencia entre emprendimientos en el mercado, sino un mecanismo de evaluación solidaria que nace de la presión real que pueden ejercer los consumidores debido a que las células de producción y consumo están conectadas. La idea es promover la productividad global del conjunto de

---

<sup>30</sup> A pesar de insistir en la potencialidad generadora de estas redes en prácticamente cualquier contexto, su teoría no está refrendada por un análisis empírico consistente. Las referencias empíricas a las que acude tienen origen en los resultados de los procesos de mapeo realizados en Brasil, pero el autor no propone una lectura de estos resultados informada por las categorías analíticas propuestas en su teoría de la redes

células de la red y posibilitar la reducción de la jornada de trabajo de todas las personas. Este mecanismo permitiría incluso desconectar momentáneamente células cuya producción sea insatisfactoria para el bienestar de los consumidores.

Sin embargo, el autor no proporciona excesivo detalle sobre los mecanismos que permiten una coordinación tan intensa de la red más allá del ámbito de cada célula. No indica si considera estos mecanismos automáticos, y si no lo son, no especifica cómo, quién, en qué foros, ni en base a qué criterios se toman decisiones como la del reparto de demanda entre las células, la de desconectar qué células, o la de fisurar una célula hiperconectada. En la base de su argumentación parece encontrarse algún modelo de planificación participativa descentralizada, como la propuesta en el marco de la llamada Economía Participativa o PARECON (Albert, 2006), de inspiración anarquista<sup>31</sup>.

## **5. INTERROGANTES Y DEBATES**

Tras presentar las principales aportaciones conceptuales de la ESOL Latinoamericana tanto desde una perspectiva macro como desde el punto de vista de los emprendimientos y sus redes, este apartado plantea de forma resumida algunos de los principales interrogantes y debates que se plantean a la luz de las mismas.

### **5.1. Delimitación y contornos**

Al igual que ocurre con el caso de las ESOL Europea, el establecimiento de criterios claros que nos ayuden a delimitar con cierta nitidez los contornos de la ESOL es también un problema en el caso de la ESOL en Latinoamérica.

Así por ejemplo, en el caso de Razeto los caminos hacia ESOL plantea algunas pistas sobre los ámbitos y sectores en los que es posible encontrar experiencias regidas por la lógica de la solidaridad, pero el listado es demasiado amplio y ambiguo como para constituir una guía de trabajo que permita generar marcos de investigación en base a criterios analíticos claros.

---

<sup>31</sup> Sin embargo, Mance no reconoce su trabajo como una propuesta de carácter anarquista. “La revolución de las redes iniciará la organización de una sociedad pos-capitalista que no habremos de confundir con algún cooperativismo capitalista, con alguna variación anarquista, o con el socialismo estatal” (Mance 2008: p.28)

Por otra parte, la existencia y acumulación de *Factor C* en el seno de organizaciones o redes ofrece ideas sobre valores y principios de actuación que rigen el comportamiento de las organizaciones de ESOL (comunicación, participación, cooperación, toma colectiva de decisiones, entre otras), pero necesitaría de un mayor desarrollo en cuanto a metodologías específicas que permitan establecer y medir cuando este factor está presente, en qué proporción y calidad, y como se visualiza su proceso de acumulación.

Por otro lado, si se siguen los planteamientos de Gaiger y Singer, otro aspecto complementario a los anteriores está relacionado con la existencia en los emprendimientos y experiencias de ESOL de trabajo en condiciones de autogestión. Sin embargo, y como plantearemos en el capítulo siguiente, existen múltiples tensiones y paradojas asociadas a este término, que como señalan Sarasua y Udaondo (2004) puede asociarse a experiencias con importantes diferencias en cuanto a su potencial transformador.

De igual forma, las aportaciones de Mance sobre las *Redes de Colaboración Solidaria*, introducen un interesante aspecto adicional en cuanto que plantean que una organización o emprendimiento no puede ser considerado parte de la ESOL de manera aislada, sino que sólo será parte del proceso en la medida en que esté vinculada a redes de producción y consumo solidario. Por lo tanto, la delimitación del sector por la agregación de experiencias aisladas no conectadas entre sí de una manera significativa, es decir, mediante su participación activa en cadenas de valor de carácter solidario, no tendría demasiado sentido desde esta lógica.

En el caso de Coraggio, el autor plantea algunas reflexiones que, en cierta medida, reúne algunos de los elementos ya señalados. Desde su punto de vista, en el contexto de la Economía Mixta, es posible identificar las bases de un sector de ESOL con fuerte presencia de principios de reciprocidad y redistribución, que incluiría a proyectos de producción, distribución, consumo y financiación, de carácter asociativo y bajo la lógica del trabajo autogestionario (trabajo en sentido amplio incluyendo productivo y reproductivo). El autor ofrece un listado no exhaustivo de elementos que ayudan a su caracterización y que agrupa de la siguiente manera:

- Desde el punto de vista de las formas microeconómicas, se caracterizan por ser organizaciones de trabajadores que se agrupan para: producir juntos para el mercado, pero orientados por la autogeneración de empleo e ingresos y no por la obtención de ganancia; comprar juntos para mejorar el poder de negociación; socializar riesgos; autoproverse de crédito; producir de forma conjunta medios de vida (alimentos, vivienda, entretenimiento, celebraciones, etc) para su propia reproducción o el uso colectivo de la comunidad (infraestructura , servicios públicos, habitat).
- Desde el punto de vista meso, comparten rasgos de organización no capitalista entre los que se señalan: la no separación de trabajo, propiedad y gestión de los medios de producción; la libre asociación, la autogestión y el trabajo cooperativo; además de la centralidad del trabajo entre el resto de factores, la importancia de las propias personas su asociación y sus lazos personales, que forman parte de las relaciones sociales de producción; el valor de cambio y su generación está subordinado a la resolución de necesidades (valor de uso); la resignificación del concepto de eficiencia, más allá de la lógica productivista (Coraggio, 2007d)
- De manera complementaria a los anteriores, y con una intención propositiva que permita distinguir las prácticas de ESOL, Coraggio formula una serie de principios que las fundamentan y que están resumidos en la Tabla 3.5. El listado no implica que todos los principios son seguidos por todas la prácticas de ESOL en la realidad. Se insiste además en evitar absolutizar ninguno de ellos, y señala que es posible tener interpretaciones divergentes sobre sus significados, lo que en la práctica implica que puedan dar lugar a instituciones y practicas diferentes y contradictorias. Frente a este problema Coraggio aboga por una valoración de la diferencia y la experimentación responsable que evite conflictos derivados de su interpretación, o de considerarlos como no negociables.

En cualquier caso, esta estrategia tan abierta con respecto a los principios, que evita señalar los que son considerados fundamentales, puede resultar lógica desde el punto de vista estratégico, ya que permite abrir el campo a una gran diversidad de experiencia. Sin embargo algunos autores consideran que, en la práctica, esta estrategia contribuye a alimentar la sensación de que la ESOL es un cajón de sastre incoherente con organizaciones

que ni siquiera tienen que por qué compartir una base solidaria o intereses similares (Caille, 2009; Martínez y Álvarez, 2008).

**Tabla 3.5**  
**Principios Económicos de la ESOL**

<b>Ámbito<sup>32</sup></b>	<b>Principios</b>	<b>Matices</b>
<i>Producción</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Trabajo digno y emancipador para todos</li> <li>-Acceso de los trabajadores a conocimiento</li> <li>-Cooperación solidaria como principal forma de integración productiva</li> <li>-Producción socialmente responsable</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Asociativo y autogestionado</li> <li>-Todas formas de conocimiento</li> <li>-Competencia subordinada al anterior. Posible competencia cooperativa</li> <li>-Cuidado biodiversidad. No extractivismo</li> </ul>
<i>Distribución</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Justicia, garantía de la reproducción y desarrollo de todos</li> <li>-A cada cual según su trabajo y su contribución de recursos productivos acumulados individualmente</li> <li>-No explotación de trabajo ajeno</li> <li>-No discriminación de personas o comunidades</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Inserción de personas excluidas mediante su trabajo o por solidaridad democrática</li> <li>-Evitar diferencias fuertes dentro del mismo emprendimiento</li> <li>-No promoción de relaciones salariales</li> <li>-Sin discriminación en distribución primaria</li> </ul>
<i>Circulación</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Autosuficiencia (Autarquía)</li> <li>-Reciprocidad (relaciones simétricas don/contradon)</li> <li>-Redistribución</li> <li>-Intercambio</li> <li>-Planificación</li> <li>-El dinero no crea dinero (no usura)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Comunidad y social. Soberanía alimentaria</li> <li>-No filantropía (relaciones asimétricas)</li> <li>-Búsqueda justicia social</li> <li>-Comercio justo. Regulación de los mercados</li> <li>-Coordinación democrática de iniciativas</li> <li>-Medio y no fin. Monedas sociales</li> </ul>
<i>Consumo</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Consumo responsable,</li> <li>-Favorecer el acceso y autogestión de los usuarios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Lo suficiente en equilibrio con la naturaleza</li> <li>-Respecto a medios de vida colectivos</li> </ul>
<i>Transversales</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Libre iniciativa e innovación socialmente responsable</li> <li>-Pluralismo/diversidad</li> <li>-Complejidad</li> <li>-Territorialidad y autogestión recursos comunes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Libertad de opción y responsabilidad por efectos</li> <li>-En formas de organización y propiedad</li> <li>-Multiactividad y encadenamientos productivos</li> <li>-Prioridad tejido social proximidad</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia. Basado en Coraggio (2011: p.377-382)

La discusión sobre como plantear una estrategia que contribuya a construir una identidad de sector que aglutine a estas experiencias, que ayude a identificar su potencial, y a generar

<sup>32</sup> Conviene hacer notar que Coraggio considera que “a nivel más general que la propuesta de Polanyi es incompleta para caracterizar los modos de integración de la economía a la sociedad y que no pueden ser una alternativa completa a la teoría de Karl Marx del Modo de Producción (incluido el mercado capitalista) como totalidad dialéctica” (Coraggio, 2011; p. 365-366). En concreto, Coraggio considera que el trabajo de Polanyi está excesivamente centrado en el ámbito de la circulación, dejando de lado los principios relacionados con la producción, la distribución primaria y el consumo. En estos ámbitos, Coraggio realiza propuestas que aparecen reflejadas en el cuadro.

coherencia entre los agentes que lo construyen sigue siendo un reto abierto. En este sentido, la experiencia de la ESOL vasca y su proceso de construcción de identidad colectiva en torno a una Carta de Principios de ESOL, que las organizaciones que la adoptan se comprometen a poner en práctica, y a medir con instrumentos ad-hoc, ofrece un interesante ejemplo que es objeto de análisis teórico y empírico en los siguientes capítulos de esta Tesis.

## **5.2. Potencial de la ESOL como alternativa**

Al igual que en caso Europeo, los debates sobre el papel de la ESOL en los procesos de transición hacia un nuevo modelo socio-económico alternativo al actual, tienen también una importante presencia en América Latina.

El matiz diferencial con respecto a la ESOL europea es que en este caso la discusión se plantea directamente en términos de alternativas al capitalismo, y se cuestiona sobre si la construcción de esta “otra economía” implica o no la génesis de un *modo de producción* alternativo al capitalismo; sobre si es posible que bajo la hegemonía del capitalista existan otros modos de producción subordinados al mismo y que puede ser el germen de la transformación, o si esto es una contradicción en los términos; y sobre si es posible impulsar o no su construcción desde dentro del sistema capitalista partiendo de experiencias que presentan rasgos no capitalistas pero que están sometidas a los patrones de eficiencia y eficacia de la economía mercantil, y a la lógica de reproducción del capital.

De hecho, desde algunas posiciones alineadas con el marxismo clásico la ESOL no tiene ninguna posibilidad como instrumento de transformación. Su argumento principal queda bien resumido por el trabajo de Wellen (2012) para quien la ESOL supone un “querer y no poder” como proyecto de transformación social en el marco del mercado capitalista. Wellen entiende que las buenas intenciones, acciones y voluntades de la ESOL, además de ser totalmente insuficientes para romper el orden capitalista, suponen un retroceso en la lucha por la emancipación de la clase trabajadora ya que actúan como un vector de terciarización y precarización de la fuerza de trabajo. Wellen concede que quizá estas experiencias pueden

ser una fuente de ingreso y trabajo para algunos, pero nunca un proyecto de emancipación política o humana.

Pero más allá de debates teóricos sobre el tema, la propia experiencia de las organizaciones y empresas de ESOL en países como Brasil, posibilitan un “baño de realidad” que, en opinión de algunos analistas, abren serios cuestionamientos sobre la factibilidad de las propuestas de la ESOL. De hecho, algunos de los autores mencionados en este capítulo, no esconde un análisis crítico de las dificultades que se manifiestan en la realidad de la ESOL. Así por ejemplo, Singer (2007 y 2008) se hace eco tanto de los riesgos de banalización y autoexplotación que planean sobre alguno de los emprendimientos de ESOL, como de los riesgos asociados al éxito en los mercados y a las estrategias de crecimiento de las organizaciones cooperativas<sup>33</sup>.

Sarria (2013), a la vista de los resultados obtenidos por la ESOL brasileña en la última década, reconoce los avances en materia de políticas públicas, incidencia y visibilidad social, pero duda de su capacidad real transformación hacia otro modelo de desarrollo. Entiende que lo más probable es que la ESOL se convierta en una experiencia exitosa, pero residual, de cooperativismo clásico insertado y subordinado a la lógica capitalista. La autora argumenta su escepticismo en base a dos razones principales: la opción de los sucesivos gobiernos brasileños por un modelo de desarrollo de corte nekeynesiano para orientar su política económica, y la presión para que los emprendimientos de ESOL se muestren como instrumentos de inserción social y económica más efectivos y mejor gestionados que los empresas capitalistas. Este último aspecto también aparece como crítica a las EIS en el Estado Español.

Desde una perspectiva complementaria, De Souza (2011) parte de un análisis crítico de los resultados del mapeo brasileño del 2004-200, y a la vista de las características de los emprendimientos participantes, concluye que forman un movimiento bastante minoritario y frágil. Esta fragilidad se concreta en elevados niveles de informalidad y precariedad en el empleo, dependencia muy marcada de recursos externos, baja cualificación,

---

<sup>33</sup> Singer utiliza el caso del grupo Mondragón y su estrategia de internacionalización para ilustrar esta última situación.

descapitalización, bajo desarrollo tecnológico, baja productividad y limitados excedentes. Todo esto resulta en grandes dificultades para hacerse con un nicho de mercado y por lo tanto ser viables. En este mismo sentido, Tauile y Rodríguez (2007), tras analizar un grupo de empresas brasileñas recuperadas por sus trabajadores y convertidas en cooperativas autogestionadas, plantean la necesidad de más investigación sobre la hipótesis de que la autogestión, además de las consideraciones políticas y morales, pueda ofrecer algún camino real a fuentes de eficiencia económica hasta ahora inexploradas.

Por otra parte De Souza (ibid) detecta también una importante falta de cohesión con respecto al propósito colectivo de las empresas autogestionarias en Brasil. Los datos manifiestan rupturas en el interior de los emprendimientos entre grupos de trabajadores con valores colectivistas internalizados y otros que consideran el emprendimiento más como *“la única opción disponible que como una conquista relacionada con un proyecto político”* (ibid) . En este sentido, el autor coincide con otros (Lima, 2009; Georges, 2009; Menezes, 2007) en plantear la preocupación de que la ESOL se haya constituido como un campo de investigación *“excesivamente ideologizado”* en el que las ideas de *la emancipación a través del trabajo* estarían más presentes en los agentes externos, ONGs, entes públicos y universidades, que en entre las propias personas protagonistas de los procesos de ESOL.

Así, para evitar convertir confundir realidad con aspiraciones, De Souza plantea entender los emprendimientos de la ESOL como unidades económicas con inspiración autogestionaria, es decir, como un tipo ideal weberiano que permite guiar el proceso de reflexión e investigación sin imponer *“lo ideal sobre lo realmente”* vivido. De esta forma, las expectativas sobre los emprendimientos no entorpecen el entendimiento de su realidad que aun poco nítida y a veces confusa, está lejos de ser un mero espejismo.

En contraposición a estas críticas, Coraggio (2010) plantea que, para avanzar desde una Economía mixta del Capital hacia una Economía del Trabajo, más que debatir sobre si este último constituye o no un modo de producción alternativo y coherente, es más interesante preguntarse sobre las condiciones necesarias para establecer una lucha contra-hegemónica orientada hacia la reproducción de la vida.



En este sentido, el autor plantea que el objetivo de construir otra economía implicará una larga transición que llevará al menos dos generaciones (Coraggio, 2010) y que supondrá *revalorizar, extender, desarrollar, entrelazar y complejizar nuevas y viejas prácticas socioeconómicas coherentes con estos objetivos estratégicos* (Coraggio 2009). Pero supone además:

- Que el aprendizaje y la experimentación son fundamentales ya que no hay ningún modelo predeterminado, ni sujeto político previsto teóricamente y listo para asumir el protagonismo del proceso (Coraggio 2008), separándose así de las propuestas marxistas clásicas que entiende a la clase obrera como sujeto revolucionario.
- Que este proceso implica necesariamente una lucha *contra-hegemónica* en un doble sentido. Por una parte, los sujetos que asuman el proceso deberán generar una conciencia colectiva de pertenecer a un conjunto orgánico en lo económico, político y cultural que, a pesar de su diversidad, no está desmembrado. Y por otra parte, será necesario movilizar recursos y capacidades más allá de los ya disponibles en la economía popular, o de los que puedan llegar de la redistribución del estado bajo los parámetros actuales. En este sentido, Coraggio indica que será necesario apropiarse o reapropiarse de recursos actualmente controlados por el capital revirtiendo la mercantilización de la tierra, el trabajo, el dinero y el conocimiento, es decir, disputando *políticamente al capital y al Estado el control de la naturaleza, de los recursos productivos y de las propias fuerzas de trabajo, en un proceso de “acumulación originaria”* (Coraggio, 2009).

En el contexto de esta lucha contra-hegemónica y más allá de la posibilidad de construir un sector de ESOL, se plantea la duda sobre los elementos que le proporcionarían estabilidad y que garantizarían su sostenibilidad (Hintze, 2010; Coraggio 2008). Para Coraggio, esto depende de *“no sólo de la voluntad y consistencia de las acciones de los trabajadores y sus comunidades inmediatas, sino de un contexto que incluye como componente principal el acceso a bienes públicos no monetizados, provistos en parte pero no solamente por el estado en sus diversos niveles. (Coraggio, 2008)”*. Así, y junto con elementos de carácter micro (interno a las organizaciones), y meso (capacidad de establecer redes y alianzas solidaria con otras organizaciones económicas y movimientos sociales que operan en la

misma lógica política de construcción de la ESOL) la existencia de una política de estado que promueva y apoye la ESOL, es considerada un aspecto fundamental (ibid). Este asunto se aborda en el epígrafe siguiente.

### **5.3. Sobre el papel del Estado**

Este debate se refiere al papel del estado y las políticas públicas en la construcción de la ESOL en un contexto que no es asimilable al que ocurre en Europa, debido a las razones que se han presentado en el primer epígrafe de este capítulo.

En general, la mayoría de los teóricos mantienen una posición que considera las políticas públicas a favor de la ESOL como un elemento central para el desarrollo de la misma y para la sostenibilidad de los emprendimientos. Así por ejemplo, Coraggio entiende que esta sostenibilidad no puede definirse desde la lógica del individualismo metodológico aplicado a cada emprendimiento particular (*“cada micro-emprendimiento debe ser viable, y por agregación toda la economía social resultaría serlo”* (ibid), sino que debe enfocarse desde un punto de vista mesoeconómico, es decir, que tenga en cuenta el entorno en el que se inserta y su papel en el cuidado y reproducción de las bases sociales y naturales del que forma parte. Por lo tanto, y al igual que se incluyen los aportes de trabajo y otros recursos no monetizados que vienen de las redes de ayuda mutua y la reciprocidad, la ESOL debe admitir también la vía de “aparentes” subsidios económicos generalizados que llegan de la redistribución progresiva pública (educación, capacitación, exención de impuestos, sistemas de salud...) (ibid).

En esta misma línea Hintze (2010) considera que al cuestionar el papel del estado a la hora de garantizar la sostenibilidad de la ESOL (a lo que la autora denomina “sistema público de reproducción del trabajo autogestionado”) hay que distinguir dos niveles: por una parte el de las políticas que garantizan la reproducción de la vida de las personas tanto fuera como dentro de las organizaciones socioeconómicas, y por otro lado, el de las políticas que apoyan la reproducción de las propias organizaciones de ESOL.

El primer nivel remite a la posibilidad de establecer sistemas públicos de protección del trabajo autogestionario al estilo de los sistemas sociales de protección existentes en algunos países latinoamericanos (o de los que están siendo paulatinamente desmantelados en Europa en el marco de la actual crisis). Hintze plantea que sería necesario abrir un debate político, teórico y técnico sobre si es necesario que existan estos sistemas para proteger a las personas y agentes de la ESOL, y sobre las características y contenidos específicos que se incluirían el mismo.(ibid). Plantear este debate supone, además, abrir la puerta de la ESOL a otros dos cuestionamientos: el relacionado con las formas de organizar colectivamente los cuidados a la personas, que se plantean desde la economía feminista (Pérez, 2012; Carrasco, 2013, 2011) y el de la necesidad o no de implicación del estado en la ESOL que se plantea desde postulados anarquistas (Reinecke y Frerè, 2011).

Con respecto a la intervención pública para garantizar la sostenibilidad de las organizaciones de ESOL, Hintze (2010) considera que existe un elevado consenso sobre su importancia entre los autores latinoamericanos.<sup>34</sup> Aun así distingue entre aquellos que proponen un amplio conjunto de políticas públicas que abarcan niveles muy diversos<sup>35</sup>, y aquellos que propugnan focalizar las intervenciones sobre los propios emprendimientos y sus redes. Coraggio, en consonancia con su visión de la sostenibilidad antes mencionada estaría entre los primeros. Entre los segundos se encontraría algunos de los principales referentes brasileños. En cualquier caso, la autora coincide con Thwaites (2004, citado en Hintze 2010) en señalar si bien el rol del estado en la lucha por construir otra economía es fundamental, conviene no perder de vista que esto implica a la vez una lucha “desde el Estado y contra el Estado” que pasa por tratar de anular sus instancias represivas y por construir “otro estado” participativo y dispuesto a las cuestiones que emergen de la sociedad civil.

En consonancia con lo anterior, Hintze (2010 y 2007) analiza cuales son los elementos que, más allá del discurso, permiten articular efectivamente la participación de la sociedad civil

---

<sup>34</sup> Aunque Hintze se refiere fundamentalmente a los teóricos y teóricas Argentinos, Brasileños y Venezolanos a los que refiere su análisis.

<sup>35</sup> En Coraggio (2008) se recoge un extenso listado de políticas que incluyen desde las políticas de compra pública responsable, la articulación de marcos legislativos que ofrezcan seguridad jurídica a los emprendimientos autogestionados, la regulación de los mercados para evitar la formación de poderes asimétricos, hasta otras que garantizarían el acceso en forma de derecho a bienes de naturaleza pública como salud, educación, agua, conocimiento científico, e incluso el derecho a la apropiación de los medios esenciales de vida y producción en función de una racionalidad social y no de los intereses de las élites.

en estos procesos y señala tres fundamentales que permitirían generar una nueva cultura compartida entre funcionarios públicos y actores de la ESOL: la *simetría* en los vínculos entre agentes públicos de la sociedad civil, la *autonomía* y la *cooperación*. El primero, además de encontrar el nivel institucional más adecuado para la relación supone abandonar lógicas clientelares y paternalistas del tipo donante-receptor. El segundo significa construir una dinámica de respeto de la autonomía a la hora de tomar decisiones evitando cooptar las agendas de las organizaciones sociales. El tercero significa establecer reglas claras sobre transparencia y acceso a la información sobre los procesos, y generar confianza sobre que las reglas serán respetadas.

Aun así, existen algunas voces discordantes a este respecto. Razeto (2010) entiende que la dependencia de recursos públicos es un problema insoslayable que acaba eliminando el potencial transformador de la ESOL. Desde su perspectiva, las organizaciones de la ESOL deben de establecer estructuras de solidaridad y redes autosuficientes que, mediante la actividad mercantil de carácter solidario, les permita ser independientes de los apoyos públicos para garantizar su viabilidad futura.

De igual manera, aunque por razones diferentes, Mance no considera que la acción del gobierno sea condición necesaria para el éxito de la ESOL. Así, aunque las políticas públicas pueden ayudar, el carácter "*autopoiético*" las redes basadas en el consumo solidario que hemos analizado anteriormente, garantiza la posibilidad de extender y mantener la red en ausencia de políticas públicas.



**CAPÍTULO 4**

**CARACTERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA**

**EN EL ESTADO ESPAÑOL Y EN EL PAÍS VASCO**

## **CAPÍTULO 4:**

### **CARACTERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA EN EL ESTADO ESPAÑOL Y EN EL PAÍS VASCO**

#### **1. INTRODUCCIÓN**

Este capítulo se plantea como un puente entre la parte teórica y la parte empírica de esta Tesis Doctoral. Se presenta una caracterización de la ESOL en el País Vasco, tanto desde el punto de vista de los enfoques teóricos que adopta, como desde la realidad de las organizaciones y empresas que se reconocen como tales, y que serán objeto de análisis empírico en los dos siguientes capítulos.

En cualquier caso, y antes de adentrarnos en las particularidades de la ESOL vasca, es necesario discutir brevemente el contexto de la ESOL en el conjunto del Estado Español ya que existen importantes vínculos entre ambas realidades. Los vínculos se refieren tanto al desarrollo teórico de la ESOL, como a su institucionalización en la denominada Red de Empresas de Economía Alternativa y Solidaria (REAS Red de redes). En cuanto a la primera cuestión, la incipiente conceptualización sobre la ESOL en el Estado Español reproduce los debates críticos con el devenir de la Economía Social tradicional en Europa. De igual manera, y en consonancia con una tendencia que se va consolidando a nivel internacional, la utilización del término Economía Social y Solidaria (en adelante ESS) también está ganando terreno en el caso español. Finalmente, la ESOL como concepto también está siendo teorizada en el marco del llamado enfoque de *Economía Crítica*, que presentaremos en el tercer epígrafe, y que se vincula con los debates latinoamericanos sobre la construcción de alternativas al capitalismo (ver capítulo 3).

En cuanto a la segunda cuestión, la existencia de REAS Red de redes confiere a la ESOL una capacidad de interlocución propia, que genera discurso y contribuye a visibilizar las propuestas prácticas que la caracterizan. Esta red, constituida como asociación no lucrativa, ofrece un espacio de intercambio y coordinación para 13 redes territoriales y 3 redes sectoriales de ESOL en el conjunto del Estado español. Cada una de las redes funciona de forma autónoma con respecto al resto, pero todas construyen su identidad común en torno a una carta de Principios de la ESOL (“Carta Empezar por una Economía Solidaria”)

consensuada por las entidades y empresas que forman REAS. Las características de la red y sus organizaciones y empresas, así como la propia carta se presentarán en el tercer epígrafe del capítulo, mientras que el cuarto se referirá a las organizaciones de REAS Euskadi.

## **2. LAS FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA ESOL EN EL ESTADO ESPAÑOL**

### **2.1. De la ESOL a la Economía Social y Solidaria (ESS)<sup>1</sup>**

De la misma forma que en el resto de la Europa continental, y por las razones que hemos analizado en los anteriores capítulos, también desde la Economía Social española se considera la ESOL como un enfoque particular de la misma. Así por ejemplo, y como ya vimos en el capítulo 3, Chaves y Monzón (2012), dos de los autores de referencia en el estado, entienden tanto el enfoque Europeo de ESOL como el latinoamericano como la expresión de una nueva dinámica de crecimiento en seno de la Economía Social contemporánea.

Si bien les reconocen características particulares, entienden que ambas vertientes de la ESOL se acomodan perfectamente dentro de los márgenes de un concepto ampliado de Economía Social que permite incluir además a ciertas Empresas Sociales y ONLS. Así por ejemplo, y sin necesidad de modificar los aspectos fundacionales del concepto, pueden incluirse en el seno de la Economía Social organizaciones como las denominadas *Empresas de Inserción*<sup>2</sup>. Estas empresas están muy vinculadas al desarrollo de la ESOL en todo el estado, y particularmente en el País Vasco, pero son también objeto de estudio para los teóricos de la Empresa Social (particularmente desde el enfoque de la red europea EMES presentado en el capítulo 1), y de las ONLS. Como veremos posteriormente, este tipo de empresas tienen un interés particular para nuestro trabajo ya que ilustran algunos de los límites y contradicciones que presenta la ESOL en su vertiente organizativa/empresarial.

Por otra parte, se está produciendo en el Estado Español una progresiva institucionalización de la inmersión de la ESOL en la Economía Social. Ésta se ilustra por la participación de REAS

---

<sup>1</sup> Para una detallada discusión sobre este asunto ver Pérez de Mendiguren y Etxezarreta (2014).

<sup>2</sup> La ley 5/2011, del 29 de Marzo, sobre la Economía Social española recoge específicamente a las Empresas de Inserción como parte de la familia de empresas de la Economía Social.



red de redes como socio en la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES), organización de carácter intersectorial y máxima representación del sector en lo referido a la interlocución con los poderes públicos del Estado. En el caso del País Vasco, en el 2012 se firma el *manifiesto de la Economía Social en Euskadi*, primer manifiesto conjunto de todas las organizaciones<sup>3</sup> de la Economía Social vasca (cooperativas, sociedades laborales, centros especiales de empleo, empresas de inserción, fundaciones y entidades de la economía solidaria). Este documento visualiza la identidad colectiva de estas organizaciones bajo el paraguas de la Economía Social, recoge los compromisos y valores compartidos por todo el sector, y plantea una serie de objetivos y retos futuros para la consolidación del mismo.

Sin embargo, esta tendencia convive con el creciente uso del término Economía Social y Solidaria (ESS) (en adelante ESS) como concepto amalgama, que se está consolidando paulatinamente como referencia principal en los debates sobre la temática que nos ocupa. Parece claro que con esta idea se pretende reunir en un único término el potencial de cambio, transformación e innovación que se encierra en cada uno de los conceptos anteriores. Sin embargo, la cuestión que se nos plantea ahora es entender la lógica subyacente a unirlos bajo una sola denominación, y el paisaje teórico y práctico al que nos aboca el uso cada vez más extendido del este concepto híbrido.

Hemos analizado en el capítulo 1 cómo se relaciona el resurgimiento contemporáneo de la Economía Social con este contexto de crisis, y su relación con la aparición de la idea de ESOL. Es indudable que desde una perspectiva global, las comunalidades históricas, teóricas y prácticas que ambos presentan ofrecen una sólida base argumental para justificar su unión en uno solo. En cierto modo, esta conjunción de *nombre y dos apellidos* recoge una herencia de corte familiar que resuena particularmente bien en contextos como el español, en los que el mismo mecanismo se utiliza para nombrar a las personas reflejando la herencia paterna y materna en forma de apellidos subordinados al nombre principal<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> KONFEKOOP (Confederación de Cooperativas de Euskadi); ASLE (Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi); EHLABE (Asociación de Empleo Protegido de Euskadi); GIZATEA (Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco); FUNKO (Confederación Vasca de Fundaciones); y REAS Euskadi. El manifiesto está disponible en [http://www.economiasolidaria.org/manifiesto\\_de\\_la\\_economia\\_social\\_en\\_euskadi](http://www.economiasolidaria.org/manifiesto_de_la_economia_social_en_euskadi).

<sup>4</sup> En la actualidad se permite que ambos progenitores decidan el orden de los apellidos de sus hijas o hijos.

Si continuamos con el anterior símil, *Economía* constituiría el núcleo identificativo central, siendo *Social* el apellido principal y *Solidaria* el secundario. Sin embargo, y de la mano de las discusiones sobre la ESOL de los anteriores capítulos, surge inmediatamente la siguiente duda. Si en la base teórica del concepto de ESOL anida un concepto de *lo económico* como economía *sustantiva*, que pretende trascender y modificar al que subyace en el término de Economía Social: ¿Es suficiente con añadir y *Solidaria* como elemento subordinado para dar cuenta de ese cuestionamiento de la lógica central principal?; ¿No supone anular la esencia y potencial transformador de la ESOL encerrándola bajo el armazón jurídico e institucional de la Economía Social contemporánea, haciendo invisible y despolitizando su aportación? Estas preguntas proporcionan el marco general para este epígrafe en el que trataremos de analizar las razones para la consolidación del término ESS, y el origen de las resistencias a su uso desde algunas posiciones críticas.

#### *La consolidación del término ESS como referencia internacional*

La primera constatación que es necesario hacer es que, paradójicamente, el uso del término ESS es frecuente entre los mismos teóricos y teóricas que han contribuido a la construcción del concepto de ESOL. El propio Laville mantiene cierta ambigüedad, quizá calculada, con respecto a su uso. Así, por ejemplo, titula “*Economía Social y Solidaria. Una visión europea*” al trabajo compilatorio en el que expone el marco principal de su teoría sobre la ESOL, aunque en sus aportaciones trata mantener la separación entre los dos conceptos. De la misma forma, en otro texto colectivo sobre el tema, Laville titula su aportación: “*La promoción de la Economía Social y Solidaria en Europa*”<sup>5</sup> (Laville, 2009b, traducción propia) proporcionando además en el texto ejemplos de organizaciones que califica como de ESS<sup>6</sup>. También en el caso latinoamericano, Jose Luis Coraggio, titula uno de sus principales trabajos “*Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*” Coraggio (2011), y

---

<sup>5</sup> *Supporting the Social and Solidarity Economy in the European Union.*

<sup>6</sup> Por ejemplo cita “La Feuille d’Érable” empresa de inserción laboral en Rennes (Francia), que se dedica a la recogida y reciclaje de papel y cartón. Los elementos en los que Laville se apoya para caracterizarla como empresa de ESS no difieren de los utilizados para ilustrar las empresas de ESOL a las que nos hemos referido anteriormente (hibridación de recursos, co-construcción del servicio, partenariados, etc.).

dedica un capítulo del libro a analizar los principios, instituciones y prácticas de la ESS como concepto diferenciado.

La segunda constatación con respecto a la ESS tiene que ver con su paulatina consolidación tanto en contextos nacionales particulares como a nivel internacional. De entre las experiencias nacionales, cabe destacar el caso francés y el importante desarrollo del debate público sobre la ESS en los últimos años. Así, en el 2011, culminó un proceso de movilización ciudadana de más de un año con la celebración de los denominados Estados Generales de la ESS (*Les États généraux de l'ESS*)<sup>7</sup>, que reunieron en París a más de 5000 actores en iniciativas de todo el país, para reflexionar sobre la construcción de otra economía, proclamar públicamente que la ESS no es una utopía sino una realidad y reclamar el apoyo político a sus iniciativas. Por otra parte, en el año 2012, se produce el nombramiento de un ministro delegado para la Economía Social y Solidaria, encargado de secundar al ministro de Economía, Finanzas y Comercio exterior en asuntos relacionados con el desarrollo y la promoción de la ESS francesa<sup>8</sup>.

Esta creciente visibilidad de la ESS<sup>9</sup> ha devuelto a la luz pública los debates sobre el significado y pertinencia del propio término, manifestándose una doble posición con respecto al asunto. Por un lado, se asume la necesidad estratégica de aunar esfuerzos para un mayor reconocimiento público de la ESS, dejando los matices entorno a la ES y la ESOL para discusiones internas y evitar así confundir a la opinión pública con discusiones sobre las diferencias (Richez-Battes, 2010). Otros, aun reconociendo las importantes bases comunes, enfatizan la necesidad de evitar que el proyecto de la ESS se construya desde una fachada de consensos aparentes sobre referencias vagas (Laville, 2010). En particular, se insiste que a ESS sólo adquirirá consistencia si se construye como resultado de una renovación teórica y empírica de la ES a la luz de las previamente analizadas aportaciones del enfoque ESOL.

---

<sup>7</sup> Declaración final del encuentro accesible en: <http://www.lelabo-ess.org/?L-appel-commun-texte-unitaire>

<sup>8</sup> Este nombramiento se enmarca en la llegada a la presidencia de la república de François Hollande en el año 2012. El cargo fue ocupado por el ex-eurodiputado socialista francés Benoît Hamon. Existe en este país el antecedente de un delegado interministerial para la ES, cargo de menor rango que el actual, y que fue nombrado por el gobierno de François Mitterrand en 1981. (Ver <http://www.economie.gouv.fr/>)

<sup>9</sup> Sin embargo, y matizando lo anterior, un reciente y polémico estudio (Frémeaux, 2013) apunta al escaso interés de los economistas franceses en general (incluidos muchos economistas vinculados a enfoques heterodoxos) por la ESS como realidad económica y como objeto de investigación relevante.

Desde la perspectiva internacional es obligada referencia el trabajo de RIPESS<sup>10</sup> (Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria), y sus diferentes redes de carácter regional, bajo cuyo impulso se han celebrado cinco encuentros sobre la ESS y la globalización de la solidaridad, siendo el primero en Lima en 1997 y el más reciente en Filipinas en el 2013. Es interesante apuntar cómo tras el encuentro de Lima (1997), en el que las discusiones y la declaración final<sup>11</sup> giraron en torno al concepto de ESOL, en el segundo encuentro, celebrado en Québec en el 2001, y coordinado por el Grupo de Economía Solidaria de Québec (GESQ), el propio título hace ya referencia a la Economía Social y Solidaria<sup>12</sup>. A partir de este momento, tanto el resto de los encuentros internacionales como los trabajos de RIPESS (creada como resultado de un proceso que culmina con el encuentro de Dakar en el 2005) van tener a la ESS como elemento central de los debates. La carta de RIPESS ilustra el concepto de ESS que se maneja en la red, y los valores que la caracterizan (ver anexo 1).

Sin embargo, y a pesar de que el término ya viene utilizándose desde mediados de la anterior década, es a partir del 2010, coincidiendo con la agudización de la actual crisis económica, cuando el concepto de ESS está ganando presencia en foros internacionales y siendo objeto de reuniones, simposios y conferencias incluso en el seno de organizaciones internacionales que no le habían dedicado atención hasta ahora. Así por ejemplo, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) organizó en el 2010 la primera “*Academia Sobre la Economía Social y Solidaria*”<sup>13</sup>, de la que se han celebrado ya tres ediciones (2010, 2011 y 2013).

Por su parte, el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD), organizó en el 2013 un simposio internacional sobre las potencialidades y los límites de la ESS<sup>14</sup>. Entre los objetivos y preguntas de investigación que se planteaban

---

<sup>10</sup> <http://www.ripest.org/>

<sup>11</sup> La declaración final en: [http://www.ripest.org/wp-content/uploads/2011/07/declaration\\_lima1997\\_ES.pdf](http://www.ripest.org/wp-content/uploads/2011/07/declaration_lima1997_ES.pdf)

<sup>12</sup> Para una síntesis de las ponencias y conclusiones del encuentro ver (Favreau *et.al.* 2002).

<sup>13</sup> [http://socialeconomy.itcilo.org/es/inicio?set\\_language=es](http://socialeconomy.itcilo.org/es/inicio?set_language=es)

<sup>14</sup> Este simposio forma parte de un proyecto de investigación sobre el tema que puede consultarse en: <http://www.unrisd.org/>. Por otra parte, y como resultado de este congreso, Naciones Unidas ha creado en el

aparecían algunas de las que hemos mencionado en el contexto de la ESOL: la propia conceptualización del término, su carácter de antagonista, o no, con respecto al desarrollo capitalista, las condiciones de posibilidad para su expansión, las limitaciones derivadas de su interacción con el mercado y el riesgo de pérdida de identidad, los entornos propicios para su expansión y consolidación, su relación con el estado, las políticas públicas y los movimientos sociales, así como las estrategias para abordar sus limitaciones y contradicciones (UNRISD, 2013).

De la misma manera y tras la celebración en el 2011 de un Foro Internacional sobre la Economía Social y Solidaria (FIESS) impulsado por la *Chantier de l'économie social*<sup>15</sup> de Quebec, se ha puesto en marcha el Centro Internacional de Referencia y Enlace sobre Políticas Públicas en Economía Social y Solidaria (RELISS). Los objetivos de este centro, muy en línea con las características del enfoque europeo de ESOL analizado anteriormente. Se centran en impulsar la co-construcción y el diálogo para el aprendizaje entre experiencias innovadoras de Economía Social a nivel internacional, que hayan sido promovidas o facilitadas mediante colaboraciones y partenariados con el sector público y/o la sociedad civil<sup>16</sup>.

También en el año 2011, los denominados *Encuentros del Mont-Blanc*<sup>17</sup>, que desde el año 2004 venían celebrando reuniones bianuales de líderes y dirigentes de la Economía Social para impulsar su reconocimiento público y la visibilidad, adoptan el enfoque de la ESS y se constituyen como el *Foro Internacional de los Dirigentes de la Economía Social y Solidaria- Los Encuentros del Mont-Blanc (FIDESS-EMB)*. Se crea de esta manera una estructura operativa permanente que, como se indica en su estatutos, pretende entre otros objetivos construir e impulsar alianzas y proyectos internacionales que contribuyan a “*promover la ideología de la SEE y su correspondiente modus operandi para ganar visibilidad y credibilidad como alternativa al capitalismo, a través de la lucha contra las desigualdades y, al mismo*

---

2013 un grupo de trabajo inter-agencia sobre la Economía Social y Solidaria (UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy).

<sup>15</sup> <http://www.chantier.qc.ca/>

<sup>16</sup> La misión, objetivos y actividades pueden consultarse en: <http://reliess.org/acerca/?lang=es>

<sup>17</sup> <https://www.rencontres-montblanc.coop/en/page/ambition>

*tiempo, convirtiéndose en un pilar fundamental de economías locales sostenibles” (IFSSE-MBM, 2012, traducción propia)<sup>18</sup>.*

### *Las posiciones con respecto a la ESS*

A la vista de estas realidades y desde un punto de vista analítico, podemos entender el auge y consolidación del concepto de ESS desde diferentes vertientes. Para empezar, la ESS debe ser entendida en el contexto de las reacciones desde el campo de la Economía Social ante el desarrollo del enfoque de la ESOL. Identificamos aquí dos posiciones diferentes: (i) los que abogan por mantener y consolidar el concepto de Economía Social y considerar la ESOL como un enfoque particular que no modifica sustancialmente sus elementos principales; (ii) los que consideran que hay suficientes elementos novedosos en la ESOL como para justificar el uso del término ESS como reflejo de las nuevas propuestas.

La primera posición tiene un referente claro en los planteamientos mantenidos por algunos teóricos europeos que trabajan en torno al CIRIEC (y en particular en el CIRIEC-España). Así por ejemplo, en los ya mencionados informes sobre la *Economía Social en la UE Europea*, Chaves y Monzón (2012) consideran que:

*“desde el punto de vista práctico, absolutamente todas las organizaciones que son contempladas como parte integrante de la Economía Solidaria también forman parte inequívoca de la ES. Lo mismo puede decirse de otros desarrollos teóricos como los del tercer sector de utilidad social (Lipietz, 2001), la empresa social (Borzaga y Defourny, 2001), o la Nueva Economía Social (Spear, Defourny et al, 2001). Todos ellos, al igual que la mayoría de las experiencias asociativas incluidas en la economía alternativa o la economía popular, constituyen elementos parciales pertenecientes a un mismo conjunto, ciertamente de*

---

<sup>18</sup> Entre las acciones derivadas del encuentro del 2011, hay que resaltar la redacción de una carta para los 120 jefes de Estado participantes en la cumbre mundial sobre desarrollo sostenible de Rio+20. En la carta se apuntan 5 proyectos y 20 propuestas para cambiar el modelo a partir de Rio +20. El objetivo final de la propuesta era la adopción de una resolución a favor de la ESS en el texto final de la conferencia (ver la propuesta de resolución en: [https://www.rencontres-montblanc.coop/sites/default/files/resolution\\_ess\\_0.pdf](https://www.rencontres-montblanc.coop/sites/default/files/resolution_ess_0.pdf)) El texto no fue finalmente adoptado, y las menciones a la ESS en la resolución final son calificadas por los proponentes como decepcionantes ya que limitan la acción de la ESS al papel de las cooperativas y las pequeñas empresas en la lucha contra la pobreza.

*carácter polifacético, pero con un núcleo identitario común y una personalidad diferenciada del resto de sectores institucionales que conforman el sistema económico”* (Chaves y Monzón, 2012: p. 36).

Por lo tanto, y dado la solidez conceptual y metodológica del término así como su potencial explicativo, se plantea explícitamente la Economía Social como el paraguas conceptual adecuado para englobar la gran pluralidad de actores que operan en el seno de una economía plural. Desde esta perspectiva, la distinción más relevante debe plantearse entre ES y ONL, convertido este último en el *enfoque antagonista*<sup>19</sup> en el marco de Tercer Sector. Esto explica el exhaustivo tratamiento de las diferencias entre ambos que se plantean en los informes, y la comparativamente escasa atención que se presta al abordaje teórico del resto de conceptos.

En una línea similar, y basándose en la realidad de la ESOL del Estado español, Enciso y Retolaza (2004) consideran totalmente plausible la inclusión de la ESOL bajo el paraguas conceptual de la ES. Desde su punto de vista, más allá de las formas jurídicas, el hecho de que la primera comparta casi en su totalidad los principios y valores de la segunda, facilita el considerar a la ESOL un ámbito específico de la ES. Aún así, los autores indican que la ESOL debe ser considerada un ámbito específico y no diluirse en el contexto general de la ES. Consideran que el hecho diferencial fundamental de la ESOL es que sus organizaciones priorizan la solidaridad externa (buscan principalmente beneficiar a terceros) y no la interna (personas socias), como es el caso de las organizaciones de ES<sup>20</sup>.

El interés por que prevalezca el concepto de Economía Social puede entenderse, además, desde una óptica estratégica y de oportunidad política para el propio sector. La actual coyuntura, al menos en Europa, ha abierto una ventana de oportunidad para incidir de manera importante en la orquestación de políticas públicas en favor de la Economía Social. Se aboga por un enfoque de carácter pragmático que, aprovechando sus ventajas en el

---

<sup>19</sup> Aún así, este antagonismo lo es tan sólo desde el punto de vista conceptual y teórico, ya que como hemos indicado anteriormente, se observa en los últimos años un proceso de paulatina convergencia entre ambos, que amplía los márgenes y permite, por ejemplo, incluir a las fundaciones en el seno de la Economía Social.

<sup>20</sup> Esto no significa que la solidaridad externa no esté presente en la ES en general, ya que tanto el principio de cooperación, como el compromiso con el territorio, son una expresión de esta solidaridad externa.

mantenimiento y generación de empleo en un contexto de crisis, permita reposicionar a las empresas de Economía Social en el marco de las economías mixtas europeas. Así, como se señala en el informe del 2012, las empresas de la ES ofrecen un modelo que se apoya en su potencial de innovación organizativa para minimizar la destrucción de empleo y la inseguridad laboral. Se considera por lo tanto, que contribuyen de forma significativa a las tres principales prioridades de la Estrategia Europea 2020: un crecimiento inteligente, sostenible e integrador (ibid.)

Miguel Angel Cabra de Luna, académico español y portavoz del Sector de la Economía Social del CESE, explica como los trabajos en el marco de “*Social Economy Europe*” han conseguido importantes mejoras en términos de reconocimiento político y jurídico de la ES, tanto a nivel de la UE (Acta Única<sup>21</sup>, Iniciativa en favor del emprendimiento social<sup>22</sup>, Estatuto de la Fundación Europea<sup>23</sup>, Fondos de emprendimiento social<sup>24</sup>, etc.) como a nivel nacional (por ejemplo, la reciente Ley española de Economía Social<sup>25</sup>). Por lo tanto, dada la incipiente mejora de la visibilidad del sector, de su marco legislativo, así como del acceso a recursos financieros, la introducción de nuevos términos o la modificación de los ya consolidados es considerada por algunos como una distracción innecesaria y extemporánea, además de teóricamente innecesaria.

La segunda posición mantiene también importantes vínculos con el trabajo del CIRIEC, pero en este caso bajo la influencia de la experiencia de ES en la región canadiense del Quebec. Conviene aquí matizar que el concepto de ES es relativamente nuevo en Canada (Tremblay, 2009), siendo el término *Desarrollo Económico Comunitario* (CED-Community Economic Development) el más asociado al trabajo de las ONL canadienses fuera de Quebec (Quarter y Mook, 2010; McMurtry, 2009). De hecho, el concepto de ES no aparece en la agenda política del Canada<sup>26</sup> hasta el 2004, y para algunos constituye un intento de imponer la realidad del

---

<sup>21</sup> Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al CESE y al Comité de las Regiones, ([COM\(2010\)0608](#)): “Hacia un Acta del Mercado Único - Por una Economía Social de mercado altamente competitiva”.

<sup>22</sup> Resolución del Parlamento Europeo ([2012/2004\(INI\)](#)) sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento social.

<sup>23</sup> Reglamento del Consejo (8/2/ 2012) que aprueba el Estatuto de la Fundación Europea ([COM\(2012\)0035](#)).

<sup>24</sup> Reglamento del Parlamento y del Consejo ([COM\(2011\)0862](#)) sobre fondos de emprendimiento social.

<sup>25</sup> Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.

<sup>26</sup> Un análisis exhaustivo de los discursos sobre la ES en la Canadá angloparlante puede encontrarse en MacPherson (2007).



Quebec al resto del país (Neamtan y Downing, 2005). En este contexto, Smith y McKittrick (2010) analizan los discursos sobre la ES canadiense y identifican tres enfoques que aparecen resumidos en la siguiente tabla.

**Tabla 4.1.**  
**Enfoques de Economía Social en Canadá**

<b>Características definitorias</b>	<b>Aspectos prioritarios y ámbito de actividad</b>	<b>Raíces geográficas</b>	<b>Objetivo/Misión principal</b>
<i>Reformista/CED</i>	-Valor mercado prioritario sobre cambio social. Ventajas de ES en mercados (eficiencia, productividad) -Ámbito localista: personas y participación -Mejora y movilización de capacidades técnicas y recursos en las comunidades	Norteamérica	-Llenar espacios no cubiertos por los sectores público y privado. -Centrado en comunidades y grupos marginados -Paliar excesos del capitalismo
<i>Inclusivo/ Amplio espectro</i>	-Primacía de misión social pero con opción de generar valor económico -Amplio espacio en las fronteras de lo público y lo privado -Margen para voluntariado y para financiación pública -Redes sociales y participación como instrumentos de inclusión (eficacia)	Norteamérica y enfoque ONL	-Inclusión social de aquellas excluidas de participar en sector público o privado -Encuentro entre ES y ONL -Inclusión prioritaria sobre empoderamiento
<i>Transformador/ Sociedad Civil</i>	-Cuestiona modelos gobernanza (pública y privada) -Cuestiona estructuras políticas y económicas. No se centra en buscar nichos en el sistema de mercado -Carácter transnacional ( local y global ) -ES como expresión de modelos alternativos de globalización	Europa / América Latina. Enfoque central en Quebec	-Empoderamiento individual y comunitario -Base de acción colectiva -Transformación social y cuestionamiento de lo económico

*Fuente:* Elaboración propia basado en Smith y McKittrick (2010)

Los dos primeros estarían en consonancia con una aproximación al tercer sector desde las ONLs. El primero, además, parece más alineado con la versión clásica del mismo, mientras que en el segundo se aprecia el giro contemporáneo hacia la versión del concepto de empresa social o emprendimiento social que predomina en Estados Unidos (ver capítulo 1). El tercero de los enfoques (transformador/sociedad civil), es el predominante en Quebec, y el que nos permite enlazar con la visión de la ESS que nos ocupa.

La tradición histórica y las particularidades de la ES en la región de Quebec han sido ampliamente documentadas en la literatura sobre el tema (Mendell y Neamtan, 2010; Vaillancourt, 2009). Además, y como hemos mencionado previamente, existe una estrecha

colaboración entre teóricos francófonos europeos y quebequenses, particularmente de la mano de los trabajos del Centro de Investigación sobre las Innovaciones Sociales (CRISES)<sup>27</sup>, en la gestación del enfoque europeo de ESOL (Lévesque, 2003). Así, la concepción de la ES quebequense se asocia con el surgimiento de una Nueva Economía Social, que se diferencia de la vieja Economía Social (la de las cooperativas financiera, las sociedades mutuales y las grandes cooperativas de producción) en que agrupa a muchos tipos de entidades y empresas con lógica de emprendimiento colectiva y acción comunitaria independiente que operan en nuevos sectores (Neamtan, 2002).

*“La Economía Social, apoyada y promovida por la Chantier de l’économie sociale (Grupo de la Economía Social) es parte de un movimiento social con una doble vertiente. Es un movimiento de transformación social que busca la democratización y el desarrollo de una economía de la solidaridad (...). Al mismo tiempo es un movimiento estratégico que busca desplegar su acción en el corazón de una economía mixta (plural) que combina las actividades del mercado, del Estado y de la sociedad civil (...). La Economía Social y Solidaria cuestiona explícitamente los presupuestos y certezas de la visión neo-liberal de la economía”* (ibid: p.15).

La propia institución (*la Chantier de l’économie sociale*), es una organización sin ánimo de lucro cuya historia y funcionamiento constituyen un ejemplo de la lógica de la ESOL. Las narrativas sobre su desarrollo están ligadas a conceptos como: democracia económica, concepción plural de la economía, hibridación de recursos y lógicas, co-producción de servicios y procesos, vínculos con organizaciones de base y movimientos sociales y transformación social. Así por ejemplo, Mendell y Neamtan (2010) la caracterizan como un espacio institucional multiescalar y multisectorial resultado de un proceso de co-producción colectiva de amplio espectro, que incluye tanto a las empresas colectivas y actores tradicionales de la ES como, sobre todo, a movimiento sociales que la promueven como una forma de contribuir a la democratización de la economía.

---

<sup>27</sup> <http://www.crisis.uqam.ca>

Por su parte Mendell (2009) argumenta que la base del éxito del modelo está en ser un espacio institucional de carácter híbrido e innovador con capacidad de diálogo, concertación y negociación intersectorial, tanto con el sector público como con otros agentes sociales (sindicatos, organizaciones ecologistas, organizaciones feministas) o la propia universidad. Se ha generado un marco de co-regulación, y un modelo flexible de gobernanza que permite que la provisión de servicios por parte de las organizaciones de la ES no sea considerada como una provisión subcontratada que sustituye a la pública, y descarga al estado de responsabilidad, sino todo lo contrario. Se genera una nueva forma de intervención pública en la que financiación, apoyo institucional y desarrollo legislativo, son elementos centrales. El sector público deja de ver a las organizaciones de ES como soluciones inmediatas a problemas urgentes, y pasa a considerarlas agentes que construyen capacidad económica y social en el interior de las propias comunidades. De la misma manera, la financiación pública a servicios sociales provistos por empresas de la ES no se considera un gasto social sino una inversión fundamental para garantizar la capacidad de las empresas de ES para proveer servicios adecuados.

Se entiende así que en 1998 se tomara en Quebec la decisión de no oponer los conceptos de ES y ESOL, y la de optar por la ESS como concepto orientado a la búsqueda de un nuevo modelo de desarrollo, *“distinto tanto del neoliberalismo como del estatismo”* (Vaillancourt, 2009). Por lo tanto, puede argumentarse que el uso del término ESS en Quebec permite desarrollar una doble lógica:

Desde un punto de vista interno, es decir, en el contexto de los debates sobre la ES en Canada, se utiliza ES como sinónimo de ESS, lo que contribuye a consolidar el perfil del sector en el conjunto del país (Quarter y Mook, 2010; Tremblay, 2009; Mendell and Neamtan, 2010; Neamtan y Downing 2005; Neamtan 2002). Pero además, y siguiendo la caracterización de enfoques propuesta por Smith y McKittrick, la identificación con la ESS permite a su vez resaltar el potencial crítico/transformador que se encierra en el enfoque de la ES en Quebec. Así por ejemplo, Fong (2010) argumenta cómo este enfoque transformador de la Economía Social es fundamental para rediseñar programas de desarrollo comunitario<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> Fong analiza en particular el caso del Davenport Perth Neighbourhood Centre, un Centro de Desarrollo Comunitario que sigue el modelo de los llamados Neighbourhood Centres (o Settlement houses),

e inclusión social típicos de la Economía Social paliativa o reformista, y convertirlos en mecanismos de empoderamiento que proporcionen recursos, inspiración y capacidad de agencia individual y colectiva para cambiar el mundo.

Por el contrario, desde un punto de vista internacional, es habitual que representantes de *la Chantier* utilicen el concepto de ESS para describir la experiencia quebequense en los foros internacionales sobre el tema (ver por ejemplo Neantam 2010 y 2002). El impulso del término ESS tiene una vertiente estratégica enmarcada en la construcción de un proyecto de globalización alternativa de escala. Se genera así una narrativa de innovación y transformación, que vincula esta experiencia con otras expresiones internacionales de ESS y sus redes. El impulso de las redes se convierte en una prioridad central. Permiten proporcionar visibilidad y reconocimiento, comunicar aprendizajes, expandir debates, evitar reducir las experiencias de ESS a contextos marginales y desconectados, y establecer alianzas nacionales e internacionales con movimientos sociales transformadores que han adoptado valores de solidaridad, justicia y equidad en su búsqueda de otro modelo. Se entiende así el protagonismo central de *la Chantier* en el impulso de la red RIPESS (cuyo nombre y lógica nacen del encuentro celebrado en Quebec en el 2001), RELIESS (proyecto que se coordina desde la Chantier) y las academias internacionales sobre ESS de la OIT.

En cualquier caso, la cada vez mayor popularidad del término ESS no puede ocultar cierta controversia con respecto a su propio significado. Incluso dentro de RIPESS, y más allá de los elementos comunes que aparecen identificados en la carta, se acepta que, si bien el término ESS aporta la flexibilidad suficiente para reflejar realidades muy diferentes, encierra a su vez el peligro de usar ES y ESOL como si fueran sinónimos. Para Kawano<sup>29</sup> (2013 y 2010) la ambigüedad política del concepto de ES, que recoge en su seno desde concepciones del Tercer Sector que refuerzan y estabilizan el capitalismo hasta visiones claramente transformadoras y post-capitalistas, pueden llegar oscurecer la explícita agenda sistémica y post-capitalista de la ESOL. Para esta autora, el sentido en el que RIPESS usa el término ESS,

---

organizaciones de desarrollo comunitario muy extendidas en USA y Canada, y en particular su proceso de evolución hacia lo que la autora denomina como Organización de Desarrollo Comunitario de la Economía Social (SECDO) de carácter transformador.

<sup>29</sup> Emily Kawano es una economista que participa del consejo directivo de RIPESS en representación de USA como coordinadora de la Red de Economía Solidaria de USA (U.S. Solidarity Economy Network).

pretende recoger específicamente a la ESOL y lo que denomina *“el ala más radical de la Economía Social”* (ibid. traducción propia).

En este sentido, en un intento de acotar los significados del término, y como resultado de un proceso que se inició en el 2011, el consejo de RIPESS elaboró un texto (RIPESS y Kawano 2012) que ha sido sometido a discusión en el pasado Foro Global de la Economía Solidaria de Manila (Octubre del 2013). En el texto se reflejan una serie de acuerdos que se resumen a continuación (traducción propia):

- i. La SSE es tanto una alternativa al capitalismo como a otros regímenes autoritarios de carácter estatal.
- ii. La SSE es un enfoque de desarrollo basado en unos valores (contenidos en la carta) y con una impronta ética que prioriza el bienestar de las personas y el planeta sobre la búsqueda de beneficio y el crecimiento ciego.
- iii. La propiedad colectiva y la autogestión tanto en el lugar de trabajo como en la comunidad, son elementos centrales del enfoque de la ESOL. Éstos pueden expresarse de múltiples formas, entre las que se incluyen: cooperativas, empresas colectivas comunitarias e instituciones de gestión de bienes comunales.
- iv. La ESOL, además de implicarse en la lucha contra la pobreza y por la inclusión laboral, manifiesta una clara opción por el empoderamiento de las mujeres y de grupos marginalizados. Tiene claro además, que este trabajo sólo puede hacerse mediante el establecimiento de vínculos con los movimientos sociales.
- v. Se identifican áreas de actividad económica con importante potencial para desarrollar alianzas. Algunas de estas áreas, como la economía popular y el sector informal, tienen elementos comunes pero no son parte de la ESOL (la razones que se aportan para establecer esta distinción serán discutidas en el marco de los enfoques latinoamericanos de ESOL). Otras se identifican con algunos valores particulares de la ESOL, como es el caso del comercio justo, orgánico o verde, pero pueden entrar en conflicto con otros valores de forma directa y fundamental. A pesar de esto, se observa un importante potencial para construir alianzas y relaciones de colaboración mutua.

A la vista de esta aportación, es interesante resaltar dos cuestiones que ilustran una vez más las tensiones que genera el uso del término ESS, particularmente cuando se busca acotar su

ámbito operativo y profundizar en su significado. La primera se refleja cuando, a partir del segundo punto del texto, los enunciados dejan de referirse al término ESS y pasan a referirse exclusivamente a la ESOL. Descartando la hipótesis de que se trate de una errata, lo cierto es que reflejan la dificultad para incluir al conjunto de la ES en una definición más acotada de la ESS ya que, como indica Kawano, *“la Economía Social es un sector de la economía que, dependiendo de con quién hables, podría formar parte o no de una agenda transformadora post-capitalista”* (ibid, traducción propia)

La segunda cuestión aparece cuando, en el apartado final del documento, se reflejan las transcripciones de las discusiones entre los representantes en el consejo de las diferentes áreas geográficas que forman RIPESS. Por ejemplo, se expresan dudas sobre la opción tomada por redes como la asiática de utilizar el término Empresa Social como expresión organizativa de la ESS. Surgen así los debates sobre la definición de *empresa social*; las dudas por la cada vez mayor presencia de grandes empresas capitalistas asociadas al desarrollo e implementación práctica del mismo; los debates sobre la RSC y su relación con el anterior; y en general, las posibilidades de confluencia o no de este concepto con la agenda de la ESOL<sup>30</sup>. Una detallada discusión sobre estos debates puede encontrarse en Pérez de Mendiguren (2013).

En resumen, y volviendo a las preguntas que se planteaban al inicio de este epígrafe sobre el concepto de ESS, la virtualidad y oportunidad teórica y práctica de éste concepto híbrido presenta claro oscuros evidentes:

- Como un instrumento para visibilizar la contribución de las experiencias de ESS, es indudable que ha conseguido incrementar considerablemente el perfil del sector, ya que el término es lo suficientemente amplio como para incluir experiencias muy diversas desde el punto de vista de sus características y lógicas organizativas. Desde el punto de vista de la ESOL, además, supone ir de la mano de las cifras que aporta al binomio la realidad de la Economía Social clásica. Existe sobre esto un amplio fondo estadístico o

---

<sup>30</sup> Por ejemplo, en opinión de algunos, habría más posibilidades de encontrar áreas comunes de trabajo con pequeñas empresas sociales que con grandes cooperativas y redes.

sobre el sector, y una metodología que aunque no para todos los países, permite estimaciones consistentes y estudios comparativos.

- Para algunos agentes de la Economía Social (particularmente Europea), esta amalgama no aporta un particular valor teórico o metodológico a un enfoque ya consolidado, y puede contribuir a generar confusión (en el mejor de los casos), y en el peor de los casos asociar al sector a versiones excesivamente utópicas del mismo, o con proyectos políticos manifiestamente anticapitalistas y no demasiado pragmáticos con respecto a los retos organizativos y estratégicos que tienen las empresas de Economía Social (especialmente los que asociados con su viabilidad y futuro en el contexto de mercados cada vez más competitivos). Este escenario puede pasar factura a la hora de consolidar el reconocimiento de la ES en ámbitos de decisión política relevantes como la instituciones europeas.
- Sin embargo, y desde otro punto de vista, el vínculo con la ESOL, aporta a la ES una renovación y frescura que la conecta con nuevas realidades sociales y organizativas que, aunque no siempre se ajustan a los modelos institucionales clásicos, desde un punto de vista normativo, mantienen un alto grado de compromiso con los valores de la ES. Además, dado que la búsqueda del éxito en los mercados ha acabado trivializando en muchos casos la propia esencia y valores de las organizaciones de ES, o instrumentalizándolas hacia la consecución de los objetivos de las instituciones públicas que las financian o controlan (Frémeaux, 2013). Desde este punto de vista, la ESOL aporta una serie de elementos fundamentales que contribuyen a la renovación de la ES.
- A la importancia central de la cooperación en el proyecto de la ES (Draperi, 2013), y al reconocimiento de su capacidad para demostrar que es posible hablar de negocios desde otra perspectiva, la ESOL añade su énfasis en la pluralidad de principios económicos y aporta nuevas estrategias (hibridación de recursos y lógicas, estrategias de co-construcción). Proporciona, además, fuentes de legitimidad que permitan resistir al isomorfismo de mercado (o del estado), y construir nuevas métricas para la valorización y medición del éxito organizativo.

- Por lo tanto, y como indica García (2009), quizá se adecuado utilizar Economía Social, ESOL y ESS como sinónimos, pero contextualizando su uso desde una perspectiva doblemente crítica: i) crítica con algunas de las derivas organizativas ocurridas en el seno de la Economía Social clásica, generalmente asociadas al crecimiento organizativo, y a la adopción de discursos sobre la eficiencia y la rentabilidad en detrimento de la democracia y la transformación social. Desde su punto de vista, las organizaciones de ESOL tampoco están exentas de caer en los mismos procesos, y por lo tanto deben aprender de las experiencias de los grandes grupos cooperativos (y cita en particular el caso de la experiencia Mondragón); ii) crítica con el propio sistema capitalista, sus procesos y el papel que quiere asignársele en este marco a la Economía Social. En este sentido, entiende ambas experiencias (ESOL y Economía Social) como parte del proceso de construcción de una alternativa post-capitalista.

Como veremos posteriormente, esta visión se manifiesta claramente en la conceptualización del concepto de ESOL que manejan las organizaciones que se autodefinen como *entidades o empresas de ESOL* en el seno de la red REAS, y también, desde un punto de vista más teórico, se refleja en una conceptualización sobre la ESOL que se está desarrollando en el Estado, y que presentamos sucintamente en el siguiente epígrafe.

## **2.2. La ESOL desde la Economía Crítica**

El término *Economía Crítica (EC)* ha sido acuñado en el contexto del Estado Español para hacer referencia al pensamiento conjunto de un grupo de economistas y científicos sociales<sup>31</sup>, que reconocen un profundo desacuerdo con el paradigma ortodoxo de la economía, y que comparten el proyecto común de alumbrar un enfoque económico alternativo que “*priorice en un marco de igualdad y en un marco sostenible, la reproducción de la vida de las personas sobre cualquier otra consideración*” (Martínez y Álvarez, 2008). La tabla 4.2 resume estos elementos de partida.

---

<sup>31</sup> Como indican dos de sus componentes, este grupo se mueve en torno a la Revista de Economía Crítica (<http://revistaeconomicritica.org/>) y a las Jornadas de Economía Crítica (<http://www.economicritica.org/>) organizadas desde 1987 en el diversas ciudades del Estado (Martínez y Álvarez, 2008).



**Tabla 4.2**  
**Economía Crítica: hacia la construcción de una Economía Inclusiva**

<b>ANÁLISIS CRÍTICO DE LA REALIDAD</b>	
<i>Realidad:</i> <b>Sistema Capitalista</b>	-Marco sistémico capitalista. Lógica maximizadora en el marco de sociedades patriarcales -Necesidades sociales sometidas a lo anterior. Provisión privada sólo para demandas solventes -Asignación social de tareas prefijadas por sexo y determinadas por valores patriarcales y clasistas
<i>Crítica:</i> <b>Enfoque económico estandar</b>	-Crítica de presupuestos teóricos, metodología, valores, categorías y criterios de validación -Crítica mecanicismo neoclásico e individualismo metodológico -Crítica de la reducción de interacciones a intercambio comercial orientado por precios -Crítica del mercado como asignador eficiente -Crítica a la matriz epistemológica que oculta dimensiones básicas: entorno físico, espacio doméstico, dimensión social de los procesos
<b>PROPUESTAS BÁSICAS DE SUPERACIÓN</b>	
<b>Objetivos y fines</b>	-No producir por producir o maximizar valor monetario -Generar condiciones, bienes y servicios para cumplir con diversas necesidades y aspiraciones de las personas
<b>Enfoque Sistémico</b>	-Sistema abierto en el contexto de sistema social -Ámbito doméstico parte constitutiva -Sistema económico subsumido al natural (biosfera) y sujeto a sus leyes
<b>Múltiples trabajos</b>	-Coexistencia de varios tipos de trabajo. Más relevantes: Mercantil, doméstico y cuidados
<b>Planteamientos alternativos</b>	-Racionalidad individual acotada e influida por afectos y emociones -Influencia instituciones sociales y económicas en la formación de preferencias y creencias -Carácter endógeno de preferencias y creencias -Complementariedad (frente a sustituibilidad neoclásica) tanto en el consumo como en la utilización de factores productivos (trabajo, capital y recursos naturales)
<b>Poder como elemento estructurante</b>	-Instituciones económica y sociales conformado por y reflejo de estructuras de poder -Central para explicar la distribución de la renta, la discriminación de grupos sociales y la evolución económica

Fuente: Elaboración propia basada en Álvarez et. al.(2012)

A pesar de las dificultades derivadas de la interdisciplinariedad, su objetivo colectivo manifiesto es el de avanzar en la propuesta de un marco general de representación de la actividad económica que dé cabida a diferentes enfoques críticos. En otra palabras, construir un paradigma sistémico que dé cabida teórica y base práctica para transitar hacia una *Economía Inclusiva* (Álvarez et. al. 2012). Aunque ser reconocen las influencias de otros enfoques sobre la economía<sup>32</sup>, las fuentes epistemológicas y metodológicas más relevantes provienen de tres fuentes principales: la economía feminista, la economía ecológica y la economía política de inspiración marxista.

<sup>32</sup> Se mencionan expresamente: la escuela post-keynesiana; la tradición institucionalista; algunos enfoques revisionistas de la psicología cognitiva; e incluso a algunas contribuciones eclécticas provenientes de la propia la economía convencional como los trabajos sobre información imperfecta.

## *La vinculación entre Economía Crítica y ESOL*

A la vista de estos elementos podemos decir que el enfoque de la Economía Crítica presenta importantes puntos en común con los enfoques de la ESOL anteriormente presentados. De hecho, desde este mismo grupo, se ha contribuido a una caracterización de la ESOL presentada en Martínez y Álvarez (2008), y que ha tenido una importante repercusión a la hora de extender el enfoque de la ESOL en el estado español. Las reflexiones que presentamos en los siguientes párrafos se basan en los argumentos esgrimidos en ese trabajo.

Lo más interesante de esta caracterización es que, a diferencia de las anteriores, considera la ESOL no como un enfoque teórico de la economía con intención paradigmática<sup>33</sup>, sino como un conjunto de experiencias y procesos *“que buscan, desde la praxis, construir espacios sociales y económicos alternativos a las formas de organización y racionalidad típicamente capitalistas”* (ibid). Por lo tanto, la ESOL se refiere a prácticas económicas en los diferentes momentos del proceso económico (producción, distribución, financiación y consumo), que pueden interpretarse desde una perspectiva teórica de Economía Crítica (hacia la construcción de una Economía Alternativa).

En el resto del artículo, los autores ilustran las experiencias de ESOL con ejemplos de los diferentes momentos del proceso en que se manifiestan, y presentan lo que denominan *intuiciones centrales de la ESOL*. Estas intuiciones se derivan de la incipiente reflexión sobre las prácticas de ESOL (particularmente en el ámbito latinoamericano) y que, a su entender, puede ser consideradas como el germen de un proyecto social alternativo de base no capitalista. Entre estas intuiciones se mencionan: la centralidad y replanteamiento del trabajo, otra forma de contabilizar, el desarrollo de la ciudadanía económica y la revitalización de los territorios y las identidades sociales.

---

<sup>33</sup> En este sentido hay que hacer notar que, si bien a lo largo del texto los autores desarrollan el análisis sobre la ESOL desde esta perspectiva, hay un momento en que se añade cierta confusión al análisis al apuntar que el término ESOL designa a su vez un enfoque teórico sobre la economía y un tipo específico de organización de carácter democrático, y basada en el empresariado colectivo. Sin embargo, en el resto del texto se insiste en la Economía Crítica como referencia paradigmática principal, y se aborda la ESOL desde las intuiciones y elementos aportados desde la práctica de las experiencias.

Además, y tomando como base estas intuiciones, los autores entienden que hay cuatro cuestiones que (aún no presentes en todas las experiencias), caracterizan a la ESOL como proyecto social: la recuperación de la dimensión humana en la economía; el ser una economía construida sobre valores alternativos que apuntan hacia formas de sociabilidad no capitalista; su carácter eminentemente práctico (praxis), es decir, la ESOL como lugar de experimentación y transformación desde la experiencia; y la cuestión de la escala y el principio de subsidiariedad, referidas a la importancia de las relaciones de proximidad, el arraigo local, la autonomía para construir alternativas y la construcción *de abajo a arriba*. Tanto las intuiciones como las cuatro cuestiones señaladas han sido suficientemente tratadas en los desarrollos teóricos de los apartados anteriores, por lo que no considero necesario abundar en su fundamentación.

Los autores mencionan también algunas dificultades y retos a los que debe hacer frente la ESOL como proyecto social. Varios de ellos ya han sido analizados en los anteriores capítulos: (i) la dificultad para construir experiencias alternativas relevantes (articuladas como circuitos económicos con lógica propia) en el marco de los espacios capitalistas y sin sucumbir a su lógica; (ii) el debate sobre el papel del estado en la construcción de un sistema hegemónico de ESOL, y la necesidad de *reinventar el Estado* y la propia democracia; (iii) la necesidad de articular colaboraciones e integrar como sujetos a otros agentes sociales (sindicatos, movimientos sociales...).

Se plantea además un último reto, asociado a la inexistencia de programas de investigación conjuntos que aborden las sinergias y articulen el diálogo entre teoría y praxis, es decir, entre la Economía Crítica y ESOL. Esta falta de conexión se achaca tanto a la escasa tradición de la ESOL en la sistematización y difusión de sus propias prácticas, como a que la Economía Crítica ha tendido a ignorar la ESOL. Si bien no se ofrecen razones que expliquen a que se debe esto último<sup>34</sup>, se intuye que las razones tienen que ver con las críticas clásicas desde posiciones marxistas con respecto de experiencias que, entienden, no tienen suficiente discurso crítico o que, más allá de prácticas puntuales, carecen de capacidad reproductiva propia. En cierto sentido, estamos una vez más ante el tipo de argumentos que caracterizan

---

<sup>34</sup> Si que se ofrecen, sin embargo, un análisis de las dificultades y retos que aparecen a la hora de conectar los diferentes enfoques que componen la Economía Crítica, incluyendo los tres enfoques paradigmáticos mencionados y otras miradas críticas elaboradas desde campos teóricos que se ocupan de aspectos parciales (economía mundial, economía pública, economía y RSC...)

la posición del marxismo clásico hacia las propuestas cercanas al *socialismo utópico* señaladas en el capítulo 1.

Hay sin embargo entre las dificultades mencionadas, un apunte soslayado a una cuestión que creemos particularmente relevante y que quizá no ha sido suficientemente reflejado en las reflexiones teóricas de los apartados anteriores. Se indica en el texto que *“no es obvio que, a pesar de que la ESOL rompa con la visión restrictiva que reduce lo económico a lo mercantil/monetario, queden resueltas sus relaciones con el ámbito doméstico y la naturaleza”* (ibid). O dicho de otra manera, que a pesar de que la ESOL manifiesta en el ámbito discursivo un claro compromiso con la sostenibilidad ambiental, la preservación de los ecosistemas naturales, y un compromiso con la eliminación de las desigualdades de género, las lecturas de lo económico desde la economía ecológica, o de la economía feminista, trascienden estas cuestiones y plantean retos tanto de orden teórico como práctico para la ciencia económica en general y para la ESOL en particular.

No es éste el lugar para realizar una revisión de los presupuestos y debates sobre estos enfoques de la economía. Tratar de resumir la complejidad de los mismos en unos pocos párrafos sería una osadía pretenciosa que es preferible no cometer. De hecho, en el texto de Martínez y Álvarez (2008), Cristina Carrasco y Oscar Carpintero proponen un breve resumen de las principales controversias y propuestas en cada uno de estos ámbitos teóricos, tomado de obras mucho más extensas como Carrasco (2013, 2011), Carpintero (2009), y Carpintero y Naredo (2005). Aun así considero necesario apuntar unas breves cuestiones al respecto.

#### *La vinculación entre la Economía Feminista y la ESOL*

En el caso de la Economía Feminista, hay varias autoras que participan en la incipiente teorización sobre la ESOL y que están proponiendo una lectura feminista de la misma. Se detectan al menos dos posiciones con respecto al nivel de convergencia entre ambos. El primero entiende que existe un nivel (casi) total de integración entre estos enfoques. Así por ejemplo Matthaëi (2010), propone un repaso histórico por los debates de *“los feminismos”*<sup>35</sup> y concluye que *“los valores de la economía solidaria expresan lo mejor del*

---

<sup>35</sup> En el sentido de que pueden distinguirse dentro del pensamiento diferentes corrientes del mismo.

*feminismo*” y argumenta que en la base de la ESOL se encuentra un *“nuevo tipo de persona económica que reemplaza al hombre económico y su dependiente mujer económica”* (ibid). La autora plantea además un cuadro comparativo entre las concepciones de estas *“personas”*, tanto desde la perspectiva capitalista como desde la ESOL, reflexionando sobre su diferente lógica en cuanto a sus concepciones del trabajo, el consumo y la empresa.

Desde otro punto de vista, Quintela (2006), Foufelle y Palmieri (2006), y en particular Quiroga (2009), analizan la situación latinoamericana y la profunda crisis de reproducción económica y social provocada por el funcionamiento capitalista, y resaltan la confluencia entre la ESOL (o la ESS) y el enfoque feminista. Entienden que ambos enfoques proponen *“una reformulación conceptual de la economía, un redimensionamiento de lo reproductivo, y el reconocimiento del peso que tiene la dimensión simbólica y cultural. Ambas tienen fundamentos de teoría crítica resultante de desvelar tanto el sistema patriarcal, como el imperio de la racionalidad utilitarista manifestada tanto en la concepción del homo economicus, como del mercado total”* (ibid). Sin embargo, y a pesar de las vinculaciones, estas autoras detectan ciertos prejuicios que dificultan el potencial estratégico resultante de vincular las categorías e instrumentos analíticos de ambos. La economía feminista sigue siendo vista por algunos como un enfoque sectorial ocupado en reivindicar la igualdad de oportunidades para las mujeres, mientras que la ESS tiende a ser representada como una economía para pobres obviando sus presupuestos transformadores (ibid).

Por último es importante señalar que, más allá de los debates de corte teórico, ha sido muy difícil encontrar análisis empíricos sobre los procesos y resultados de las experiencias de ESOL desde una perspectiva feminista<sup>36</sup>, lo que parece indicar que son muy escasos o que no han sido documentados y publicados. Existen algunos estudios sobre amplias muestras de empresas sociales (fundamentalmente inglesas) en las que se exploran, desde una perspectiva de género, cuestiones relacionadas con la participación, la toma de decisiones y las estructuras de gobernanza (como en Teasdale et. al. 2012; o Lyon y Humbert, 2012), y otros centrados en las características de las personas que emprenden (como en Levie y Hart,

---

<sup>36</sup> Mientras me encuentro inmerso en el proceso de redacción de esta Tesis Doctoral, la Universidad del País Vasco (UPV-EHU) ha aprobado la creación de un grupo de investigación sobre Economía Feminista y Economía Solidaria. Este grupo, del que formo parte, trabajará en colaboración con la redes de entidades y empresas de la REAS-Euskadi.

2011). Para el caso de la REAS Euskadi, Retolaza y Ruiz (2005) analizan la presencia de mujeres en las empresas de la red, y su capacidad para ascender a puestos de responsabilidad y dirección en las mismas. Volveremos sobre esta cuestión posteriormente.

Por otra parte, y para el contexto latinoamericano, Foti (2011) presentan un análisis cualitativo sobre los resultados de programas públicos para la promoción de la ESS en Argentina, distinguiendo aquellos con perspectiva de género, tanto desde la vertiente de las necesidades estratégicas, como de las prácticas. Sus conclusiones apuntan a que, en ausencia de políticas públicas específicas que promuevan el enfoque de género, las mujeres de los emprendimientos de ESS tienden a asumir los roles tradicionales sin que se observen resultados destacables sobre necesidades estratégicas, y sí algunos sobre necesidades prácticas (acceso a ingresos y recursos, mayor autonomía).

En los casos en los que existen políticas públicas que apoyan el diseño desde una perspectiva de género, los resultados en las necesidades estratégicas están condicionados por el nivel en que éstos afectan a las relaciones de poder entre hombres y mujeres en el emprendimiento. En cualquier caso la evidencia empírica sobre la forma de articular los procesos de ESOL desde un enfoque feminista es muy escasa, detectándose aquí un importante espacio para la investigación en este ámbito.

### *La vinculación entre la Economía Ecológica y la ESOL*

Para concluir con este epígrafe, se ofrecen unas breves reflexiones sobre la relación entre Economía Ecológica y ESOL. También en este caso la experiencia de trabajo conjunta es escasa, tanto desde el ámbito del desarrollo teórico, como desde la puesta en marcha de procesos que informen las experiencias de ESOL desde el enfoque de la Economía Ecológica. Algunos autores ven en esto un ejemplo más de las dificultades que existen, incluso en el seno de la *economía crítica*<sup>37</sup> (particularmente las más cercanas a la ortodoxia marxista) para escaparse de *la metáfora de la producción* y de *la mitología del desarrollo económico*.

---

<sup>37</sup> El propio Naredo en un escrito posterior (<http://www.elrincondenaredo.org/autobiografia.html>), publicado en su web, reconoce los avances al respecto en el seno de la economía crítica, particularmente de la mano de la mano "las consideraciones antiproduccionistas que se vienen haciendo en las últimas décadas desde un

Aun así, existen algunos trabajos que tratan explorar los vínculos entre ambos enfoques. Así por ejemplo, Barkin y Lemus (2013: p.6) consideran que, partiendo de un enfoque de Economía Ecológica, *“la sobrevivencia de la humanidad depende no tanto del desarrollo sustentable, el estado estacionario o el crecimiento cero, sino de una dramática transformación en los patrones del metabolismo social para llegar a un modelo diferente de sociedad”*.

Desde esta perspectiva entienden que las experiencias de ESOL, y en particular las de base comunitaria, tienen un importante potencial en este sentido debido a que los principios fundamentales que las caracterizan ofrecen: autonomía y capacidad de autogestión intra e intercomunitaria; control democrático directo de las organizaciones empresariales, y la transparencia en la toma de decisiones; la búsqueda de la autosuficiencia en base a la diversificación productiva; y la gestión sustentable de los recursos regionales en base a unidades de gestión con *lógicas naturales*, como por ejemplo la cuenca hidrográfica. En cualquier caso, el artículo no proporciona mayor detalle sobre estos mecanismos, que tan sólo se plantean como una oportunidad a explorar.

En una lógica similar a la anterior, Rosas-Baños (2012) analiza las similitudes y diferencias que existen entre los enfoques de ESOL y Economía Ecológica, y que se resumen en la tabla 4.3. La autora identifica además un tipo de experiencia productiva que denomina ANGE (Actividades No-proletarias Generadoras de Excedentes), que aparece en contextos rurales y con organizaciones sociales de base comunitaria, y que considera un ejemplo vivo de cómo pueden implementarse las estrategias de ambas propuestas teóricas.

Estas experiencias se plantean como ejemplos que ilustran las posibilidades para la complementariedad de los enfoques en la construcción de sociedades alternativas, aunque se reconocen que los retos que se plantean para su generalización son importantes, y que debe abordarse en mucha mayor profundidad. En cualquier caso, las relaciones entre ESOL y

---

*marxismo ecológicamente más informado y sensible”,* y de la cada vez mayor relevancia de la Economía Ecológica en el seno de la economía crítica.

Economía Ecológica no se agotan en los términos aquí planteados, sino que se extienden a debates conexos como los vinculados al *Decrecimiento*, o a las propuestas en torno al llamado *Ecosocialismo*, que por motivos de espacio no pueden ser analizados en el contexto de esta Tesis<sup>38</sup>.

**Tabla 4.3**  
**Comparación entre los enfoques de Economía Ecológica y ESOL**

Similitudes	Diferencias
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Crítica a la insustentabilidad ecológica del sistema de acumulación capitalista</li> <li>➤ Necesidad de una forma de desarrollo alterna: Organización económica y humana que no persigue la acumulación sino la satisfacción de las necesidades:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción ecológicamente sustentable</li> <li>• Producción de bienes necesarios</li> <li>• Cambios en las condiciones de intercambio</li> <li>• Comercio justo</li> <li>• Crítica al consumismo</li> <li>• Valoración de saberes tradicionales</li> <li>• Incorporación de principios de reciprocidad y solidaridad en la economía</li> <li>• Identificación de racionalidades alternas a la económica: productividad y generación de innovaciones y tecnología con un enfoque de satisfacción de necesidades, disminución de fatigas y solución de problemas ambientales.</li> <li>• Incremento de calidad de vida para todas las personas</li> <li>• Distribución justa del ingreso</li> <li>• Reconocimiento de formas de producción sustentable y equitativa a escala local</li> </ul> </li> </ul>	<p><u>Economía Solidaria</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Desigualdad y explotación resultado de las condiciones de reproducción del capitalismo</li> <li>➤ Reconoce abiertamente la necesidad de construir un sistema socioeconómico no capitalista</li> <li>➤ Reconstrucción económica bajo principios de interrelación social: solidaridad y reciprocidad</li> </ul> <p><u>Economía Ecológica</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Integración entre Economía y Ecología</li> <li>➤ La reconstrucción económica bajo principios energéticos</li> <li>➤ Asignación eficiente: Mercados competitivos</li> <li>➤ No reconoce de forma explícita la necesidad de abandonar el capitalismo</li> <li>➤ No plantea problemas asociados a la colonialidad</li> </ul>

Fuente: Rosas-Baños (2012)

### 3. LA ESOL EN EL ESTADO. REAS RED DE REDES.

REAS Red de Redes<sup>39</sup> es la organización de referencia de la ESOL en el Estado y constituye el espacio de coordinación, interlocución, e intercambio de información y experiencias más

<sup>38</sup> Para un buen resumen de las posiciones sobre el concepto de decrecimiento ver Schneider et al. (2010). Martínez Allier et. al. (2010) ofrecen un excelente repaso de los debates sobre el llamado *decrecimiento sostenible*, en relación a las posiciones de la economía ecológica, que permite ilustrar a su vez los matices conceptuales entre las corrientes heterodoxas de la economía. Por su parte Unceta (2014) ofrece un interesante análisis de los vínculos entre el decrecimiento y los debates sobre el Buen Vivir. Para un análisis de las propuestas vinculadas al Ecosocialismo ver Kovel (2014), Wallis (2014) o Riechman (2012).

<sup>39</sup> [http://www.economiasolidaria.org/red\\_redes](http://www.economiasolidaria.org/red_redes)



importante del sector. Creada en 1995, a partir del año 2000 se constituye como una red de redes, que mantiene un funcionamiento asambleario, y que agrupa actualmente a 13 redes territoriales y 3 sectoriales, con un total de 346 organizaciones<sup>40</sup> y empresas asociadas a las mismas, y con unos ingresos totales de más de 220 millones de euros anuales. Unas 18.500 personas están implicadas en la red de las que 6.686 ocupan puestos de trabajo retribuidos (Pagola, 2012). REAS Red de redes participa junto con otros movimientos sociales en la construcción de redes globales que vinculen las experiencias de ESOL a nivel supranacional, y es miembro fundador de RIPESS-Solidarity Economy Europe<sup>41</sup>, sección europea de la Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS), que agrupa en la actualidad a 82 redes nacionales y regionales de los cinco continentes.

### **3.1. La visión sobre la ESOL de REAS Red de redes.**

El discurso institucional que mantiene REAS Red de redes sobre la ESOL entronca claramente con el enfoque de transformación social planteado desde la Economía Crítica, y presentado en el anterior epígrafe. En la propia web de la organización y en las intervenciones públicas de sus representantes, aparecen múltiples manifestaciones en este sentido.

Así por ejemplo, Karlos Askunze, coordinador de REAS Euskadi y presidente de REAS Red de redes hasta el 2013, considera que la ESOL *“parte de una consideración alternativa al sistema de prioridades en el que actualmente se fundamenta la economía capitalista y... (en su repertorio de prácticas) nos podemos encontrar con aquellas que en ocasiones complementan a la economía capitalista, muchas otras que cohabitan con ella y otras -en menor medida pero en crecimiento- que las sustituyen o, al menos buscan las máxima desconexión posible del sistema. En todas ellas, en cualquier caso, y junto con las aportaciones de otros movimientos sociales económicos crítico, se apuntan los perfiles de un nuevo modelo económico y político post-capitalista”* (Askunze, 2013: p.101).

---

<sup>40</sup> Dato actualizado el 24 mayo del 2014. Se obtiene sumando a los datos disponibles en la web de REAS, los datos actualizados para la Xarxa de ESOL de Cataluña (ver más adelante).

<sup>41</sup> Ver <http://www.ripesseu.net/> y [www.ripess.org/](http://www.ripess.org/)

En el mismo sentido, Carlos Rey, responsable de la secretaria técnica de la REAS Red de redes, entiende que *“la economía solidaria no es una idea, es una realidad práctica que muestra que es posible construir el mundo que queremos desde prácticas individuales y colectivas y que podemos avanzar en nuestra soberanía económica y crear espacios liberados del capitalismo”* (Pagola, 2012).

El instrumento que permite vincular los objetivos de la red con las experiencias y expresiones organizativas particulares de la ESOL en el Estado es la *Carta de Principios de la Economía Solidaria* (en adelante la *Carta de la ESOL*). Esta carta es, en palabras de Askunze (2013) *“un documento que presenta los seis principios que dotan de cohesión política y orientan la prácticas e iniciativas del movimiento, además de hacer del espacio de la Economía Solidaria un sector específico y delimitado, siempre en relación con otros movimientos de las diversas economías críticas”*

#### *La Carta de la ESOL y sus principios*

La Carta de la ESOL ha tenido hasta la actualidad dos versiones diferentes<sup>42</sup>. La primera (denominada *Carta Empezar por un Mundo Solidario*) data del año 2000 como resultado de la iniciativa europea Horizon, en la que participaban, junto a varias organizaciones europeas, tres organizaciones de la red (Ataretaco, Trinijove y Fundación Deixalles). Posteriormente, la junta directiva de REAS se unió a las discusiones y animó un proceso que desembocó en la carta que ha estado vigente hasta el 2011 (Enciso y Retolaza, 2004). La carta (ver tabla 4.4) incluía seis principios y una serie de criterios complementarios relacionados con buenas prácticas en la gestión de organizaciones.

Un aspecto que conviene señalar es que la pertenencia a la ESOL no se plantea en términos de inclusión o exclusión por cumplimiento o incumplimiento de los principios de la ESOL (ibid). La firma de la carta supone el compromiso con orientar la estructura, y lógica operativa de la organización, hacia el cumplimiento de la misma, siendo éste un proceso continuo y abierto al escrutinio público. Esta característica confiere a la carta una

---

<sup>42</sup> Ambas cartas en su versión completa disponibles en <http://www.economiasolidaria.org/carta.php>

perspectiva de proceso que caracteriza, a su vez, los instrumentos de Auditoría o Balance Social paulatinamente puestos en marcha en el seno de la red.

**Tabla 4.4**  
**Carta Empezar por un Mundo Solidario**

<p><b>1. IGUALDAD</b></p> <p>☐ Satisfacer de manera equilibrada los intereses respectivos de todas las personas protagonistas interesadas por las actividades de la empresa o de la organización.</p> <p><b>2. EMPLEO</b></p> <p>☐ El objetivo es crear empleos estables y favorecer el acceso a personas desfavorecidas o poco cualificadas. Asegurar a cada miembro del personal condiciones de trabajo y una remuneración digna, estimulando su desarrollo personal y su toma de responsabilidades.</p> <p><b>3. MEDIOAMBIENTE</b></p> <p>☐ Favorecer acciones, productos y métodos de producción no perjudiciales para el medioambiente a corto y a largo plazo.</p> <p><b>4. COOPERACIÓN</b></p> <p>☐ Favorecer la cooperación en lugar de la competencia dentro y fuera de la organización.</p> <p><b>5. SIN CARÁCTER LUCRATIVO</b></p> <p>☐ Las iniciativas solidarias no tendrán por fin la obtención de beneficios, sino la promoción humana y social, lo cual no obsta para que sea imprescindible el equilibrar la cuenta de ingresos y gastos, e incluso, si es posible, la obtención de beneficios.</p> <p>☐ Ahora bien, los posibles beneficios no se repartirán para beneficio particular, sino que se revertirán a la sociedad mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o a programas de cooperación al desarrollo, entre otros.</p> <p><b>6. COMPROMISO CON EL ENTORNO</b></p> <p>☐ Las iniciativas solidarias estarán plenamente incardinadas en el entorno social en el que se desarrollan, lo cual exige la cooperación con otras organizaciones que afrontan diversos problemas del territorio y la implicación en redes, como único camino para que experiencias solidarias concretas puedan generar un modelo socio-económico alternativo.</p>
--

Ya en el año 2011, y después de un intenso trabajo de discusión en las diferentes redes, se aprueba en asamblea la actual versión de la carta, mucho más extensa, y que desarrolla en mayor detalle algunos de los aspectos filosóficos y políticos que inspiran la ESOL según la entienden organizaciones de REAS. La carta, denominada *Carta de Principios de la Economía Solidaria*, para distinguirla de anterior versión, consta de los mismos seis principios aunque se ha modificado el nombre de los tres primeros (ahora se denominan Equidad, Trabajo y Sostenibilidad Ambiental). La tabla 4.5 (y su continuación) recogen la versión resumida de la carta que, en su extensión total, consta de 12 folios (ver anexo 2).

**Tabla 4.5**  
**Carta de Principios de la Economía Solidaria**

**1. PRINCIPIO DE EQUIDAD**

- ☐ Consideramos que la *equidad* introduce un principio ético o de justicia en la igualdad. Es un valor que reconoce a todas las personas como sujetos de igual dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc.
- ☐ Una sociedad más justa es aquella en la que todas las personas se reconocen mutuamente como iguales en derechos y posibilidades, y tiene en cuenta las diferencias existentes entre las personas y los grupos. Por ello debe satisfacer de manera equitativa los intereses respectivos de todas las personas.
- ☐ La igualdad es un objetivo social esencial allí donde su ausencia trae consigo un déficit de dignidad. Cuando se vincula con el reconocimiento y respeto a la diferencia, lo denominamos “equidad”.

**2. PRINCIPIO DE TRABAJO**

- ☐ Consideramos que el trabajo es un elemento clave en la calidad de vida de las personas, de la comunidad y de las relaciones económicas entre la ciudadanía, los pueblos y los Estados. Por ello desde REAS situamos la concepción del trabajo en un contexto social e institucional amplio de participación en la economía y en la comunidad.
- ☐ Afirmamos la importancia de recuperar la dimensión humana, social, política, económica y cultural del trabajo que permita el desarrollo de las capacidades de las personas, produciendo bienes y servicios, para satisfacer las verdaderas necesidades de la población (nuestras, de nuestro entorno inmediato y de la comunidad en general). Por eso para nosotros el trabajo es mucho más que un empleo o una ocupación.
- ☐ Constatamos que estas actividades las podemos ejercitar individual o colectivamente, y pueden ser remuneradas o no (trabajo voluntario) y la persona trabajadora pueda estar contratada o asumir la responsabilidad última de la producción de bienes o servicios (autoempleo).
- ☐ Dentro de esta dimensión social hay que destacar que sin la aportación del trabajo llevado a cabo en el ámbito del cuidado a las personas, fundamentalmente realizado por las mujeres, nuestra sociedad no podría sostenerse. Trabajo que aún no está suficientemente reconocido por la sociedad ni repartido equitativamente.

**3. PRINCIPIO DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL**

- ☐ Consideramos que toda nuestra actividad productiva y económica está relacionada con la naturaleza, por ello nuestra alianza con ella y el reconocimiento de sus derechos es nuestro punto de partida.
- ☐ Creemos que nuestra buena relación con la Naturaleza es una fuente de riqueza económica, y de buena salud para todos. De ahí la necesidad fundamental de integrar la sostenibilidad ambiental en todas nuestras acciones, evaluando nuestro impacto ambiental (huella ecológica) de manera permanente.
- ☐ Queremos reducir significativamente la huella ecológica humana en todas nuestras actividades, avanzando hacia formas sostenibles y equitativas de producción y consumo, y promoviendo una ética de la suficiencia y de la austeridad.

**Tabla 4.5**  
**Carta de Principios de la Economía Solidaria (continuación)**

**4. PRINCIPIO DE COOPERACIÓN**

- ☐ Queremos favorecer la cooperación en lugar de la competencia, dentro y fuera de nuestras organizaciones vinculadas a la Red, buscando la colaboración con otras entidades y organismos públicos y privados.
- ☐ Pretendemos construir colectivamente un modelo de sociedad basándonos en el desarrollo local armónico, las relaciones comerciales justas, la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad, la transparencia, el respeto.
- ☐ Partimos de que la Economía Solidaria está basada en una ética participativa y democrática, que quiere fomentar el aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones, mediante procesos de colaboración, de toma de decisiones conjuntas, de asunción compartida de responsabilidades y deberes, que garanticen la máxima horizontalidad posible a la vez que respeten la autonomía de cada una, sin generar dependencias.
- ☐ Entendemos que estos procesos de cooperación deben extenderse a todos los ámbitos: local, regional o autonómico, estatal e internacional y deben normalmente articularse en Redes donde se vivan y se fomente esos valores.

**5. PRINCIPIO “SIN FINES LUCRATIVOS”**

- ☐ El modelo económico que practicamos y perseguimos tiene como finalidad el desarrollo integral, colectivo e individual de las personas, y como medio, la gestión eficiente de proyectos económicamente viables, sostenibles e integralmente rentables, cuyos beneficios se reinvierten y redistribuyen.
- ☐ Esta “no lucratividad”, está íntimamente unida a nuestra forma de medir los balances de resultados, que tienen en cuenta no solo los aspectos económicos, si no también los humanos, sociales, medioambientales, culturales y participativos y el resultado final es el beneficio integral.
- ☐ Se entiende por ello que nuestras actividades destinan los posibles beneficios a la mejora o ampliación del objeto social de los proyectos así como al apoyo de otras iniciativas solidarias de interés general, participando de esta manera en la construcción de un modelo social más humano, solidario y equitativo.

**6. PRINCIPIO DE COMPROMISO CON EL ENTORNO**

- ☐ Nuestro compromiso con el entorno se concreta en la participación en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio.
- ☐ Nuestras organizaciones están plenamente integradas en el territorio y entorno social en el que desarrollan sus actividades, lo que exige la implicación en redes y la cooperación con otras organizaciones del tejido social y económico cercano, dentro del mismo ámbito geográfico.
- ☐ Entendemos esta colaboración como un camino, para que experiencias positivas y solidarias concretas puedan generar procesos de transformación de las estructuras generadoras de desigualdad, dominación y exclusión.
- ☐ Nuestro compromiso en el ámbito local nos aboca a articularnos en dimensiones más amplias para buscar soluciones más globales, interpretando la necesidad de transitar continuamente entre lo micro y lo macro, lo local y lo global.

Ambas versiones de la carta mantienen además un vínculo expreso con lo que se consideran “los valores universales que deben regir la sociedad y las relaciones entre toda la ciudadanía: equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa” (Carta de la ESOL, 2011). Sin embargo la segunda versión, constata el camino recorrido por el sector en los últimos años, y hace una apuesta explícita por profundizar en el desarrollo de la coherencia entre el proyecto político transformador de la ESOL, y la actividad de las organizaciones que se reclaman como tales. La tabla 4.6 presenta una perspectiva comparativa entre ambas cartas.

**Tabla 4.6**  
**Comparativa entre las dos cartas de la ESOL**

<b>Principio</b>	<b>Aspectos Comunes en ambas cartas</b>	<b>Aspectos introducidos o enfatizados en nueva versión</b>
Equidad	-Igualdad de oportunidades en la organización. -Trasparencia y acceso a la información necesaria para garantizar la participación. -Promover la participación e implicación.	-Igualdad de oportunidades más allá del acceso a puestos de responsabilidad. - Actuar para compensar la diversidad de desventajas para todas personas (género, edad, origen..) -Garantizar la paridad salarial (control colectivo de las diferencias salariales) -Establecer mecanismos que analicen y verifiquen de forma permanente el cumplimiento de lo anterior
Trabajo	-Condiciones laborales dignas . -Desarrollo personal y toma de responsabilidad. -Satisfacción con trabajo.	-Consideración del trabajo desde una perspectiva amplia que incluye el trabajo domestico y el de cuidados. -Opción por la autogestión, democracia interna y por asegurar la capacidad de decisión de todas la personas. -Apuesta por relaciones de cooperación y no competitividad. -Estabilidad, calidad en el trabajo, reparto del trabajo. -Dimensiones culturales y políticas del trabajo en la ESOL (escuela de democracia, ciudadanía, participación...)
Sostenibilidad Ambiental	-Reducción del impacto ambiental. -Integración de la sostenibilidad en la gestión.	- Reducción significativa del la huella ecológica generada por las organizaciones. -Consumo y aprovisionamiento responsable y sostenible. -Visibilizar el vínculo entre actividad de la organización y sostenibilidad ecológica. -Apuesta por el decrecimiento en el uso de recursos.
Cooperación	-Comunicar experiencias y aprendizajes. -Cooperar con otras organizaciones.	-Fomento explícito de la cultura de la cooperación. -Extender procesos de cooperación a todos los ámbitos. -Extender y profundizar el trabajo en red, compartiendo conocimiento y recursos (espacio físicos, materiales...)
Sin fines lucrativos	-La búsqueda de beneficio no orienta la actividad organizativa. -Excedentes reinvertidos en la organización o en otros proyectos solidarios.	-Medición de resultados e impactos no solo económicos sino sociales y ambientales. -Garantizar autonomía de decisión respecto a fuentes de financiación externa (de origen pública o mercantil) -Apuesta por las finanzas éticas.
Compromiso con el entorno	-Implicación en el entorno social y económico. -Trabajo en red por la construcción de alternativas.	-Compromiso con la construcción desde lo local, pero en el marco de estrategias y redes que se extiendan hasta lo macro y lo global.

Fuente: Elaboración propia

A la vista de las dos versiones de la carta y la tabla comparativa entre ambas, cabe hacer algunas observaciones. La primera es que se observa cierto grado de solapamiento en la formulación de algunos de los principios. Esto se observa particularmente entre, *Equidad y Trabajo*, así como entre *Cooperación y Compromiso con el Entorno*. En el caso de los primeros, el solapamiento se debe a que ambos principios aparecen estrechamente vinculados a la transparencia y la participación en la toma de decisiones. En el caso de los segundos, la construcción de relaciones de cooperación con otras organizaciones del entorno y el trabajo en red aparecen como elementos que los vinculan. Si bien es normal que exista relación entre los principios, el excesivo solapamiento puede generar cierta ambigüedad a la hora de establecer los ámbitos a los que se refiere cada uno de ellos, lo que a su vez dificulta el diseño de instrumentos para abordar la medición del grado de coherencia organizativa con los mismos.

La segunda observación está relacionada con los cambios que se introducen en la redacción de la nueva carta. Se mantienen los elementos que la conectan con los principios y valores clásicos de la Economía Social analizados en el capítulo uno de esta Tesis. Pero además, la nueva carta ilustra la creciente vinculación de la ESOL en el Estado con la perspectiva de la Economía Crítica, particularmente en lo relativo a la introducción de aspectos relacionados con la Economía Feminista, la Economía Ecológica y la Autogestión. Así por ejemplo, en lo referente a la vinculación con los planteamientos de la Economía Feminista, tanto el cambio de nombre del segundo principio (Trabajo a Empleo), como las referencias a un concepto de trabajo que visibilice los trabajos reproductivos y los trabajos de cuidados, pueden entenderse desde esta perspectiva. Igualmente, la modificación de nombre del cuarto principio a *Sostenibilidad Ambiental*, junto a las referencias al decrecimiento o la reducción de la huella ecológica constituyen una clara referencia a la lógica de la Economía Ecológica.

Encontramos además que en la nueva carta, más allá de las apelaciones a la participación e implicación de las personas en las organizaciones de ESOL, se hace una referencia explícita a la *autogestión*. Esta apelación introduce un matiz diferencial respecto a las apelaciones genéricas a la participación de los trabajadores, el desarrollo personal y la toma de responsabilidades, que existían en la primera versión de la carta. Por un lado, se establece así un vínculo con debates también presentes en la ESOL latinoamericana, tanto desde una

perspectiva teórica (Singer, 2004; Mance 2008; Gaiger, 2007), como práctica, por ejemplo, con los procesos seguidos en la empresas recuperadas por sus trabajadores (Ruggeri et. al 2011; Vieta 2010; Ruggeri 2010). Pero además, la cuestión de la autogestión en la ESOL remite a los debates sobre los significados de la participación y la democracia organizativa en el contexto de la construcción de proyectos sociales alternativos como los que se proponen desde la Economía Crítica.

Sarasua y Udaondo (2004) consideran que el término autogestión está envuelto en múltiples tensiones y paradojas, ya que puede asociarse a experiencias con importantes diferencias en cuanto a su potencial transformador. Incluso cabe su utilización en el marco de las tendencias del *management moderno* para incentivar la implicación de los trabajadores en aras de la mayor eficiencia y productividad dentro de una lógica capitalista. Identifican así el riesgo a que la autogestión se deslice en el economicismo productivista, convirtiéndose en una mera práctica de organización interna, y generando un *enfriamiento democrático* que diluya la participación real de las personas en el contexto de una complejidad organizativa que las aleja del poder real para la toma de decisiones.

En la misma línea García et. al, (2012) observa esta tendencia en algunas organizaciones cooperativas de la Economía Social clásica, y propone que la ESOL rescate el potencial transformador de la autogestión más allá de los procesos de democracia formal de baja calidad. Ofrece además tres recomendaciones para contrarrestar esta tendencia al vaciamiento democrático. La primera pasa por generar en la organización un sentido compartido mediante la articulación de instrumentos y mecanismos efectivos que permitan consensuar de manera permanente cuestiones de orden tanto estratégico (misión, objetivos, planes de inversión), como táctico (diseño y rediseño de puestos de trabajo para aumentar la significación de los mismos, la responsabilidad y la capacidad de aprendizaje).

La segunda, se refiere a la redistribución del poder dentro de la organización, impulsando la multiplicación de liderazgos en el contexto de equipos autogestionados de trabajo que trabajen la autonomía y la responsabilidad en la toma de decisiones. La tercera, incide en la importancia de la cooperación con el entorno y la comunidad, que permita entender la



actividad autogestionaria desde la perspectiva de transformación social colectiva y no sólo encerrada en el contexto de la propia organización.

### **3.2. La Auditoría Social como elemento distintivo en REAS**

El tercer aspecto reseñable con respecto al enfoque de la ESOL en REAS tiene que ver con el compromiso explícito con la medición del grado de coherencia de las organizaciones con los principios de la misma. Así, al final de la Carta, se explicita la necesidad de diseñar indicadores e instrumentos que permitan verificar esta coherencia, y establecer procesos de aprendizaje e intercambio de experiencias entre las organizaciones de las redes.

La puesta en práctica de este compromiso está siguiendo ritmos diferentes en cada una de las 13 redes territoriales que componen REAS Red de redes (ver cuadro 4.6). La búsqueda de instrumentos para evaluar la puesta en práctica de los principios de ESOL es una cuestión que está en la agenda de REAS desde el año 2000, aunque la publicación en el 2004 del libro de Ballesteros y Del Rio sobre la Auditoría Social y la ESOL marca un hito importante en la popularización de este concepto entre las redes de ESOL.

No hay, por el momento, una herramienta común para el conjunto de la ESOL en el estado. Si bien existe una comisión de auditoría social que busca coordinar esfuerzos y generar aprendizajes, cada territorio, en función de su idiosincrasia, capacidad y realidad, está impulsando instrumentos que se adaptan lo mejor posible a sus necesidades. Los instrumentos más consolidados son: el Balance Social de la ESOL puesto en marcha en el 2008 por la red catalana de ESOL (Xarxa d'Economia Solidària<sup>43</sup>), y la herramienta de Auditoría Social que desde el 2006 se aplica de forma conjunta en REAS Euskadi y REAS Navarra<sup>44</sup>. Además de estas herramientas, REAS Madrid está poniendo en marcha un instrumento de Auditoría Social ligado al recientemente creado Mercado Social madrileño<sup>45</sup>. También, según se escriben estas líneas, desde REAS Red de Redes se ha iniciado un proceso

---

<sup>43</sup> Los Balances Sociales desde el 2008 se encuentra disponibles en. <http://www.xes.cat/pages/xs042.php?i=0>

<sup>44</sup> Tanto el manual práctico de la herramienta como los diferentes informes anuales agregados de Auditoría Social pueden encontrarse en: <http://www.auditoriasocial.net/>

<sup>45</sup> El Mercado Social de Madrid es Red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios que trata de vincular a consumidores, proveedores y distribuidores que apuestan por el consumo con compromiso social y por los valores de la ESOL. <http://www.konsumoresponsable.coop/mercado-social-madrid>

para acordar una batería de indicadores comunes para todos los territorios, que sea compatible con los instrumentos ya existentes, y que ofrezca un punto de partida a aquellos territorios y organizaciones que todavía no han desarrollado instrumentos propios.

Sobre el uso del término Balance Social o Auditoría Social para denominar estos procesos que buscan evaluar y comunicar, de forma regular y sistemática, el grado de coherencia organizativa con un determinado grupo de principios y valores, como expresión del valor social generado por las organizaciones sociales<sup>46</sup>, hay abundante literatura. En especial, Mugarra (2005a, 2005b, 2004, 2001, 1988) ha desarrollado un extenso trabajo caracterizando y clasificando los diferentes tipos de balances sociales, planteando y desarrollando modelos de balance social para empresas cooperativas, comparando estos modelos con las propuestas de Auditoría Social que emanan de la ESOL, y situando todas estas propuestas en el contexto de los debates e instrumentos para la medición de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) en las empresas.

Existen a su vez dudas fundamentadas sobre cuál de los dos términos (balance o auditoría) es el más apropiado. Así, Roqueñi y Retolaza (2005) consideran que sólo en el caso en que la información aportada en el balance esté sujeta a una verificación externa mediante un proceso previamente normalizado, podríamos hablar propiamente de Auditoría Social. Y éste no es el caso para ninguno de los instrumentos actualmente existentes, ya que son autodiagnósticos sin verificación externa. En cualquier caso, y más allá del término que se utilice, y de los elementos particulares de cada caso, la Auditoría Social en REAS se entiende como un proceso con una doble finalidad: i) caracterizar el sector y construir una identidad colectiva que cohesione a sus organizaciones, entorno al compromiso con los valores y principios de la ESOL, reforzando el perfil ético, social y político de las mismas; ii) posibilitar

---

<sup>46</sup> Hay también importantes vínculos entre la literatura sobre la medición del valor e impacto social generado por las organizaciones de Economía Social, y la cada vez más abundante literatura sobre el impacto social de las empresas sociales. Todas estas organizaciones están abocadas a visibilizar y medir el valor social que crean como parte de la necesidad de rendir cuentas y demostrar el impacto de su actividad. Las razones tienen que ver con la generación y mantenimiento de diferentes tipos de legitimidad organizativa (Luke et. al, 2013; Nicholls, 2009; Nicholls and Cho, 2006), o con las ventajas que aportan a la hora de mejorar la gestión y asegurar el cumplimiento de la misión (Hall y Ardvison, 2013; Ardvison y Lyon, 2013; Ormiston y Seymour, 2011; Austin et. al 2006). Existe abundante literatura que reflexiona sobre qué, cómo y para qué medir (Nicholls, 2009); sobre las métricas apropiadas y las ventajas y desventajas de los diferentes métodos cuantitativos o cualitativos disponibles (Arvidson y Kara 2013, Mair y Marti 2006), así como análisis críticos de los métodos más en boga en la actualidad, como en el caso del SROI (Arvidson and Lyon 2013, Luke et al, 2013).

la mejora continua en la gestión del objeto social, mediante una herramienta de carácter participativo que pueda ser integrada en los procesos de planificación, seguimiento y evaluación con una vocación de transparencia y rendición de cuentas tanto interna como externa.

El Balance Social de la Xarxa catalana se lleva realizando desde el 2008, y consta de un total de 46 indicadores sobre la situación de la entidad en relación a la democracia interna, la igualdad, el compromiso ambiental, la calidad laboral y la calidad profesional. Se administra además, un cuestionario sobre calidad laboral dirigido a las personas que desarrollan una actividad laboral en la organización. Los datos se agregan posteriormente para generar un balance conjunto de la ESOL catalana, que en el último informe disponible (año 2013 sobre datos del 2012) recoge información de 62 organizaciones.

En los casos de REAS Euskadi y REAS Navarra<sup>47</sup>, ambas iniciaron un proceso participativo en el año 2004, que culminó en el 2006 con la puesta en marcha del proceso de Auditoría Social, que generó sus primeros informes conjuntos para el sector en el 2008. El instrumento se diseñó en torno a la primera versión de la Carta de ESOL y los seis principios reflejados en la misma, y está compuesto por una doble batería de indicadores cuantitativos y cualitativos. Los cuantitativos se responden al nivel de la empresa, y constan de un total de 58 indicadores cuantitativos comunes para todas las organizaciones, y referidos a los cinco primeros principios, y otros 36 que se refieren al sexto principio, que contempla indicadores diferentes en función de la actividad de la organización. En cuanto a los indicadores cualitativos, se organizan en torno a un cuestionario individual de 30 preguntas, a responder de manera voluntaria entre las personas que trabajan en las organizaciones. Las preguntas del cuestionario están planteadas en forma de afirmaciones con las que las personas tienen que expresar su grado de acuerdo o desacuerdo en una escala de 0 a 10 puntos.

La recogida de los datos se organiza a través de una página web diseñada al efecto y en la que las organizaciones vuelcan los datos de su entidad. Cada entidad asigna una persona

---

<sup>47</sup> Aunque ambas redes comparten la herramienta, cada una de ellas gestiona de manera independiente el proceso de Auditoría Social.

encargada del proceso, y que se coordina con el resto de entidades a través de la comisión de Auditoría Social de la red. La Auditoría completa se realiza cada dos años, mientras que en los años intermedios tan sólo se recoge una batería acotada de indicadores cuantitativos generales. Hay informes disponibles desde el 2008, y el último informe se acaba de publicar a finales del 2013 (con datos del 2012).

Sin embargo este último informe se ha elaborado en mitad de un proceso de transición y revisión de los indicadores de la carta para simplificarlos, mejorarlos y adaptarlos a la nueva redacción de la Carta de ESOL<sup>48</sup>. Esto ha llevado a que muchas organizaciones no hayan hecho especial hincapié en la recogida y validación de los datos cualitativos, lo que ha redundado en un considerable descenso de la participación de personas en el proceso, y ha sembrado algunas dudas sobre la calidad de los datos cualitativos de este último informe.

Así, y en lo concerniente a ésta trabajo de Tesis, la caracterización de las entidades de la ESOL vasca que se presenta en el último epígrafe de este capítulo, ha utilizado los últimos datos cuantitativos disponibles. Sin embargo para el análisis empírico que se presenta en los capítulos 5 y 6, y que se basa en las respuestas al cuestionario cualitativo, se ha trabajado con las respuestas del anterior informe (año 2011), que ofrecen un mayor tamaño muestral, una mayor variabilidad de la muestra, y que además han sido considerados como más fiables.

### **3.3. La diversidad organizativa de REAS Red de redes**

En consonancia con los principios de la ESOL, Askunze (2013, 2007) considera que las empresas de ESOL se constituyen como *“modelos alternativos de creación y gestión de actividades empresariales que partiendo de la necesaria rentabilidad, eficacia y sostenibilidad técnica y financiera colocan a las personas trabajadoras y al interés social en el centro de su actividad”*. El autor, propone una serie de elementos que caracterizarían a estas organizaciones: i) la lógica que guía su actividad está orientada al beneficio social, la calidad de vida y el desarrollo de las personas; ii) su actividad productiva excluye la producción de

---

<sup>48</sup> El proceso de revisión integral de los indicadores, del que forma parte el doctorando, comenzó a finales del 2013, y culminará hacia finales del 2014.

bienes y servicios que sean perjudiciales para las personas o el medio ambiente; iii) están comprometidas con la generación de empleos dignos en condiciones de igualdad de oportunidades, y fomentando la autonomía de las personas, la participación, la corresponsabilidad y la actividad cooperativa; iv) establecen escalas salariales justas y promueven el cuidado del medioambiente; v) los excedentes generados no se reparten sino que se emplean en la generación de nuevos puestos de trabajo, la mejora de la estructura productiva y el apoyo a otros proyectos sociales; vi) están particularmente implicadas en generar oportunidades de desarrollo personal y laboral para personas en situaciones de pobreza y exclusión social.

La tabla 4.7, ofrece una semblanza general sobre las diferentes familias de Empresas Solidarias que forman las redes territoriales y sectoriales que componen REAS Red de redes. Estos datos apuntan a que existe una gran diversidad con respecto al tipo de organizaciones y empresas vinculadas a la red, y también en los tipos de organización más frecuentes en cada una de las redes territoriales o sectoriales. Para poder ofrecer una caracterización de las mismas, y ante la ausencia de criterios de clasificación comúnmente aceptados en el sector, se ha optado por clasificarlas en torno a dos criterios.

El primero es el clásico criterio jurídico que clasifica a las organizaciones en función de su forma societaria. Desde esta perspectiva se observa que, si bien este no es un requisito excluyente para formar parte de la ESOL en el Estado, la gran mayoría de las organizaciones adoptan formas jurídicas propias de la Economía Social, siendo las asociaciones y fundaciones el grupo más numeroso, pero seguido muy de cerca por las empresas cooperativas, que en su gran mayoría son cooperativas de iniciativa social<sup>49</sup>, es decir, sin

---

<sup>49</sup>La regulación de las Cooperativas de Iniciativa Social varía entre las diferentes comunidades autónomas, que utilizan incluso denominaciones diferentes para las mismas (de interés social, de integración social etc). Existen además debates doctrinales sobre su naturaleza y regulación (ver Montero 2010; Díaz de la Rosa, 2006). En cualquier caso, la lógica general que las caracterizan es que han de ser cooperativas que, sin ánimo de lucro, tengan por objeto social bien la prestación de servicios asistenciales, bien la integración laboral de personas que sufran cualquier tipo de exclusión social o bien la atención de cualquier necesidad no atendida por el mercado. En el caso del País Vasco, el Decreto 61/2000 del 4 de Abril determina que el objeto de las Cooperativas Sociales será: a) la prestación de servicios asistenciales; b) desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por fin la integración laboral de las personas excluidas socialmente. Estas cooperativas deben de ser sin ánimo de lucro y por lo tanto cumplir los siguientes requisitos: a) No distribución de resultados positivos b) Interés al capital social no superior al interés legal del dinero; c) Desempeño gratuito de los cargos del Consejo Rector; d) Retribuciones a los socios trabajadores no podrán superar en más del 50% el convenio aplicable.

ánimo de lucro, y con imposibilidad estatutaria para repartir beneficios. Existe sin embargo un grupo relevante de formas jurídicas de carácter mercantil (SLs fundamentalmente) que son muy prevalentes en el País Vasco, y que responden a la condición de Empresas de Inserción a las que nos referiremos a continuación.

**Tabla 4.7**  
**Las organizaciones de REAS Red de Redes<sup>a</sup>**

		FAMILIAS DE LA ESOL <sup>b</sup>				FORMAS JURIDICAS			
REDES	Nº	Empresas Inserción	Entidades Promotoras	Otras Empresas	Comercio Justo y ONG	Coops	Fund - Asoc	SL - SA	Otras
Territorial	ANDALUCIA	4	-		4	-	3	1	
	ARAGON	24	1	1	21	1	15	3	3
	ANAGOS CANARIAS	13	1	9	2	1	-	12	1
	BALEARNS	10	-	5	3	2	1	7	1
	CASTILLA Y LEON	11	1	-	10	-	3	4	1
	EUSKADI	58	27	13	14	4	16	16	26
	EXTREMADURA	8	3	-	4	1	-	6	-
	GALICIA	13	-	1	10	2	5	3	2
	MADRID	27	2	-	21	4	17	8	1
	MURCIA	17	4	-	13	-	-	12	2
	NAVARRA	24	8	-	11	5	1	16	3
	RIOJA	13	1	7	1	4	3	10	-
	XARXA CATALANA	95	4	7	80	4	60	29	6
<b>Subtotal</b>	<b>317</b>	<b>52</b>	<b>43</b>	<b>194</b>	<b>28</b>	<b>124</b>	<b>127</b>	<b>46</b>	<b>20</b>
Sectorial	AERESS <sup>c</sup>	31	5	26	-	-	7	22	2
	FINANZAS ALTERNATIVAS	10	-	-	9	1	2	8	-
	FIARE	13	-	-	13	-	1	11	1
<b>Subtotal<sup>d</sup></b>	<b>29</b>	<b>3</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>24</b>	<b>2</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL GENERAL<sup>d</sup></b>	<b>346</b>	<b>55</b>	<b>57</b>	<b>206</b>	<b>28</b>	<b>127</b>	<b>151</b>	<b>48</b>	<b>20</b>

<sup>a</sup> Recuento basado en los datos disponibles en la web de REAS Red de redes a 24 de Mayo del 2014. En el caso de la Xarxa Catalana, los datos han sido actualizados con los disponibles en su propia web.

<sup>b</sup> Excepto en el caso de las empresas de inserción, estos criterios no son mutuamente excluyentes. Es bastante habitual que las organizaciones tengan más de una actividad bajo el mismo paraguas que las hace susceptibles de clasificación en varios criterios.

<sup>c</sup> AERESS (Asociación Española de Recuperadores de Economía Social y Solidaria)

<sup>d</sup> Para evitar una doble contabilización se excluyen las organizaciones que pertenecen a una red sectorial y una territorial.

Fuente: Elaboración propia

El segundo criterio de clasificación utilizado en la tabla anterior es una adaptación del propuesto por Enciso y Retolaza (2004), y que clasifica las entidades y empresas de ESOL en varias familias atendiendo a sus fines y características. Estos autores identifican cuatro grupos o familias principales, subdivididos a su vez en varios subgrupos: i) la primera familia incluye a las empresas solidarias y a las entidades que se dedican a promoverlas. Estas empresas solidarias se subdividen a su vez en Empresas de Inserción Laboral y Empresas sin inserción. ii) La segunda familia incluye a las ONGs de cooperación y las entidades que se

dedican al comercio justo. Enciso y Retolaza consideran que esta familia podría haberse incluido también como empresas solidarias, pero proponen distinguirlas de las anteriores para visibilizar un tipo de organización que suele ser identificado de forma específica en la literatura de ESOL (ver capítulo 2 sobre la ESOL en Europa). iii) La tercera familia incluye un grupo de entidades de intervención social, también denominadas como Tercer Sector de Intervención Social. Aquí las dudas se generan en relación a si este grupo no se acaba solapando con las entidades promotoras de ESOL incluidas en la primera familia; iv) la cuarta familia se compone de los llamados *Centros Especiales de Empleo* y los *Talleres protegidos*, que trabajan por la inserción de colectivos con minusvalías.

Tomando como punto de partida esta clasificación, y con objeto de clasificar las empresas que forman REAS red de redes, para la elaboración del cuadro 4.6 se ha decidido reordenar la anterior división pero manteniendo el número de grupos en cuatro. El primero estaría formado por *Empresas de Inserción* (y también los *Centros especiales de Empleo*<sup>50</sup>, aunque hay sólo unos pocos que manifiestan su adhesión a los principios de la ESOL). El segundo, al que se ha denominado *Entidades Promotoras*, incluiría empresas y entidades sociales que tienen como misión la promoción y apoyo de empresas de ESOL (esto incluye a la tercera familia de la clasificación de Enciso y Retolaza), y que en muchos casos, y por imperativo legal, participan en la promoción y en el capital social de las empresas de inserción. El tercer grupo, *Otras Empresas*, incluiría a todo el resto de empresas que se reconocen como de ESOL pero que no están directamente vinculadas a la inserción por el empleo o la promoción de organizaciones de ESOL. Finalmente, en el cuarto grupo está formado por las *ONGs de cooperación y las entidades de comercio justo*.

De la combinación de estos cuatro grupos o familias (introducidas en las columnas de la tabla), con los criterios territoriales y sectoriales (introducidos por filas), la tabla 4.6 aporta una visión de la relevancia territorial de la ESOL en el Estado, así como de su presencia en dos sectores de actividad típicamente vinculados a la ESOL europea: las finanzas éticas, y el

---

<sup>50</sup> En el caso del País Vasco, los Centros especiales de Empleo se agrupan en torno a ELHABE (Euskal Herriko Lan Babestuaren Elkarte- Asociación de Empleo Protegido de Euskal Herria- <http://www.ehlabe.org/>). Esta asociación, declarada de Utilidad Pública, actúa como una agencia de colocación autorizada por el servicio vasco de empleo (Lanbide), y agrupa siete entidades y más de 100 centros de trabajo. Aunque mantienen interlocución con REAS, estas organizaciones no se autodefinen como de ESOL ni participan en REAS Euskadi o en las redes sectoriales de REAS Red de Redes.

sector de reciclaje y reutilización de residuos. Es importante señalar, sin embargo, que estos números deben ser tratados con cautela ya que las empresas de ESOL suelen tener varias líneas de actividad o negocio, lo que las haría susceptibles de ser clasificadas en más de un sector de actividad. Es decir, las anteriores cifras suponen una estimación particularmente conservadora del grado de implicación de las entidades de ESOL en el seno de las diferentes familias y agrupaciones sectoriales.

Atendiendo a las cifras, vemos que son Euskadi y Cataluña, seguido de Madrid, Navarra y Aragón, los territorios con mayor presencia de empresas auto-identificadas como de ESOL (y vinculadas a sus redes más significativas). La presencia de cooperativas es particularmente notoria en las redes catalana, madrileña y aragonesa, en las que más del 60% de las empresas tienen esta forma jurídica. En el caso de REAS Euskadi, la presencia de empresas de inserción (más del 50%), y de figuras jurídicas mercantiles (SL) ligadas a las anteriores (48%) es particularmente relevante.

En cuanto a los sectores de actividad de las Empresa de ESOL, éstas abarcan una gran cantidad de áreas en el sector servicios: seguros y servicios financieros, servicios de limpieza doméstica e industrial, recogida y gestión de residuos, servicios artes gráficas, consultoría empresarial y organizativa, servicios sociales y personales, jardinería, hostelería, comercialización de alimentos y productos textiles, asesoramiento y formación, mensajería, nuevas tecnologías, ocio y animación etc. Existen también algunas organizaciones (principalmente catalanas) que operan en el sector de la industria, y aunque no ha sido habitual encontrar organizaciones del sector primario, éstas empiezan a incorporarse de la mano de las producciones agroecológicas, o de los grupos de consumo ligados a productores en cadenas de comercialización cortas. Ejemplos de este proceso son las recientes incorporaciones del sindicato agrario EHNE Bizkaia, y de la cooperativa ESNETIK (consumidores y productores de productos lácteos) a REAS Euskadi, o la apuesta por estrechar los vínculos con productores agroecológicos de alimentos en el contexto de los ya mencionados mercados sociales.



## *Las Empresas de Inserción*

Las Empresas de Inserción (en adelante EIS) y sus entidades promotoras, como caso particular de empresas de ESOL, requieren de un breve análisis adicional por al menos dos razones. Por una parte este tipo de organizaciones tienen un peso específico muy importante en alguna de las redes territoriales de la ESOL, y en particular en REAS Euskadi, objeto de análisis empírico en los dos siguientes capítulos de esta Tesis. Pero además, la lógica organizativa de estas empresas está condicionada por el marco regulatorio que las define y las ampara<sup>51</sup>, y por el hecho de que reciben ayudas públicas vinculadas a políticas activas y planes de integración por el empleo de colectivos en situaciones de pobreza o en riesgo de exclusión social. Esta situación coloca a las EIS en una situación compleja, y en ocasiones paradójica, por su relación tanto con el estado como con el mercado, lo que en cierta medida ilustra las contradicciones y dificultades a las que se enfrentan las empresas solidarias en general.

Desde una perspectiva legal, las EIS son organizaciones de naturaleza privada, y constituidas legalmente como sociedad mercantil o de economía social (fundamentalmente cooperativas), que realizan actividades de producción de bienes y servicios con el objetivo de promover la integración y formación socio-laboral de personas en situación de exclusión social. La calificación de EIS debe ser otorgada por el organismo competente en cada región o comunidad autónoma, para lo cual, la empresa debe cumplir ciertos requisitos establecidos en la ley estatal, o en las regulaciones específicas de cada autonomía.

Los marcos regulatorios varían en cada caso, pero en general, establecen que las EIS deben estar promovidas por una o varias entidades promotoras, que pueden ser entidades públicas, o entidades privadas sin ánimo de lucro, que tengan como objeto social la inserción social de personas desfavorecidas. Estas entidades promotoras deben participar al menos en un 51% en el capital social en el caso de que la EIS sea una sociedad mercantil, o en caso de

---

<sup>51</sup> Las Empresas de Inserción (EI) españolas están sujetas a la Ley Estatal de Empresas de Inserción 44/200, de 13 de diciembre. Complementariamente, las diferentes comunidades autónomas, en el desarrollo de sus competencias, han ido desarrollado regulación específica para este tipo de empresa en su territorio. En el caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco, el decreto 182/2008 de 11 de noviembre, modificando el anterior decreto que databa del año 2000, regula la calificación de EI y establece el procedimiento de acceso a las mismas y su registro.

sociedades cooperativas o sociedades laborales, situarse en los límites máximos recogidos en la legislación que les sean de aplicación a los socios colaboradores o asociados. Se establecen además porcentajes mínimos (entre el 30% y 40% para los tres primeros años, y por encima del 50% a partir del cuarto año) de trabajadores con contratos de inserción que hay que mantener en la plantilla. Otro aspecto reseñable es la limitación del reparto de beneficios a un 20% del resultado en cada ejercicio, aunque en algunas comunidades como en el caso de Euskadi, se prohíbe explícitamente tal reparto.

Una última cuestión a destacar se refiere a los propios procesos de inserción que se promueven en estas empresas. Por un lado, las EIS no son meras oferentes de empleo remunerado, sino de un proceso de acompañamiento que trabaja sobre un esquema de desarrollo de competencias en el ámbito personal, socio-laboral, y técnico-profesional, adaptado a las necesidades de cada persona en proceso de inserción. La legislación también establece quiénes son las personas susceptibles de ser consideradas en riesgo de exclusión (y por lo tanto contratadas como trabajadores de una EIS), dejando la cuestión de la elección en manos de los servicios sociales de base de cada territorio. En cualquier caso, el proceso de inserción tiene una duración temporal máxima de tres años, después de los cuales la persona estaría en condiciones de integrarse en el mercado laboral regular. Esta característica imprime a las EIS un carácter instrumental (no son un fin en sí mismas sino un instrumento de inserción) y transitorio (las personas no se quedan en la organización sino que se reintegran en el mercado laboral)

Las EIS como fenómeno emergente, han sido objeto de estudio de numerosos trabajos cuyo análisis detallado está fuera de los objetivos y posibilidades de esta tesis. Se citan a continuación algunos de los más relevantes para el caso español. Para un análisis de concepto de EIS y la evolución de su realidad en los últimos años, pueden consultarse los trabajos de Gil y Ramos (2013); Marcuello y Marcuello (2010, 2007); Marcuello (2007a, 2007b); Ortega y Jiménez (2008); Veciana (2007); Marcuello et. al (2008, 2007), así como los diversos informes publicados por FAEDEI<sup>52</sup> (Federación de Asociaciones Empresariales de Empresas de Inserción), su organización paraguas en el Estado. Sobre las políticas de

---

<sup>52</sup> Disponibles en la web de la organización: <http://www.faedei.org/es/>

transparencia y rendición de cuentas en estas organizaciones, ver Marcuello y Marcuello (2007). Sobre el impacto que está teniendo la crisis en las EIS del Estado, ver Pérez (2013). Sobre los debates relacionados con el nivel de eficiencia y eficacia de las empresas de inserción en el logro de sus objetivos, y sobre la relación coste-eficiencia de los recursos públicos dedicados a la inserción laboral vía EIS, ver Retolaza et. al (2008); y Retolaza y Ramos (2005).

Un debate particularmente relevante en el contexto de nuestro trabajo aparece con las miradas a las EIS desde la ESOL. Y es que la historia de las EIS como empresas solidarias es bastante anterior a las leyes que las regulan. De hecho, la apuesta por trabajar prioritariamente con personas y colectivos en situación de pobreza y marginación social, es un compromiso solidario clásico de las organizaciones de ESOL. Como indica Askunze (2007), muchos de los proyectos de la ESOL nacen en el contexto de comunidades humanas golpeadas por la crisis, la desestructuración y la exclusión social. Las entidades de ESOL se plantean como una forma de plantar cara a esta situación ensayando otras maneras de entender el trabajo, y de posibilitar una vida digna para todas las personas, desde unos principios diferentes y una lógica de funcionamiento alternativa a la de las empresas capitalistas.

A la vista de esta cuestión, Retolaza et. al (2013) se preguntan sobre el impacto que la regulación/institucionalización ha tenido sobre las EIS españolas, tomando en consideración cinco elementos o variables: crecimiento cuantitativo, situación financiera, impacto social, orientación hacia los stakeholders, y modelo filosófico subyacente. Sus conclusiones apuntan a que la regulación no ha tenido un impacto apreciable en la creación de nuevas EIS, aunque su situación económico-financiera ha mejorado de la mano de las ayudas y subvenciones recibidas (si bien se mantiene un elevado riesgo financiero). Sin embargo, se pone a en duda la eficacia real de las EIS en cuanto a la consecución de sus objetivos de inserción laboral de personas en riesgo de inclusión. Los autores del estudio argumentan que no hay datos para demostrar que las personas que consigan integrarse en el mercado de trabajo no lo hubieran hecho de la misma manera en ausencia de EIS, y por lo tanto, siembran dudas sobre la relación coste-eficacia de las subvenciones publicas que van a estas organizaciones

Pero las conclusiones más controvertidas aparecen al cuestionar desde la lógica de la ESOL, el modelo de EIS que subyace en la actual legislación, particularmente por dar cabida tan sólo a empresas de carácter transitorio y no finalista. La inserción así entendida es un proceso que busca adaptar las personas a lógica de la economía capitalista de mercado, aceptada como orden legítimo óptimo. Y es que al finalizar su periplo en la empresa, las personas en inserción (particularmente las de menor *empleabilidad*) son “devueltas” a un mercado laboral “normalizado”, abocadas a competir por empleos precarios, y con elevadas posibilidades de volver a una situación de exclusión, particularmente en la actual situación de crisis.

En opinión de los autores, esta situación es particularmente problemática para el objetivo de transformar el sistema que propugna la ESOL, que necesariamente confiere a las empresas solidarias un carácter finalista. Su conclusión es que, con la adaptación al modelo transitorio de EIS que promueve la ley, incentivado además con subvenciones, las entidades de ESOL de inserción y su promotoras han ido abandonando su modelo finalista, lo que en palabras de los autores *“es la punta del iceberg de la renuncia a la transformación social en su sentido más profundo (...). Si realmente las Entidades Promotoras que impulsan este tipo de iniciativas participan de los Principios de la Economía Solidaria, y de su planteamiento transformador, es el momento de reaccionar para que las Empresas de Inserción no se conviertan en una oportunidad perdida”* (Retolaza et. al 2013: p.119).

### **3.4. Las empresas de ESOL como organizaciones frontera**

La controversia sobre las Empresas de Inserción proporciona un buen ejemplo de lo que, utilizando un símil geográfico, se podría denominar como *el carácter de organización frontera* que es consustancial a las empresas de ESOL. Y es que, en consonancia con lo expresado en los anteriores capítulos, las empresas de ESOL son la expresión práctica del intento de construir *otra economía* mediante *otra forma de hacer empresa*, pero su vez, también tienen que ser capaces de sobrevivir en el marco de reglas del juego, relaciones e instituciones que caracterizan *al sistema económico capitalista dominante*. En este sentido, las organizaciones de ESOL hacen su camino en medio de una constante necesidad de (re)construcción de su legitimidad, e identidad. Su carácter de entidades frontera las coloca

en una posición de tensión creativa y conflictiva entre el mercado, los movimientos sociales y el estado; entre las lógicas de la solidaridad, la donación y la recuperación de costes; entre la participación y la eficiencia en la prestación de servicios; entre el voluntariado y la profesionalidad; entre el compromiso social y el empleo remunerado; entre las organizaciones sociales y las empresas.

Aparecen así las discusiones sobre la prioridad de la agenda social cuando la consecución de objetivos de corte financiero implica el sacrificio de los compromisos sociales y las intenciones transformadoras de la propia empresa; los debates sobre la agilidad en la toma de decisiones en el marco de estructuras de propiedad y control democrático; la conciliación de las dimensiones individual y colectiva de los emprendimientos; la dificultad para mantener la independencia/autonomía de decisión de las organizaciones en contextos de competencia en mercados no protegidos, o en situaciones de dificultad para obtener financiación; la dificultad para adaptar instrumentos de gestión diseñados por y para empresas mercantiles clásicas, o la necesidad de redefinir los conceptos de eficacia o eficiencia para reflejar el trabajo en contextos sociales de exclusión y pobreza.

Además de los trabajos sobre las empresas de inserción, existen algunos estudios empíricos que ilustran este carácter fronterizo de las empresas de ESOL. Por ejemplo, Pérez de Mendiguren y Villalba (2013) analizan desde la perspectiva de la ESOL, el proceso seguido por los diferentes colectivos y grupos de Traperos de Emaús en el Estado Español. El trabajo identifica el surgimiento de cuatro modelos organizativos diferentes (comunitario, fundacional, empresa social y mixto) en función de: i) las formas jurídicas adoptadas por las organizaciones y las razones que rigen los tránsitos entre forma jurídicas; ii) la forma en que gestionan la continuidad o discontinuidad con respecto a su referente organizativo originario, caracterizado por la vida en comunidad; iii) las estrategias relacionadas con la gestión de la participación y los procesos de liderazgo en la organización; iii) la formas en que gestionan los procesos de crecimiento organizativo; y iv) la orientación general del modelo, desde los de carácter más utópico, pasando por los de corte más asistencial, hasta los más centrados en aspectos productivos/mercantiles.

Desde una perspectiva similar, en otro reciente estudio sobre los tipos de crisis a los que se enfrentan las empresas de ESOL del Estado Español, y en el que participó el autor de esta Tesis, Guridi et. al (2011) analizaron el caso de diez empresas españolas de ESOL de diferentes sectores, y con diferentes recorridos en el seno de la ESO. El estudio concluye que los aspectos centrales que caracterizan a los procesos de crisis vividas por las organizaciones, tienen que ver con la dificultad para mantener la identidad, la legitimidad y la coherencia organizativa en situaciones inducidas por factores de orden externo e interno. Entre los externos destacan los que dificultan la adecuación del modelo organizativo a los cambios en el entorno social, institucional, o a las exigencias de la competencia en el mercado. Entre los internos aparecen aquellos asociados a las dinámicas de crecimiento y control de la organización, la gestión de los liderazgos, o las crisis en los modelos de participación.

La tabla 4.8 ofrece un resumen de las principales conclusiones del estudio, del que destacamos también algunos aspectos con el ánimo de completar, desde un punto de vista cualitativo, la caracterización cuantitativa ofrecida en el anterior apartado.

#### *Los liderazgos en las empresas de ESOL*

La gestión de los procesos de liderazgo, y sus mecanismos de reproducción destacan una vez más como elementos críticos en las organizaciones de ESOL. Estos liderazgos a su vez están fuertemente relacionados con las características de las personas que crearon o impulsaron la organización, particularmente si éstas permanecen en la organización. En el caso de las empresas de ESOL del Estado, las personas fundadoras suelen tener un perfil activista con un fuerte compromiso social que tiene origen, bien en comunidades religiosas de base y organizaciones vinculadas a la iglesia católica; bien en la lucha sindical y política, o bien de personas con larga trayectoria en movimientos sociales.

Su permanencia en la organización suele derivar en formas de liderazgo individual, de corte carismático. Este tipo de liderazgos tienen la ventaja de funcionar como poderosos elementos de cohesión organizativa, además de mantener un alto grado de legitimidad interna para tomar decisiones con respecto a asuntos conflictivos, y externa en su relación con otros agentes sociales. Sin embargo, también puede presentar el inconveniente de

actuar como freno para los procesos de aprendizaje colectivo y la asunción de responsabilidades.

**Tabla 4.8**  
**Empresas de ESOL. Tipología de crisis, estrategias y aprendizajes**

Tipología de crisis/cambios	Estrategias adoptadas	Aprendizajes adquiridos
Adecuación del modelo de organización institucional	Cambios en la naturaleza jurídica de las organizaciones	Relevancia de la flexibilidad para adaptar las formas jurídicas de las organizaciones a las condiciones en cada momento
Gestión y organización interna: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crisis de crecimiento</li> <li>• Crisis de liderazgo</li> <li>• Crisis de modelo de participación</li> <li>• Crisis de legitimidad</li> </ul>	Establecer planes de formación y capacitación	Importancia de contar con un núcleo de personas que lideren el proyecto a lo largo de la vida de la institución Subrayar el valor de la convicción en el conjunto del proyecto e implicación de las personas
	Elaboración de Planes Estratégicos	Necesidad de reforzar la identidad de la organización Importancia de contar con objetivos claros y compartidos a medio plazo Necesidad de adaptar y ampliar canales de participación
	Refundación organizativa	Alineamiento con principios de la Economía Solidaria
	Re-establecimiento de fuentes internas de legitimidad	Revisar motivación e implicación con el proyecto Acomodar el proyecto para reconciliar necesidades individuales y colectivas
Adaptación a las exigencias del entorno/demanda/ mercado	Innovación en productos, servicios	Necesidad de la innovación permanente Importancia de la sostenibilidad económica del proyecto
	Búsqueda de nuevos mercados	Implantar herramientas de gestión adaptadas a las nuevas realidades
	Vinculación con los actores y grupos sociales	Estrechar los lazos con la sociedad y con el entorno Aprendizaje de otras experiencias
	Consolidar la participación en redes	Mayor impacto a través de acciones organizadas en red
	Búsqueda de apoyo institucional	Reforzar los lazos con las administraciones públicas

Fuente: Guridi et. al 2011

Ante esta situación, se constatan en las organizaciones de ESOL la existencia de una preocupación bastante extendida por abordar internamente esta cuestión, y el convencimiento de que la manera más efectiva de hacerlo es con una mayor implicación del conjunto de las personas en la vida de la institución. Esto se consigue reforzando su identificación con los objetivos y estrategias de la empresa a través de planes de formación

sobre diferentes temas, tanto generales (sentido y significado de pertenecer a la economía solidaria, etc.) como de gestión interna (financiera, contable, organizacional, etc.), y adaptando y ampliando nuevos canales de participación, por ejemplo, a través del debate sobre el plan estratégico de la organización.

Por otra parte, se constata también que a pesar de que el sector está bastante feminizado en cuanto a importante presencia de mujeres en las empresas de ESOL, los liderazgos están muy masculinizados. A pesar de que la presencia de mujeres en puestos de responsabilidad es mucho mayor que en cualquier otro tipo de empresas, su presencia en puestos de dirección es todavía minoritaria. La puesta en marcha de planes específicos de igualdad de género es un reto que empieza a ser abordado en las empresas de ESOL.

#### *La participación en las empresas de ESOL*

Existe un convencimiento generalizado en las empresas de ESOL de que gran parte de su éxito organizativo depende de su capacidad para implicar a las personas en el proyecto organizativo, por lo que, en la mayoría de los casos, estas empresas cuentan con estructuras y procedimientos para permitir la participación de las personas en la vida de la institución. En gran medida, los mecanismos de participación y decisión vienen reguladas por la propia figura jurídica de las organizaciones (caso de cooperativas y asociaciones, aunque no en el caso de las fundaciones). Sin embargo, y más allá de los procedimientos formales, el estudio muestra que los niveles de implicación y participación varían mucho entre las personas, y que es mucho mayor en los ámbitos de la planificación del trabajo, que en los procesos de evaluación del resultado, o en el ámbito de las decisiones estratégicas. Esto responde a varias razones.

En algunos casos existe una excesiva concentración de responsabilidades en unas pocas personas, fruto de la escasa utilización de los órganos colectivos, y/o a la presencia de fuertes liderazgos individuales. En otros casos, se debe a que el crecimiento organizativo desajusta los mecanismos de participación y de transmisión de la cultura organizativa. Los mecanismos informales que funcionan en organizaciones pequeñas pueden ser insuficientes en organizaciones de mayor tamaño. Por otra parte, la falta de protocolos de inmersión o



plan de acogida para las nuevas personas que se incorporan, hace que se pierda de vista la cultura de ESOL de la organización, perdiéndose la memoria sobre los orígenes, el sentido y la trayectoria de la misma, con el resultado de que las nuevas personas entienden su periplo en la organización como “*un trabajo más*”. En varios de los casos investigados se manifiesta que la trasmisión de la experiencia histórica y la cultura organizativa se realiza a través de mecanismos informales que conduce a relatos excesivamente fraccionados que impiden el aprendizaje colectivo, y que no comunican de una manera clara y fehaciente los valores organizativos, o que impiden aclarar suficientemente el resultado de conflictos o tránsitos organizacionales anteriores y los elementos que contribuyeron a su superación.

Por lo general, las organizaciones son conscientes de la importancia y la validez de la formación interna como instrumentos para hacer frente a estas situaciones, pero en muchos casos, se carece de planes de formación, y en aquellos casos donde se contemplan, su implementación es muy desigual y poco sistemática, con niveles de participación insuficientes. Solamente el 31 % de las iniciativas consultadas afirman que existen planes de formación interna, y casi la mitad de ellas tienen que ver con formaciones de carácter técnico-profesional vinculados al manejo del negocio y la gestión. Son muy pocas las que contemplan programas formativos en materia de ESOL, medioambiente, feminismo, etc.

#### *La adaptación de las empresas de ESOL a las exigencias del mercado*

La dinámica de la competencia en el mercado y, en general, la necesidad de operar en el marco de instituciones económicas diseñadas desde la óptica del capital y no desde las necesidades de las personas, es fuente de importantes contradicciones y tensiones en las empresas de ESOL, que tienen que hacer compatible la consecución de objetivos sociales y ambientales, a la vez que ser capaces de asegurar los ingresos necesarios para sustentar su actividad.

En muchos casos, estos objetivos no son compatibles en el corto plazo y plantean disyuntivas complejas que pueden acabar minando la legitimidad de la organización, particularmente cuando la consecución de objetivos de corte financiero implica el sacrificio de los compromisos sociales y las intenciones transformadoras de la propia empresa. En

otros casos, sus propias condiciones de actividad (trabajadores con necesidades especiales de formación, o con situaciones personales o sociales de exclusión etc.) dificultan la puesta en marcha de mecanismos de gestión típicos en empresas tradicionales que operan en el mismo sector de actividad.

En un contexto de presupuestos públicos decrecientes y de mayor dificultad para conseguir financiación procedente de la labor redistribuidora del Estado, las organizaciones de ESOL interactúan en situaciones de mercado con empresas privadas. La competencia es, en muchos casos, en términos de precios y en sectores en los que existen serias dificultades para la diferenciación y pocas barreras de entrada para evitar que las ideas, productos y servicios ofertados por las empresas de ESOL sean replicados por los competidores. Concorre, además, el hecho de que tanto las formas de interacción mercantil, como sus lógicas de eficiencia monetaria y eficacia en el corto plazo, no responden al ADN de las empresas de ESOL. Por otro lado, los instrumentos y herramientas de gestión empresarial están particularmente diseñados para la lógica de intervención de empresas de capital.

Por lo tanto, se puede señalar que la actividad y la viabilidad de los emprendimientos de ESS están fuertemente condicionadas por el entorno en el que operan, tanto en aquellos casos en los que tienen que someterse a duras condiciones de competencia, como en otros que dependen de las ofrecidas por las administraciones que demandan sus bienes o sus servicios. En cualquiera de los casos, los emprendimientos necesitan adaptarse, aunque ello genere problemas y distorsiones importantes.

En algunos casos, el acceso a fuentes de financiación que posibiliten el futuro de la organización, se ha hecho a costa de implantar una fuerte cultura de la eficiencia clásica. Esto ha supuesto la introducción en la organización de métodos de gestión que han priorizado: la toma rápida de decisiones frente al consenso y la participación; y el ahorro en costes y la estandarización frente a los entornos de trabajo más humanizados. En estos casos algunas personas entienden que el lenguaje empresarial y su lógica se ha impuesto, restando a la experiencia gran parte de su poder motivador y creando conflictos entre *las personas del taller* y el *grupo gestor*.

En otros casos, la llegada de fuentes de financiación públicas, ha significado la asunción de responsabilidades en la prestación de servicios que históricamente han pertenecido al sector público. Con el paso del tiempo, la organización ha sido penetrada por una dinámica de prestación de servicios que refleja, en gran medida, la agenda de la institución pública que facilita la mayoría de los fondos, a la vez de un crecimiento desordenado (de la mano de la posibilidad de acceder a más fondos y gestionar otros programas) que ha generado una sensación de alienación en las personas participantes. Esto además ha provocado problemas de contestación interna de los liderazgos tradicionales (que han apostado fuerte por la anterior dinámica), frente a otras personas que consideran que la organización está perdiendo la capacidad y la autonomía de actuación necesaria. Mientras tanto, y ante esa tesitura, las personas nuevas que se integran en la organización corren el peligro de desvincularse de esta discusión sobre legitimidades para “dedicarse unilateralmente a su trabajo”, corriendo el riesgo de perder perspectiva y desligarse de la fuerte cohesión interna que ha caracterizado históricamente a la organización.

Por lo tanto, la capacidad para gestionar las contradicciones que se generan por la necesidad de aunar objetivos de corte social con objetivos financieros y dinámicas de corte mercantil es clave en las organizaciones de ESOL. Conseguir mantener la coherencia interna, la participación y la legitimidad en un contexto de competencia en el mercado y de dificultad de acceso a fondos públicos es un reto complejo. Las experiencias investigadas, apuntan a que, una cultura de la experimentación sensata pero sin complejos por el miedo a cometer errores, la capacidad de reforzar lazos internos a través de los liderazgos grupales, la transparencia en la toma de decisiones y la revisión abierta y continua de las estrategias propuestas a la luz de los principios organizativos suponen el camino más sensato. Además de esto, la generación de una red densa de vínculos y capacidad de trabajo con otras organizaciones, y la vinculación al territorio y al entorno social de la experiencia, son elementos fundamentales para hacer frente a las situaciones de crisis.

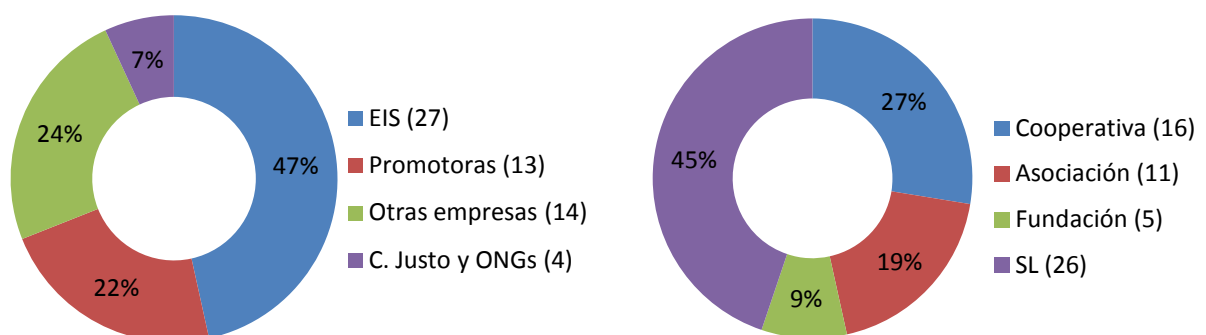
Para concluir con este capítulo de caracterización de las empresas y entidades de la ESOL, el siguiente apartado presenta las características fundamentales de las empresas de ESOL del País Vasco, vinculadas entorno a REAS Euskadi, y que serán objeto de análisis empírico en los siguientes capítulos de este trabajo.

#### 4. Las Empresas de ESOL en el País Vasco (REAS Euskadi)

Los datos que se presentan en esta sección están basados en los que aparecen en los informes de Auditoría Social de REAS Euskadi, particularmente los de los años 2011 y 2013, y en cuya redacción a tomado parte el doctorando. Se ofrece una descripción de las principales características de estas empresas, utilizando fundamentalmente los datos cuantitativos recogidos en los ejercicios de Auditoría Social. El análisis sobre los datos cualitativos será abordado en los siguientes capítulos.

REAS Euskadi nació en 1997 y en el 2014 está integrado por 58 entidades y empresas de ESOL. La mayoría de estas organizaciones se localizan en Bizkaia (45), siendo la presencia de la red en Araba (9) y Gipuzkoa (5) mucho menor. El gráfico 4.1, ofrece una imagen de la distribución de las organizaciones por tipo de entidad (familia) y por figura jurídica. Se observa la fuerte presencia tanto de las EIS como de las entidades dedicadas a la promoción de la ESOL, y de las propias empresas de inserción. Las EIS adoptan la figura jurídica de SL en todos los casos menos en uno, mientras que las empresas promotoras son en su gran mayoría asociaciones y fundaciones. Por otra parte, las organizaciones y empresas de ESOL que no se dedican a la inserción o a su promoción tienden a adoptar la figura jurídica de cooperativa.

**Gráfico 4.1**  
**Entidades por tipo y figura jurídica**



Fuente: Elaboración propia basada en datos proporcionados por REAS Euskadi

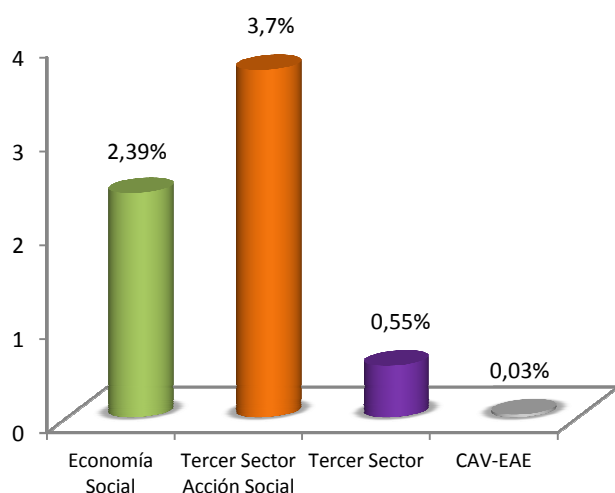
#### 4.1. La magnitud de la ESOL Vasca

En cuanto la magnitud de la ESOL, los datos del 2012 indican que el sector genera un total de 1421 puestos de trabajo (en equivalentes de jornada completa) del los cuales más de la mitad 895) están ocupados por mujeres. En cualquier caso, tanto en número de entidades como en número de empleos, la ESOL supone una realidad muy pequeña de la Economía Vasca. El gráfico 4.2 ofrece una ilustración del peso del sector comparando el número de empresas y el empleo creado con el conjunto de la Economía Social y el Tercer Sector de la CAPV. Se observa así que la ESOL representa solamente el 2,39% del total de entidades de la Economía Social en Euskadi y un 0,55 % del total de Tercer Sector (3,7% del Tercer Sector de Intervención Social).

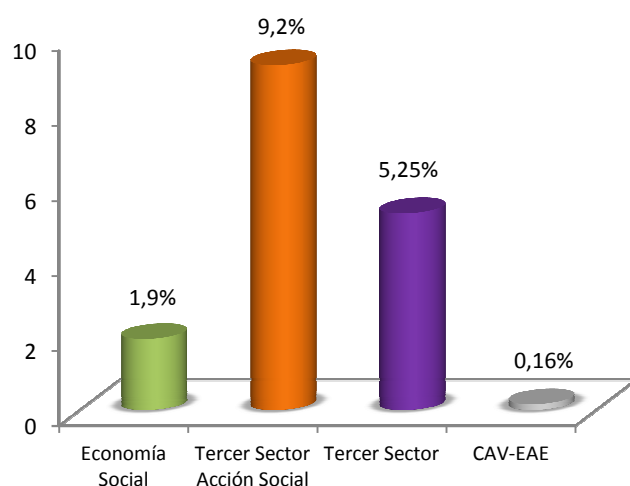
En cuanto al empleo, las empresas de la ESOL suponen un 1,9 % del empleo (en equivalentes de jornada completa) del conjunto de la Economía Social en el País Vasco, un 5,25% del empleo en el denominado Tercer Sector, y un 9,2% del empleo generado por el Tercer Sector de Intervención Social<sup>53,54</sup>

Gráfico 4.2

Importancia de la ESOL en % de entidades



Importancia de la ESOL en % de empleo



Fuente: Informe Auditoría Social 2013

<sup>53</sup> Estas cifras no incluyen la valorización en términos de empleo de las personas voluntarias que aportan trabajo en las organizaciones de la ESOL. Por otra parte, bajo el paraguas del Tercer Sector no se incluyen a las empresas cooperativas y mutualidades que no sean de iniciativa social.

<sup>54</sup> Datos obtenidos del Observatorio Vasco de la Economía Social: "Informe de Situación de la Economía Social Vasca 2012".

Los ingresos totales generados por el sector en el 2012, incluyendo tanto las fuentes de ingresos mercantiles como las subvenciones y donaciones, ascendieron a más de 86 millones de euros (86.202.697), lo que supone aproximadamente un 1,46% del valor añadido bruto del conjunto de la Economía Social Vasca en el 2012.

Los ingresos medios por entidad o empresa ascendieron a 1.486.253 euros, lo que supone un ligero aumento medio con respecto a los datos del 2010 (1.338.570), y que da idea del crecimiento ligero del sector incluso durante los años de la crisis. Sin embargo, estas cifras medias ocultan una importante disparidad entre los ingresos de las organizaciones. La tabla 4.9 ofrece datos sobre las diferencias de ingresos entre las organizaciones. Estos datos muestran que el 66% de las organizaciones en el año 2010, y más de la mitad en el 2012, tenían ingresos inferiores al millón de euros, con un 30% de las mismas generando ingresos por debajo del medio millón de euros. Se observa además que no crece el número de organizaciones que generan ingresos superiores a 5 millones, pero que, por la parte baja, hay cierta tendencia a que las organizaciones con ingresos menores vayan convergiendo hacia la media. Así, entre el 2010 y el 2012 disminuye el número de organizaciones con ingresos menores a 200.000 euros, e incrementa el número de empresas por encima del millón de euros de ingresos.

**Tabla 4.9**  
**Dispersión en los ingresos de las empresas de ESOL**

	ESOL 2012		ESOL 2010	
	%	% Acumulado	%	% Acumulado
Ingresos anuales				
Menos de 100.000 €	4%	4%	12%	12%
Entre 100.00 y 500.000 €	31%	35%	30%	42%
Entre 500.00 y 1 millón €	22%	57%	24%	66%
Entre 1 millón y 5 millones €	38%	95%	29%	95%
Más de 5 millones €	5%	100%	5%	100%

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Auditoría Social del 2010 y 2012

Finalmente, la tabla 4.10 muestra datos referentes al tamaño de las organizaciones de ESOL atendiendo al número de personas con contrato laboral en la organización (en equivalentes de jornada completa). A la vista de los datos se puede concluir que todas las empresas de

ESOL son PYMES<sup>55</sup>. Un 43% son microempresas (menos de 10 personas) y tan sólo un 12% puede ser considerado como medianas empresas (más de 50 personas). La tendencia apunta además a un progresivo incremento de las microempresas.

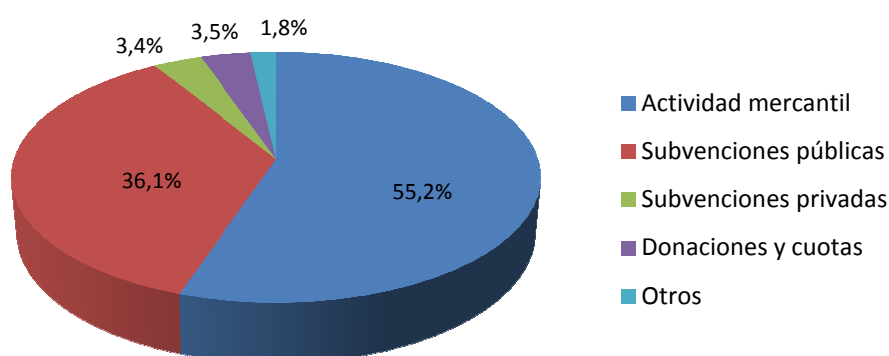
**Tabla 4.10**  
**Tamaño de las organizaciones de ESOL**

	ESOL 2012	ESOL 2010
Entre 0 y 9 personas	43%	37%
Entre 10 y 49 personas	45%	48%
Más de 49 personas	12%	15%

#### 4.2. Las fuentes de ingresos de las empresas de ESOL

Con respecto al origen de los ingresos, el gráfico 4.3 muestra la importancia relativa de las diferentes fuentes de ingresos de las empresas de ESOL vascas. Se observa que la actividad mercantil (55,2%) supone la principal fuente de ingresos. En este rubro se incluyen (por su carácter de actividad mercantil) los contratos de prestación de servicios a administraciones públicas, y los ingresos mercantiles de origen privado.

**Gráfico 4.3**  
**Principales fuentes de ingresos de las empresas de ESOL**



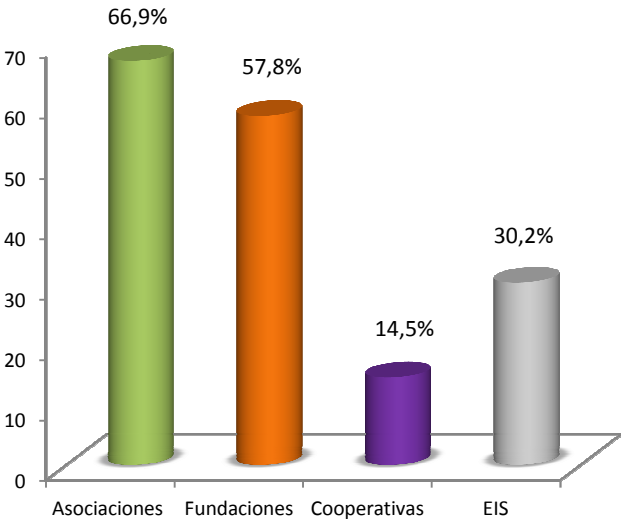
Fuente: Informe Auditoria Social 2013

<sup>55</sup> La Recomendación 2003/361/CE de la Comisión sobre la definición de Pequeñas y Medianas empresas establece que “La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) está constituida por empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros”.

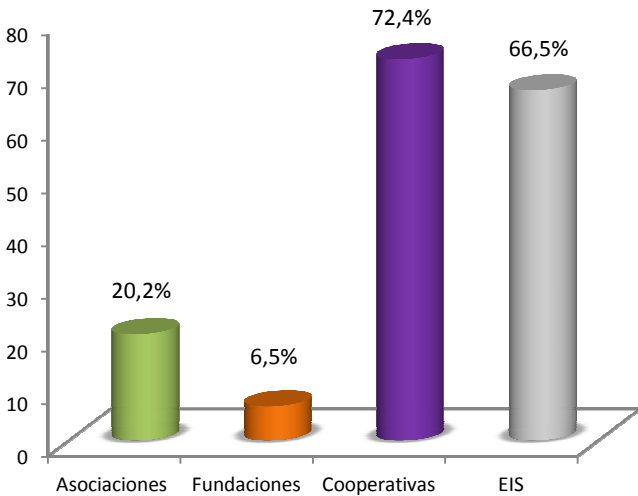
El segundo tipo de ingresos atendiendo a su origen son los procedentes de subvenciones públicas (36,1%). El resto de ingresos proviene de subvenciones privadas (3,4%) y donaciones y cuotas de socios (3,5%). En cuanto a las donaciones, cabe indicar que son prácticamente testimoniales en la mayoría de los casos, y que es tan sólo en el caso de algunas fundaciones donde su cuantía es relevante (entre el 10% y 15% de los ingresos), y en una organización ligada a la iglesia católica donde su cuantía es muy importante (casi el 30%). Por otra parte es importante señalar que este perfil de fuentes de ingresos se ha mantenido bastante estable a lo largo del tiempo. Según los datos proporcionados por REAS Euskadi, el porcentaje de ingresos vía subvenciones públicas ha ido oscilando entre el 39,5% del año 2008 y el 36,1% del 2012, con oscilaciones al alza y a la baja en los años intermedios. De la misma forma, los ingresos mercantiles alcanzaron el mínimo (54,3%) en el 2008 y su máximo (57,8%) en el 2009.

**Gráfico 4.4**

**% Ingresos vía subvenciones públicas**



**% Ingresos vía actividad mercantil**



Fuente: Elaboración propia basada en Informe Auditoría Social 2013

Sin embargo, este perfil medio oculta importantes diferencias según el tipo de organización en que nos fijemos, y particularmente el hecho de que la organización sea o no una EIS. Como se observa en el gráfico 4.4, y en comparación con los resultados medios presentados en el gráfico 4.3, los ingresos por subvenciones públicas son mucho más importantes para las asociaciones (66,9,0%) y fundaciones (58%), mientras en las cooperativas (72,4%) y las EIS (66,5%) la actividad mercantil es mucho más importante en su mix de ingresos.



Para completar la imagen de la composición de ingresos, conviene no perder de vista un matiz con respecto al nivel de dependencia de las administraciones públicas que tienen las empresas de ESOL a la hora de generar ingresos. Y es que, aun siendo ingresos provenientes de la actividad mercantil (y no subvenciones), algunos de los clientes de estas empresas son también instituciones públicas, y por lo tanto, el origen de los fondos es público. En este sentido, el porcentaje total de ingresos que proviene de administraciones públicas fue del 45% en el 2012, aunque los datos muestran una continua tendencia a la baja desde el 51,8% que este indicador alcanzó en el 2008. También en este caso, la dependencia de ingresos provenientes del sector público es mucho mayor en asociaciones (76,4%) y fundaciones (63,2%) que en cooperativas (32,2%) y EIS (39,2%).

#### **4.3. Algunos datos relativos a la expresión de los principios de la ESOL en las empresas de REAS Euskadi.**

##### *Igualdad de oportunidades*

A este respecto ya se ha indicado que las mujeres ocupan el 53,8% de los puestos de trabajo de las entidades. Si bien se observa un descenso de aproximadamente cuatro puntos con respecto a la cifra en la que se ha estado moviendo este indicador en los últimos años, este porcentaje es claramente superior al que se observa en otras realidades socio-económicas asimilables como la de la Economía Social vasca en su conjunto (46,3%), o las propias cooperativas de Mondragón (44%)<sup>56</sup>.

Por otra parte, esta mayoritaria presencia de mujeres en el sector, tiene también su correlato en el acceso a puestos de responsabilidad en las organizaciones, que se sitúa en torno al 48,33%, después de haber descendido dos puntos con respecto a las cifras del 50% que venían siendo habituales desde el 2008. Aun así, casi uno de cada dos puestos de responsabilidad está ocupado por mujeres. Existe cierto debate sobre lo que se considera un puesto directivo o un puesto de responsabilidad, y por lo tanto los datos pueden variar en función del criterio que se utilice.

---

<sup>56</sup> Datos obtenidos de CSCE(2012) y Elio (2006) respectivamente.

Sin embargo, el dato sobre el porcentaje de mujeres en órganos de gobierno de las organizaciones (38,1%), es particularmente interesante ya que marca una diferencia importante de la ESOL con respecto al resto de realidades empresariales<sup>57</sup>

En un estudio comparativo sobre la presencia de mujeres en los Consejos de Administración de las empresas españolas en el 2010, se concluye que el 67,3% de las empresas del País Vasco no tiene ninguna mujer en el Consejo (Informa D&B, 2014). De hecho, el 73% de las empresas no tienen ninguna mujer en cargos funcionales (puestos de dirección no en el consejo, sino en cualquiera de las áreas funcionales de la empresa), mientras que el porcentaje de estos puestos de responsabilidad ocupados por mujeres tan sólo llega al 22% (PwC, 2014). En el caso de las empresas del IBEX-35 para el año 2011, sólo un 7,2% de los cargos en el Consejo de Administración es ocupado por mujeres. En el caso de las empresas de Economía Social algunos estudios estiman que la participación de la mujeres en la gerencia de las entidades de Economía Social es del 28,1% (Rivas y Sajardo, 2011).

Dos observaciones más con respecto a la igualdad de género. La primera tiene que ver con las políticas de promoción en las organizaciones de ESOL. Tres de cada cuatro puestos con categoría laboral superior a la más baja que existe en la entidad, se cubren con promociones internas. De éstas, el 55% son promociones de mujeres, es decir, que las empresas de ESOL proporcionan importantes oportunidades de desarrollo profesional a las mujeres de la organización. Un último aspecto tiene que ver con que cuatro de cada cinco organizaciones tienen establecidas medidas que facilitan la conciliación de la vida personal y profesional de las personas, y un número creciente (22%), aunque todavía pequeño, de organizaciones han formalizado estas medidas en el marco de un plan global de igualdad de género para la organización.

### *Participación y transparencia*

Con respecto a la participación y transparencia en la organización, los indicadores cuantitativos recogidos en la auditoría social, apuntan a la existencia de una media anual de

---

<sup>57</sup> Aun así, conviene no perder de vista que el dato medio oculta una distribución dispar con respecto a esta cuestión ya que el 34,5% de las entidades de ESOL no tienen ninguna mujer en sus órganos de gobierno, mientras que en el 40% de las organizaciones las mujeres ocupan un 40% o más de estos puestos.

20 espacios formales de participación habilitados para las personas de la organización, incluyendo juntas, patronatos, consejos o reuniones. La media de asistencia a estos espacios de participación en el 2012 fue bastante alta (88,16% de las personas convocadas). Este dato se mantiene además por encima del 80% en los últimos años. Por otra parte, la media de días transcurridos entre la convocatoria de las reuniones y la celebración de las mismas es de 17,05, durante los cuales se posibilita la preparación de las discusiones y decisiones a tomar en los espacios pertinentes.

### *Condiciones de trabajo*

En cuanto las condiciones de trabajo en la ESOL, las empresas mantienen un porcentaje de contratos indefinidos del 54,9% de total de los contratos, lo que da imagen del importante nivel de temporalidad existente en estas organizaciones. En parte, la explicación de este dato tiene que ver con las características intrínsecas a la contratación en EIS. Como ya se ha explicado anteriormente, las personas desempleadas que acceden a un itinerario de inserción socio-laboral pueden optar como máximo a contratos de 3 años de duración, lo que convierte a la mayoría de los contratos en temporales. Por lo tanto existe gran disparidad entre las EIS y el resto de organizaciones. Mientras que en las EIS la temporalidad afecta al 68,8% de los contratos, en las cooperativas no pasa del 18%.

El segundo de los elementos asociados a la temporalidad en los contratos tiene que ver con la realidad de algunas entidades que funcionan con contrataciones asociadas a proyectos específicos con duración limitada. Esto hace que haya una bolsa de personas cuyos contratos están temporalmente limitados a la duración estimada del proyecto o servicio en el que participan. Ésta sería una de las razones fundamentales que explica el mayor porcentaje de temporalidad en las asociaciones (38%) y fundaciones (27%).

Para finalizar la discusión sobre el empleo, reseñar el importante nivel de equidad en distribución de la masa salarial en las organizaciones y empresas de la ESOL. Las diferencias salariales, expresadas como % de diferencia entre el salario más alto y más bajo de la entidad se sitúa en 93,5%, lo que equivale a un ratio entre salario más alto y más bajo que no llega al 2 a 1. A modo de comparación puede tenerse en cuenta que, como indican

Altuna (2008), en el caso de la experiencia Mondragón, experiencia reconocida por su estrecho abanico salarial en comparación con las empresas convencionales, las diferencias de 1 a 3 iniciales han ido dando paso a abanicos salariales en torno al 1 a 6, o en algunos casos de 1 a 8.

### *Sostenibilidad ambiental*

Con respecto a la sostenibilidad ambiental, destacar el bajo nivel de formalización de las medidas medioambientales y procesos de certificación en las empresas de ESOL. De hecho, tan sólo hay tres entidades que dispongan de un plan de reducción de CO<sub>2</sub>, sólo 7 empresas disponen de algún certificado medioambiental, mientras que 4 se encuentran en proceso de obtención del mismo. En cualquier caso, y más allá de estas cuestiones, no se ha recogido regularmente datos consistentes que midan el nivel de impacto y el consumo de recursos generados por las empresas de ESOL vascas.

### *Cooperación y compromiso con el entorno*

Desde un punto de vista cuantitativo, uno de los aspectos más reseñables respecto a este principio, es la importancia otorgada al trabajo en red por las organizaciones de REAS Euskadi. Las empresas de ESOL están implicadas en una medida de 6 redes o foros con entidades de naturaleza afín. Sin embargo, y más allá de la participación formal, no hay datos que nos permitan valorar el nivel de compromiso e implicación real que las organizaciones realizan en el seno de estas redes.

Un último aspecto a resaltar en el ámbito de la cooperación tiene que ver con la capacidad tractora que tienen las empresas y entidades de la ESOL sobre su propio sector. Una de las aspiraciones de la ESOL es la de ser capaz de generar redes densas de relaciones económicas entre empresas y entidades que compartan la lógica de la primacía de las personas frente al capital. En este sentido, la Auditoría Social ofrece dos indicadores, uno que mide el porcentaje de las compras totales que se realiza a entidades sin ánimo de lucro, y otro que mide el porcentaje total de los ingresos que provienen de ventas a otras entidades no lucrativas. En el primer caso, el porcentaje ascendió a un 24% en el 2012, consolidando una tendencia creciente desde el 7% registrado en el 2008. En el caso de las ventas a otras

entidades no lucrativas, éstas supusieron el 18% de los ingresos, con una tendencia también ascendente desde el 12% registrado en el 2008.

En este sentido es importante indicar que el incipiente desarrollo de un Mercado Social de entidades de la ESOL, que ha sido mencionado previamente, es un asunto que ocupa un lugar prioritario en las estrategias de REAS Euskadi y que el esfuerzo que se está realizando en este sentido parece reflejarse en la tendencia a incrementar el gasto de compra de bienes y servicios en otras organizaciones del mercado social. Sin embargo, en algunos sectores de actividad, las posibilidades de contar con proveedores y clientes del sector lucrativo necesitan aún mayor desarrollo, así como también un mayor conocimiento y publicidad de los bienes y servicios que producen.

Con la caracterización de la ESOL en el Estado Español y de las empresas que forman REAS Red de Redes y REAS Euskadi, este capítulo abre la puerta para, más allá de los datos organizativos de carácter agregado, preguntarnos sobre cómo perciben la personas que trabajan en la red el compromiso de sus organizaciones con la ESOL, y en concreto, sobre la importancia que otorgan a cada uno de los principios de la carta a la hora de valorar el compromiso de su organización con la ESOL. Desde esta perspectiva, el siguiente capítulo presenta el problema de investigación, las hipótesis y la metodología que guiaran el análisis empírico de esta Tesis Doctoral.



## **CAPÍTULO 5**

### **METODOLOGÍA UTILIZADA EN EL ESTUDIO EMPÍRICO**

## CAPÍTULO 5

### METODOLOGÍA UTILIZADA EN EL ESTUDIO EMPÍRICO

#### 1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo presenta la metodología utilizada en el análisis empírico de esta Tesis Doctoral. Como se indica en la justificación e interés de esta investigación discutida en el capítulo introductorio, la hipótesis general que guía el análisis empírico plantea que el valor social aportado por las empresas de ESOL está vinculado a su capacidad de mantener una práctica organizativa coherente con los principios de la ESOL. Desde esta perspectiva, y para el caso de REAS Euskadi, la caracterización de empresas de ESOL del capítulo anterior ya plantea algunos resultados organizativos que, desde una perspectiva cuantitativa y tomando la empresa como unidad de análisis, avanzan en el análisis sobre esta cuestión.

El trabajo empírico que aquí se presenta, gira el foco analítico hacia las personas protagonistas de los emprendimientos de la ESOL, y en particular hacia los trabajadores y trabajadoras de los mismos. Por lo tanto, más allá de los resultados organizativos globales, nos preguntamos por cómo perciben estas personas el compromiso de sus organizaciones con la ESOL, y por el grado de influencia que tiene cada uno de los principios de la ESOL en la formación de esta percepción. En este sentido, la lógica general del análisis se articula en términos de *coherencia percibida con los principios de la Carta de la ESOL*, y plantea que, *desde la perspectiva de los trabajadores y trabajadoras en empresas de ESOL, la valoración sobre el compromiso de su organización con la ESOL, depende de forma positiva y significativa de cómo éstas personas perciben el compromiso de la organización con cada uno de los principios de dicha carta.*

Para realizar este análisis se utilizan una vez más los datos recogidos en el proceso de Auditoría Social de REAS Euskadi, pero en este caso, en vez de centrarnos en los resultados organizativos agregados, se pone el foco en las respuestas al cuestionario individual que conforma lo que, en el marco de la red, denominan *indicadores cualitativos* de la auditoría. Los siguientes epígrafes del capítulo presentan los detalles del proceso metodológico



utilizado en este trabajo, que estudia los resultados de las encuestas individuales desde una doble lógica analítica:

La primera de estas lógicas toma en consideración cada una de las variables por separado. Tras analizar los valores medios alcanzados por cada una de ellas, se contextualizan estos resultados mediante un estudio de su variabilidad en función de las características de las personas encuestadas, y de las organizaciones en las que trabajan. Todos estos resultados se discuten tanto en relación a lo que cada variable indica sobre el principio de la ESOL al que está asociada, como respecto a los debates planteados en la caracterización de las empresas de ESOL del anterior capítulo.

La segunda lógica analítica completa la anterior y utiliza los principios de la Carta de ESOL (y no las variables individuales) como unidad de análisis. Las preguntas del cuestionario (i.e. las variables) se agrupan en torno al principio al que hacen referencia para desarrollar y validar así un modelo de medición basado en modelos de estructuras de covarianzas (o modelos de ecuaciones estructurales). Este modelo permite analizar desde la perspectiva de las personas que trabajan en empresas de ESOL, qué principios son percibidos como los más relevantes a la hora de considerar el compromiso de su organización con la ESOL. O dicho de otra forma, el modelo permite analizar el grado de influencia que tiene cada uno de los principios de la ESOL en la formación de esa percepción.

## **2. VARIABLES Y DATOS UTILIZADOS EN EL ESTUDIO EMPÍRICO**

### **2.1. Origen y estructura de los datos utilizados**

Los datos utilizados para el análisis empírico de esta Tesis fueron recogidos en el proceso de Auditoría Social de REAS Euskadi del año 2011, y en particular, en el cuestionario de 47 preguntas<sup>1</sup> que forma la batería de indicadores cualitativos del instrumento. Los ítems del cuestionario están formulados como enunciados, con los que las personas encuestadas expresan su nivel de acuerdo o desacuerdo en base a una escala Likert de 10 puntos (0=

---

<sup>1</sup> El listado completo de preguntas incluidas en el cuestionario se publica en cada uno de los informes de Auditoría Social. Los de los años 2011 y 2013 está disponibles en la página web de Auditoría Social: <http://www.auditoriasocial.net/?carga=noticias&idioma=cas>

Nada de acuerdo; 10= Muy de acuerdo). Sólo 40 de los ítems son comunes a todas las organizaciones, mientras que los 7 restantes son respondidos en función del tipo de organización en que trabaja la persona que responde.

En el caso del año 2011, el cuestionario fue distribuido entre las 1619 personas que mantenían un vínculo laboral con alguna de las 60 entidades y empresas de REAS Euskadi que participaron en el proceso de auditoría social. El periodo de recogida de datos se produjo entre los meses de abril y julio del 2011. Se recogieron y validaron 681 respuestas de personas (ratio de respuesta = 48%) en 47 organizaciones (ratio de respuesta de organizaciones = 78,3%). La tabla 5.1 muestra la distribución de las respuestas obtenidas en función del sexo de la persona encuestada, el tipo de organización en la que trabajaba y la figura jurídica de la misma. En el anexo 3 se presentan los mismos datos pero desagregados para cada una de las 47 entidades desde las que se recibieron respuestas.

**Tabla 5.1**  
**Distribución de respuestas de la muestra**

<b>Criterio</b>	<b>Nº de entidades</b>	<b>% sobre total entidades</b>	<b>Nº de respuestas</b>	<b>% sobre total respuestas</b>
<b>Sexo</b>				
Mujeres			410	60%
Hombres			271	40%
<b>Tipo de entidad</b>				
EIS	24	51,1%	239	35,1%
Promotoras	12	25,5%	252	37,0%
Otras empresas	10	21,3%	179	26,3%
ONGs	1	2,1%	11	1,6%
<b>Forma Jurídica</b>				
Asociaciones	9	19,1%	163	23,9%
Fundaciones	4	8,5%	60	8,8%
Cooperativas	12	25,6%	234	34,4%
SLs	22	46,8%	224	32,9%
<b>Total</b>	<b>47</b>	<b>100</b>	<b>681</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en el cuadro, la distribución de respuestas entre hombres y mujeres fue de un 40% y un 60% respectivamente. Por lo tanto, si se compara con la distribución por sexo de las personas ocupando puestos de trabajo en la organizaciones<sup>2</sup> (53,8% mujeres 46,2%

<sup>2</sup> Estos datos no se muestran en la tabla pero están disponibles en el análisis sobre la ESOL vasca del capítulo 4.

hombres), la muestra tiene una ligera sobre-representación de respuestas provenientes de mujeres. En cuanto a la distribución de respuestas por tipo de entidad, si se comparan los porcentajes de la tabla 5.1 con los datos de prevalencia en REAS de los distintos tipos de entidades presentados en el gráfico 4.1 del anterior capítulo, se observa que tanto las empresas cooperativas, como las empresas promotoras, están ligeramente sobre-representadas, mientras que lo contrario es cierto para las SLs y las EIS.

## **2.2. Proceso de selección de variables a incluir en el estudio**

Para la selección de variables a incluir en el estudio se siguió un proceso en tres etapas. En primera instancia, y por motivos de coherencia analítica, se decidió excluir las siete variables (o ítems del cuestionario) no comunes a todas las organizaciones. Estas variables se refieren a cuestiones específicas que varían en función del objeto social de los diferentes tipos de organizaciones, y por lo tanto no son respondidas por las personas de todas las entidades y empresas. Incluir las hubiera generado dificultades a la hora de establecer comparaciones entre las respuestas de diferentes tipos de entidades, además de generar algunos problemas a la hora de utilizar ciertas técnicas estadísticas que requieren tamaños de muestra similares (caso de algunas de las pruebas utilizadas en modelos de ecuaciones estructurales).

Con respecto a las restantes 40 variables, todas ellas fueron sometidas al primero de los dos tipos de análisis mencionados anteriormente (análisis de variabilidad mediante técnicas estadísticas de contrastes no paramétricos para test de diferencias entre grupos), y cuyos detalles metodológicos serán presentados en el siguiente epígrafe de este capítulo. Aun así, y por razones de espacio, no todas las variables son presentadas en la discusión que se ofrece en el capítulo de resultados (capítulo 6). En ese capítulo tan sólo se discuten en detalle los resultados individuales del grupo específico de variables (27) que también forman parte del segundo proceso analítico (ecuaciones estructurales). Los resultados particulares de las restantes 13 variables se presentan en el anexo 4.

A la vista de los resultados del primer proceso analítico, y a petición del doctorando, se discutió en el seno de la comisión de Auditoría Social de REAS la posibilidad de excluir del segundo de los procesos algunas variables que presentaban problemas. Finalmente fueron

un total de 13 las variables descartadas (ver anexo 4). Las razones para su descarte se explican a continuación:

- En 7 de los casos, su no inclusión se debe a que se consideró que la redacción de la pregunta, bien introducía sesgos en la redacción que podría influenciar la respuesta en uno u otro sentido; o bien generaba dudas sobre el sentido en que debían interpretarse sus resultados, y sobre lo que éstos indicaban en relación al compromiso de la organización con el principio de la ESOL al que dicha pregunta estaba vinculada.
- En el caso de otros 2 ítems, no existía en el seno de la comisión un consenso sobre el principio de la ESOL al que se referían estos ítems. Estas dudas en la asignación a un principio en particular podían dar lugar a inconsistencias metodológicas dado el carácter confirmatorio (y no exploratorio) de la metodología a utilizar, y por lo tanto se decidió no incluirlos.
- Por último, en el caso de las 4 variables restantes, se consideraba que el matiz que incorporaban ya estaba recogido de una forma más adecuada en otras preguntas ya incluidas en el listado.

En todos los casos de variable excluidas, se decidió recomendar a la junta directiva de REAS Euskadi modificar estos indicadores para mejorar su diseño o aclarar su papel en el contexto del proceso de auditoría. De hecho, y según se escriben estas líneas, se ha iniciado un proceso de revisión del instrumento de Auditoría Social que culminará a finales del 2014, y que incorpora algunas de las recomendaciones nacidas en el contexto de esta investigación.

La tabla 5.2 ofrece el listado de las 27 variables que finalmente fueron seleccionadas para su análisis mediante la segunda técnica. Para cada variable se muestra su enunciado y el principio de la carta de ESOL con el que está relacionada, así como del aspecto o dimensión particular de ese principio al que hace alusión la variable. Se observa además, que los principios listados en el cuadro no se corresponden exactamente con los seis principios de la ESOL según se recogen en la carta. Las razones para las modificaciones introducidas se explican a continuación.

**Tabla 5.2**  
**VARIABLES INCLUIDAS EN EL ANÁLISIS**

PRINCIPIO	ASPECTO/DIMENSIÓN	ENUNCIADO DE LA PREGUNTA
EQUIDAD	Igualdad de oportunidades	- Creo que mi empresa/entidad ofrece las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad.
	Transparencia informativa	- Creo que en mi empresa/entidad se ofrece suficiente información.
		-Creo que los temas tratados en las asambleas son los que me interesan.
	Participación e implicación	-Creo que en mi empresa/entidad se facilita la participación de todas las personas.
		-Es fácil la relación con las personas que dirigen mi empresa/entidad.
		-En mi empresa/entidad puedo comentar fácilmente mis aportaciones, quejas o sugerencias.
-La respuesta a mis quejas, aportaciones o sugerencias se ofrecen rápidamente		
TRABAJO	Condiciones laborales	-En mi empresa/entidad existen unas adecuadas condiciones de trabajo
		-En mi empresa/entidad hay un buen clima laboral
	Satisfacción laboral	-Me siento satisfecho/a de trabajar en esta empresa/entidad
		-Me siento integrado/a en esta entidad/empresa.
SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL	Impacto de la actividad	-En mi empresa/entidad se realizan actuaciones para favorecer el ahorro energético
		-En mi empresa/entidad existen medidas adecuadas para fomentar el reciclaje
	Actuación en gestión ambiental	-Mi empresa/entidad está comprometida con el cuidado del medio ambiente
		-El cuidado del medio ambiente está presente en la gestión de mi empresa/entidad
COOPERACIÓN Y COMPROMISO	Comunicación	-Creo que mi empresa/entidad comunica sus experiencias y resultados a otras organizaciones.
		-Creo que mi empresa/entidad comunica sus experiencias y resultados a la sociedad
	Cooperación en el ámbito externo	-Creo que mi empresa/entidad colabora con otras organizaciones sociales y solidarias como la nuestra
SIN FINES LUCRATIVOS	Prioridad por las personas	-Creo que en mi empresa/entidad son más importantes las personas que los resultados económicos
		-Creo que mi empresa/entidad no utilizaría cualquier estrategia para el logro de beneficios
		-Creo que mi empresa/entidad no utiliza los beneficios para enriquecer a sus responsables
		-Creo que mi empresa/entidad utiliza sus beneficios para aumentar su impacto social
Autonomía de decisión	-Creo que mi empresa/entidad tiene autonomía para decidir sus políticas aunque reciba subvenciones públicas	
COMPROMISO CON LA ESOL	Compromiso con la ESOL	-Creo que los objetivos de esta empresa/entidad son los mejores para la sociedad
		-Creo que esta empresa/entidad, en general, cumple los objetivos sociales que se propone
		-Creo que esta empresa/entidad contribuye a hacer una sociedad más justa y solidaria

Fuente: Elaboración propia basada en los informes de Auditoría Social de REAS Euskadi, años 2011 y 2013

La primera cuestión que llama la atención es que los principios cuarto (compromiso de cooperación) y sexto (compromiso con el entorno) de la carta han sido recogidos en un solo factor. Esta decisión, que se discutió en el marco de la comisión de auditoría de REAS Euskadi, se debe a dos razones. Por una parte, existe en la misma formulación de la carta una obvia confluencia entre las dimensiones que se recogen en ambos principios. Ambos ponen un énfasis particular en la *cooperación y el trabajo en red* con otras entidades del entorno, y que están implicadas en procesos de desarrollo local y global de carácter emancipador.

Pero por otra parte existe también una cuestión relacionada con la estructura de indicadores de la Auditoría Social. Y es que el sexto principio (compromiso con el entorno) no se mide con ninguna variable común a todas las organizaciones, sino que se han desarrollado variables específicas para las diferentes empresas en función de su objeto social. Estas variables son precisamente las siete variables no comunes que han sido excluidas del estudio por las razones previamente indicadas. Por lo tanto, la combinación de estas dos cuestiones nos lleva a tomar la decisión de aunar ambos principios en uno a efectos de este estudio.

La segunda cuestión que llama la atención en la tabla es que aparece un “*nuevo principio*” denominado *Economía Solidaria*. Esto responden a una cuestión puramente metodológica relacionada los modelos de Ecuaciones Estructurales utilizados en el trabajo. Como veremos en el epígrafe cuarto de este capítulo, la especificación de un modelo que permita analizar qué principios son percibidos por los trabajadores como los más relevantes a la hora de considerar el compromiso de su organización con la ESOL, requiere de la existencia de un factor adicional que hemos denominado “*Economía Solidaria*”. Este factor está medido por tres variables que ofrecen una valoración global de nivel de compromiso con la ESOL que perciben las personas en su organización. Volveremos a esta cuestión más adelante.

### **3. MÉTODO DE CONTRASTES NO PARAMÉTRICOS PARA TEST DE DIFERENCIAS ENTRE GRUPOS**

Con este primer tipo de estrategia analítica se busca contextualizar los valores medios de las respuestas obtenidas para cada variable, en base a un análisis de la variabilidad de las respuestas en función de que la persona encuestada pertenezca a diferentes grupos o categorías. Por lo tanto se pretende testar si existen diferencias significativas en las respuestas dadas por las personas en función de su pertenencia a uno u otro grupo.

Para poder realizar este tipo de análisis se procedió a segmentar la base de datos en función de seis variables de agrupación que se consideraron relevantes a la hora de analizar las respuestas. Dos de las variables se refieren a características de las personas encuestadas, sexo y puesto de trabajo que ocupan en la organización, mientras que las otras cuatro tienen que ver con características de la propia organización: si es o no una EIS; su forma jurídica; y

el tamaño de la empresa medido de dos formas diferentes (por volumen de facturación y por número de personas trabajadoras). La tabla 5.3 presenta las categorías utilizadas para cada una de las variables de agrupación utilizadas.

**Tabla 5.3**  
**Criterios de agrupación y categorías de cada criterio**

<b>Criterio</b>	<b>Descripción</b>	<b>Categorías</b>	
Tamaño por nº personas	Nº de personas con contrato laboral (equivalente de jornada completa) en la empresa de la persona encuestada	Pequeña Mediana Grande	<i>Entre 0 y 9 personas</i> <i>Entre 10 y 49 personas</i> <i>Más de 49 personas</i>
Tamaño por ingresos anuales	Ingresos anuales totales generados por la organización (mercantiles, subvenciones, donaciones y cuotas) de la persona encuestada	Pequeña Mediana Grande Muy grande	<i>Menos de 200.000 €</i> <i>Entre 200.00 y 1 millón de €</i> <i>Entre 1 y 5 millones de €</i> <i>Más de 5 millones de €</i>
Figura Jurídica	Figura jurídica de la organización en la que trabaja la persona encuestada	Sociedad Limitada Cooperativa Asociación Fundación	
Puesto de trabajo	Tipo de puesto de trabajo ocupado por la persona encuestada	Dirección Mando Intermedio Administración Técnico/a Producción Otros	<i>Personas en puestos de dirección</i> <i>Personas coordinando equipos</i> <i>Personas en puestos administrativos</i> <i>Técnicos/as de inserción</i> <i>Personas en producción/taller</i> <i>Otros puestos</i>
Empresa Inserción	La persona que responde trabaja o no en una EIS	Si No	<i>Trabaja en una EIS legalmente reconocida</i> <i>No trabaja en una EIS</i>
Sexo	Sexo de la persona que responde	Hombre Mujer	

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la lógica seguida en las pruebas de contraste de diferencias realizadas, si bien la interpretación de los resultados es diferente para cada una de las variables analizadas, en todos los casos la hipótesis nula e hipótesis alternativa que se someten a escrutinio estadístico pueden ser expresadas de la siguiente manera:

**Ho:** Las muestras provienen de poblaciones con la misma distribución (las muestras NO presentan diferencias significativas).

**Ha:** Las muestras no provienen de poblaciones con la misma distribución (las muestras presenta diferencias significativas).

Por otra parte y dado que los test de normalidad indicaron que ninguna de las variables incluidas en nuestro estudio seguía una distribución normal, se han utilizado métodos no-paramétricos robustos a la ausencia de normalidad para testar si las variables toman diferentes valores en los diferentes subgrupos. Así, para los contrastes de hipótesis se ha utilizado las pruebas de Kruskal-Wallis (en adelante K-W), y la U de Mann-Whitney (en adelante M-W), ambas de carácter no paramétrico (Kruskal y Wallis, 1952; Mann y Whitney, 1947).

La primera (K-W) de ellas se ha utilizado en el caso de que la variable de agrupación utilizada para segmentar la base de datos dieran lugar a más de dos grupos o colectivos entre los que establecer comparaciones (caso de las variables: forma jurídica; tamaño de la empresa por nivel de facturación y por número de personas trabajadoras; y puesto de trabajo ocupado en la organización). La segunda (M-W) se ha aplicado al caso en el que se generasen tan sólo dos colectivos entre los que hacer comparaciones (caso de la variable sexo, y de la variable que distingue a las empresas que se dedican a la inserción laboral).

Por otra parte, en aras de ofrecer la mayor homogeneidad posible y con objeto de facilitar el análisis conjunto de los resultados, a la hora de presentar los resultados obtenidos en los diferentes contrastes, se ha utilizado el mismo patrón para todas las variables. Se ha diseñado una tabla estándar con seis bloques diferentes, uno por cada uno de los criterios de agrupación utilizados. En cada uno de estos bloques se muestran los resultados de todos los contrastes posibles entre los pares de colectivos que resultan de aplicar a los datos dicho criterio de agrupación. A efectos de ilustrativos, se muestra a continuación la información relativa a los resultados que se obtienen para la primera variable incluida en nuestro estudio (ver tabla 5.4).

En la base de cada uno de los seis bloques se proporciona información sobre el número de casos (n) implicados en el análisis de cada subgrupo, así como sobre el valor medio de la variable para el mismo (Media). En la línea inmediatamente superior se aporta la información relativa al contraste no paramétrico realizado en cada caso. Así, para las comparaciones entre varios subgrupos se indica el valor del estadístico (H) de K-W, mientras



que en el caso de los bloques relativos a las diferencias por sexo, y por el carácter empresa de inserción, se muestra el valor del estadístico M-W.

**Tabla 5.4:**  
**Creo que mi empresa/entidad ofrece las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	Asoc	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8	-0,16			PEQ	8				PEQ	8		
ASOC		7		-0,17	MED		8		-0,19	MED		8	
COOP			8		GRD			8	-0,17	GRD			8
FUND				8	MGR				7				
<b>K-W**</b>	H(658)=12,86 p=0,005				<b>K-W**</b>	H(658)=14,98 p=0,002				<b>K-W</b>	H(658)=1,79 p=0,408		
<b>MEDIA</b>	7,72	6,88	7,24	7,78	<b>MEDIA</b>	7,45	7,58	7,50	6,71	<b>MEDIA</b>	7,57	7,44	7,20
<b>N</b>	207	162	223	66	<b>N</b>	22	245	252	139	<b>N</b>	97	295	266
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	10		-0,39	-0,30	-0,19	-0,27	No	8		H	8		
MINT		9					Si		8	M	8		
ADM			8				<b>M-W</b>	47568		<b>M-W</b>	51141		
TEC				8			<b>P</b>	0,219		<b>P</b>	0,842		
PROD					8								
OTRO						7,5							
<b>K-W**</b>	H(612)=24,54 p=0,001												
<b>MEDIA</b>	8,83	8,15	7,28	7,22	7,25	7,03	<b>MEDIA</b>	7,26	7,54	<b>MEDIA</b>	7,44	7,30	
<b>N</b>	29	75	46	125	229	108	<b>N</b>	415	243	<b>N</b>	260	397	
<b>NOTAS:</b>													
-La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión													
-Por debajo de la diagonal se resalta en color los pares en los que existen diferencias significativas. Por encima de la diagonal se indica el tamaño del efecto para cada relación significativa. -Para el caso de comparaciones entre dos únicos grupos se indica la U de Mann-Whitney y el nivel de significatividad asociado a la misma.													
**P<0,01; *p<0,05													

En todos los casos se proporciona, además, el nivel de significatividad ( $p$ ) asociado a la prueba. Un código de asteriscos indica si las diferencias globales encontradas en la prueba son significativas al 5% o al 1% respectivamente. En el caso de las pruebas post-hoc para K-W se ha utilizado un nivel crítico del 5%. Por lo tanto, se rechazará la  $H_0$  cuando la diferencia en valor absoluto de la media de los rangos es superior a un valor crítico que se calcula partiendo de un  $\alpha = 0,05$ , y que se corrige para tener en cuenta el número de comparaciones que se realizan y el tamaño muestral de los grupos que se comparan. En el caso de las pruebas M-W, se indica en el cuadro la significatividad ( $p$ ) de la misma. Se concluye que existen diferencias significativas entre los grupos con un nivel de significatividad del 5% o del 1% en función de que el valor  $p$  proporcionado sea menor que 0,05 o que 0,01 respectivamente.

Por otra parte, y como se observa en la anterior tabla, para cada uno de los seis criterios de comparación utilizados se ha construido una matriz de doble entrada que ilustra todas las comparaciones posibles entre los subgrupos generados mediante ese criterio. En la diagonal de la matriz se indica el valor de la mediana<sup>3</sup> para cada uno de estos subgrupos. En los casos en los que la prueba global apunta a la existencia de diferencias significativas entre los grupos, la información de cada una de las pruebas pareadas se resume en los espacios de la matriz disponibles para cada par de comparaciones.

En el espacio por debajo de la diagonal principal se muestran coloreados de amarillo los pares en los que las diferencias entre los grupos implicados son estadísticamente significativas con base a la prueba de M-W para cada par<sup>4</sup>. En cualquier caso, el tamaño de los estadísticos del contraste permite saber si la diferencia encontrada es significativa, pero no aportan información sobre la magnitud real de esta diferencia. Es decir, que aun pudiendo existir diferencias significativas entre los grupos comparados, éstas no tienen por qué ser muy importantes. Precisamente para aportar información sobre la magnitud del efecto diferencial encontrado, por encima de la diagonal principal se proporciona el cálculo sobre el tamaño del efecto ( $r$ ) en cada caso. Siguiendo las pautas sugeridas por Rosenthal (1991) y Cohen (1992), los tamaños de efectos ( $r$ ) en valor absoluto son calificados como pequeños ( $r=0,10$ ), medios ( $r=0,30$ ), o grandes ( $r=0,50$ ).

Para concluir con esta nota introductoria cabe apuntar que, en el caso de las comparaciones entre varios colectivos, y dado que el software utilizado para el análisis no tiene implementadas pruebas post-hoc para contrastes no-paramétricos, los cálculos para cada posible par de comparaciones han sido realizados con ayuda de una hoja de cálculo. El método utilizado para determinar la significatividad de las diferencias entre los colectivos ha

---

<sup>3</sup> Para este tipo de pruebas no paramétricas se emplea como parámetro de centralización no la media sino la mediana, punto para el que el valor de X está el 50% de las veces por debajo y el 50% por encima.

<sup>4</sup> Aunque sólo se indiquen aquellas comparaciones cuyas diferencias son significativas, es necesario añadir que se analizaron todos los casos posibles, y no sólo aquellos en los que parecía más obvio que las diferencias pudieran serlo.

sido el propuesto por Siegel y Castellan (1998) que, aun siendo laborioso en su proceso de cálculo, es particularmente conservador a la hora de hacer aflorar diferencias significativas.

#### 4. MÉTODO DE ANÁLISIS EN BASE A ECUACIONES ESTRUCTURALES

Los modelos de ecuaciones estructurales (SEM)<sup>5</sup> son una técnica de análisis estadístico multivariante que posibilita el contraste de modelos que plantean relaciones causales entre variables. Como indican Ruiz et. al (2010), estos modelos nacen de la necesidad de dotar de mayor flexibilidad a los modelos de regresión, para permitir la inclusión de errores de medida tanto en las variables dependientes como en las independientes.

En la misma línea, Byrne (2006) identifica tres aspectos que distinguen los modelos de ecuaciones estructurales de otras técnicas tradicionales de análisis multivariante. El primero es su carácter de análisis confirmatorio, frente al carácter exploratorio de otras técnicas (como por ejemplo las basadas en el análisis factorial exploratorio). Así, en un SEM, el patrón de relaciones causales (unidireccionales o multidireccionales) entre variables debe ser establecido a priori, con lo que estas técnicas se prestan particularmente al análisis de inferencia estadística relacionado con el testeo de hipótesis, y no tanto con los análisis de corte más descriptivo. El segundo aspecto se refiere a la ya mencionada posibilidad de incluir y estimar errores de medida en las variables independientes (también denominadas *variables exógenas*<sup>6</sup> al modelo). El tercer aspecto hace referencia a la posibilidad de incluir en el modelo tanto variables observadas, como variables latentes (también denominados *factores*), es decir, constructos teóricos que no pueden ser observados directamente y que deben ser medidos de forma indirecta a través de una o más variables (denominadas *variables manifiestas*) cuyo comportamiento está relacionado con el de la variable latente, y que en el contexto de los SEM, sirven a modo de indicadores de la variable latente en cuestión.

---

<sup>5</sup> SEM se refiere a la abreviatura inglesa para Structural Equation Models, ampliamente utilizada en la literatura, y que utilizaremos en el contexto de este trabajo. Para unas excelentes presentaciones de la lógica de los SEM, ver Ruiz et al (2010); Byrne (2006); Uriel y Aldás-Manzano (2005); Edwards y Bagozzi (2000).

<sup>6</sup> Se llama *variables exógenas* porque su comportamiento causa fluctuaciones en otras variables del modelo, las denominadas como *variables endógenas*. Las fluctuaciones de las variables endógenas son explicadas por las relaciones estructurales propuestas en el propio modelo. Pueden plantearse además relaciones concatenadas entre variables o entre factores, de manera que una variable latente puede ser influenciada por una o más variables, e influenciar a su vez a una o más variables.

En consecuencia con todo lo anterior, un SEM consta en general de dos partes (Uriel y Aldás-Manzano, 2005): el *modelo de medida* y el *modelo de las relaciones estructurales*<sup>7</sup>.

- El modelo de medida incluye las relaciones entre cada una de las variables latentes y sus indicadores (o variables manifiestas); los errores que afectan a las mediciones de las variables manifiestas; y las covarianzas entre los factores. En el caso de que en el modelo no se planteen relaciones estructurales entre las variables latentes (es decir no haya hipótesis sobre la relación entre los factores latentes), nos encontraríamos ante un caso de análisis factorial confirmatorio (AFC). A diferencia de los análisis factoriales exploratorios (AFE), en los que no se parte de ninguna hipótesis a priori sobre el número de variables latentes, o sobre los indicadores que están vinculadas a la medición de cada una, los AFC parten de una estructura de factores a priori, sobre la que pretende realizar contrastes empíricos para su corroboración (Lomax y Schumacker, 2012; Byrne, 2006; Uriel y Aldás-Manzano, 2005).
- Por su parte, el modelo de relaciones estructurales incluye: las relaciones entre los factores latentes que se han planteado como las hipótesis a testar con modelo; las covarianzas entre los factores independientes (causadas por predictores comunes de los factores independientes no contemplados en el modelo); y los errores de predicción (o errores estructurales) asociados a los factores dependientes, ya que no se espera que éstos estén perfectamente predichos por el modelo.

Así, en el proceso de desarrollo de un MEC se distinguen habitualmente dos fases diferenciadas. En la primera se propone y se valida, mediante un AFC, el modelo de medida implícito en el MEC. Una vez se tiene un modelo de medida válido y fiable, en la segunda fase se incorporan al mismo las hipótesis estructurales que se quieren testar, y se estima el modelo planteado. A continuación se explica brevemente la lógica que se sigue en el desarrollo de un MEC, y se ilustra el proceso utilizado en el caso de la investigación que nos ocupa en esta Tesis Doctoral

---

<sup>7</sup> A los SEM también se les denomina *Modelos de Estructuras de Covarianzas* debido a que como indica Long (1983), los SEM “*intentan explicar las relaciones entre un conjunto de variables observadas basándose en las relaciones de un número más pequeño de variables latentes, caracterizando dichas relaciones mediante las covarianzas de las variables observadas*” (citado en Uriel y Aldás-Manzano, 2005).

#### **4.1. Desarrollo del modelo de medida**

El desarrollo del modelo de medida de un MEC consta a su vez de una serie de pasos (Lafuente, 2013; Mackenzie et. al 2011; Ruiz et. al 2010; Vila et. al 2000; Diamantopoulos, y Siguaw, 2006). En *primer lugar* deben plantearse y justificarse, desde un punto de vista teórico, y en referencia a la literatura relevante, los elementos que conforman el modelo y su relación con los conceptos que pretende medir. Así por ejemplo, en nuestra investigación se propone un modelo de medición del compromiso de las empresas de REAS Euskadi con la ESOL, partiendo de las percepciones de los trabajadores respecto al compromiso de sus organizaciones con cada uno de los principios de la Carta de la ESOL. Por lo tanto, cada principio de la carta es tratado como una variable latente cuya definición y dimensiones constituyentes están definidas en el texto de la propia carta, discutida y analizada en el capítulo anterior.

En *segundo lugar*, deben establecerse un conjunto de indicadores que representen adecuadamente el dominio de cada una de las variables latentes (o factores) implicadas en el modelo, así como determinar el tipo de relación que se establece entre cada factor y sus indicadores. En algunas áreas de conocimiento, como por ejemplo la del marketing de empresas, existe una amplia experiencia en el uso de modelos de ecuaciones estructurales en la investigación aplicada a ese campo. Esto ha llevado a que, para algunos conceptos, existan escalas de medidas compuestas por baterías de indicadores cuya relación y propiedades con respecto al concepto medido han sido ya ampliamente validadas y contrastadas en estudios empíricos previos.

En nuestro caso, y como ya se ha argumentado a lo largo de los capítulos precedentes, el todavía escaso recorrido empírico asociado a la ESOL, hace que no hayamos encontrado evidencia de estudios anteriores que planteen una metodología similar a la que se plantea en este trabajo y que, por lo tanto, no se encuentren disponibles escalas de medida ya validadas para la medición de los principios de la ESOL.

Sin embargo, la disponibilidad de los datos asociados al proceso de auditoría social ofrece una oportunidad para avanzar en este camino, ya que los indicadores desarrollados en este

proceso están directamente vinculados a los principios de la ESOL, y a las diferentes dimensiones que los componen (ver tabla 5.2). Pero además, estos indicadores han sido diseñados mediante un proceso participativo que ha involucrado a personas de las diferentes organizaciones de ESOL vascas, por lo que, aun con las limitaciones y reservas necesarias, cabe entender que reflejan una comprensión colectiva de los aspectos que estas organizaciones consideran como los más relevantes a la hora de medir los principios.

Por otra parte, y si bien no existen en la literatura referencias al uso de escalas de medida para los factores similares a los aquí propuestos, la tabla 5.5 presenta cada uno de los 27 ítems que forman parte de las escalas utilizadas en nuestro estudio, y documenta las referencias a trabajos empíricos en los que pueden encontrarse similares a los aquí utilizados en el contexto de mediciones sobre Responsabilidad Corporativa en empresas en general, y en organizaciones sociales y cooperativas en particular. Nótese que como ya se ha discutido en este capítulo, los principios cuarto y sexto de la carta han sido incluidos juntos bajo una única variable latente, y que se ha creado una variable latente para medir el compromiso global de las organizaciones con la ESOL según lo perciben sus trabajadoras y trabajadores.

Una cuestión adicional a tener en cuenta, se refiere al tipo de relación que se establece entre cada factor y sus indicadores que, según se refleja en la literatura especializada en el tema, puede responder bien a una lógica *reflectiva* o *formativa* (Mackenzie et al 2005; Bagozzi y Fornel, 1982). En el primero de los casos se entiende que los indicadores (variables observadas) son causados por la variable latente, es decir que los indicadores son un mero *reflejo* de la variable latente subyacente. En el segundo caso, una relación de tipo *formativo* indica justo lo contrario, es decir, que son los indicadores los que causan la variable latente. Establecer en cuál de las dos situaciones nos encontramos es importante ya que, además de influenciar la dirección de la causalidad entre factores e indicadores en los modelos, en el caso de las relaciones de carácter formativo, se presentan algunas diferencias relevantes que deben ser tenidas en cuenta durante el proceso del SEM (Diamantopoulos, 2012; Bagozzi, 2011; Edwards y Bagozzi, 2000).

En nuestro caso, las relaciones que se plantean entre las variables latentes y sus indicadores son de carácter reflectivo, ya que los resultados que se observan en los indicadores son el reflejo del compromiso de la entidad o empresa con la observancia de cada uno de los principios de la carta. Por lo tanto, en nuestro caso, son las variables latentes las que causan los indicadores y no al revés.

**Tabla 5.5**  
**Ítems de las escalas de medida utilizadas\* en el estudio**

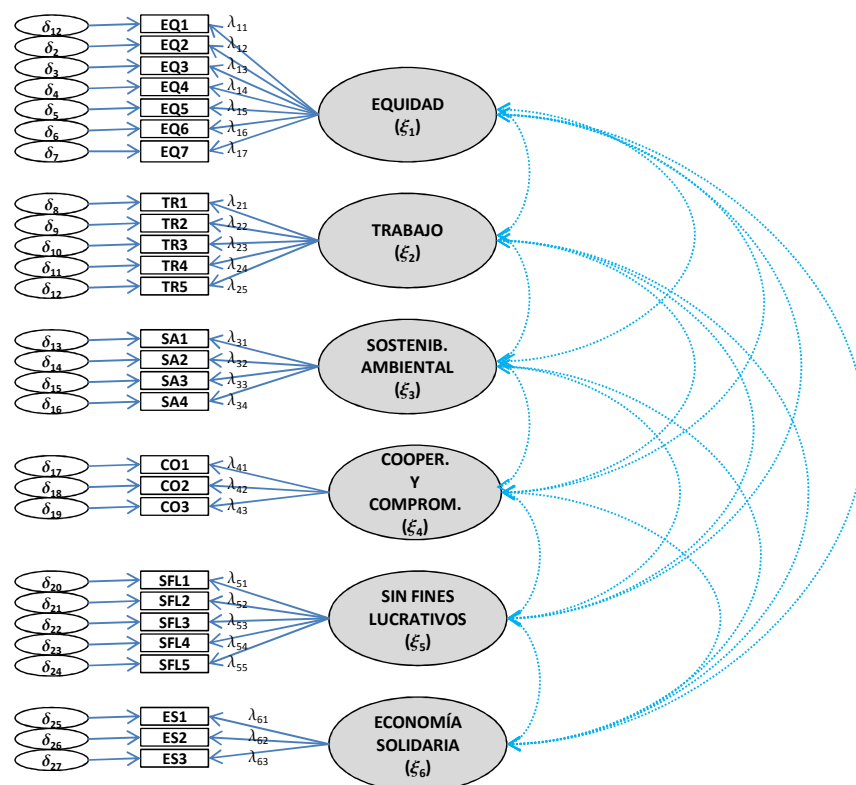
ÍTEM	PRINCIPIO	REFERENCIA
<i>EQUIDAD (EQ)</i>		
EQ1	Creo que mi organización da las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad	Gallardo y Sánchez (2012); Agudo-Valiente et. al (2012); Turker (2009); Ulla et. al (2007);
EQ2	Creo que en mi organización se ofrece suficiente información	XES (2012); Novkovic et. al (2012); Hough (2009); Ulla et. al (2007);
EQ3	Creo que los temas tratados en las asambleas son los que me interesan	
EQ4	En mi organización se facilita la participación de todas las personas	
EQ5	Es fácil la relación con las personas que dirigen mi organización	
EQ6	En mi organización puedo comentar fácilmente mis aportaciones, quejas o sugerencias	Gallardo y Sánchez (2012); Pérez et. al (2012); Agudo-Valiente et.al (2012);
EQ7	La respuesta a mis quejas, aportaciones o sugerencias se atiende rápidamente	Turker (2009); Novkovic et. al (2012); Ulla et. al (2007)
<i>TRABAJO (TR)</i>		
TR1	En mi organización existen unas adecuadas condiciones de trabajo	XES (2013); Turker (2009);
TR2	En mi organización hay buen clima laboral	
TR3	Me siento satisfecho/a de trabajar en esta organización	XES (2013); Kim et. al (2010); Novkovic et. al (2012); Betanzos y Paz (2007); Valentin and Fleishman (2008);
TR4	Me siento integrado en esta organización	
TR5	Recomendaría a otras personas que trabajaran/colaboraran con esta organización	
<i>SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL (SA)</i>		
SA1	En mi organización se realizan actuaciones para favorecer el ahorro energético	Ulla et al: (2007),
SA2	En mi organización existen medidas adecuadas para fomentar el reciclaje	
SA3	Mi organización está comprometida con el cuidado del medio ambiente	Gallardo y Sánchez (2012); XES (2013)
SA4	El cuidado del medio ambiente está presente en la gestión de mi organización	Ulla et. al (2007); Turker (2009)
<i>COOPERACIÓN Y COMPROMISO CON EL ENTORNO (CO)</i>		
CO1	Creo que mi organización comunica sus experiencias y resultados a otras organizaciones	Gallardo y Sánchez (2012); Lu et. al (2012); Novkovic et. al (2012); Ulla et al: (2007); Mugarra (2001); Fernández et al (1998);
CO2	Creo que mi organización comunica sus experiencias y resultados a la sociedad	
CO3	Creo que mi organización colabora con otras organizaciones sociales y solidarias	
<i>SIN FINES LUCRATIVOS (SFL)</i>		
SFL1	Creo que en mi organización son más importantes las personas que los resultados económicos	N.A
SFL2	Creo que mi organización no utilizaría cualquier estrategia para lograr beneficios	
SFL3	Creo que mi organización no utiliza los beneficios para enriquecer a sus responsables	
SFL4	Creo que mi organización utiliza sus beneficios para aumentar su impacto social	
SFL5	Creo que mi organización tiene autonomía para decidir sus políticas aunque reciba subvenciones públicas	
<i>COMPROMISO CON LA ECONOMÍA SOLIDARIA (ES)</i>		
ES1	Creo que los objetivos de esta organización son los mejores para la sociedad	N.A
ES2	Creo que esta organización, en general, cumple los objetivos sociales propuestos	
ES3	Creo que esta organización contribuye a hacer una sociedad más justa y solidaria	
<b>NOTAS:</b>		
*Por motivos de espacio, en todas las afirmaciones se ha sustituido en la formulación original el término "entidad /empresa" por el término "organización".		

Fuente: Elaboración propia

## 4.2. Especificaciones y estimación del modelo de medida

El siguiente paso en el desarrollo de un MEC tiene que ver con la especificación y estimación del modelo de medida. Especificar un modelo consiste fundamentalmente en establecer las relaciones de dependencia entre las distintas variables consideradas relevantes para explicar el fenómeno objeto de estudio (Luque, 2000 citado en Lafuente 2013). La imagen 5.1 muestra gráficamente el modelo de medida asociado al MEC que se propone en este trabajo.

Imagen 5.1  
El modelo de medida



El diagrama muestra las  $\xi_i$  variables latentes (o factores) de nuestro estudio, cada una asociada a uno de los principios de la ESOL, y representadas por una forma circular coloreada. Cada variable latente está vinculada de forma reflectiva a un grupo de indicadores ( $X_i$ ) nombrados con las iniciales del principio y numerados secuencialmente (ver tabla 5.4). Las cargas factoriales (coeficientes de regresión) para cada una de las variables en su factor están denotadas como  $\lambda_{ij}$ , mientras que los errores de medición de las variables



manifiestas ( $\delta_i$ ) aparecen también dibujados con formas circulares sin colorear y vinculados a su respectiva variable manifiesta o indicador. Por otra parte, las flechas azules de doble punta y con línea discontinua que unen todos los factores indican las correlaciones entre todos ellos ( $\phi_{ij}$ ). Este modelo de medida tiene asociado una formulación matemática que expresa en forma de sistema de ecuaciones la relación entre las variables observadas y las latentes. La forma genérica de esa ecuación adopta la siguiente expresión:

$$X_i = \lambda_{ij} \xi_j + \delta_i$$

Siguiendo la notación matricial propuesta por Uriel y Aldas (2005) en base a Long (1983), la formalización matemática del modelo se expresa en términos de: la matriz de varianzas y covarianzas entre las variables observadas, denotada como  $\Sigma$ ; la matriz de cargas factoriales (o coeficientes de regresión), denotada por  $\Lambda$ ; la matriz de varianzas y covarianzas de los factores, denotada como  $\Phi$ ; y la matriz de varianzas y covarianzas de los errores, denotada por  $\Theta$ ; y tiene la siguiente expresión genérica:

$$\Sigma = \Lambda\Phi\Lambda' + \Theta$$

Para poder estimar este modelo partiendo de la matriz de varianzas y covarianzas muestrales (la que se obtiene de las respuestas de las personas incluidas en la muestra a los ítems del instrumento de medida), es necesario primero hacer una serie de supuestos que aseguren que los parámetros a estimar (cargas factoriales, varianzas y covarianzas de los factores, y varianzas y covarianzas de los errores) pueden ser determinados de forma única. A este proceso de se le denomina *identificación del modelo*<sup>8</sup>.

Una vez identificado, la estimación del modelo consiste en, respetando las restricciones que se han impuesto en el proceso de identificación, obtener estimaciones de las matrices  $\Lambda$ ,  $\Phi$  y  $\Theta$  (las que contienen los parámetros), que hagan que las discrepancias entre la matriz de varianzas y covarianzas obtenida a través de la muestra, y la matriz de varianzas y

---

<sup>8</sup> Uriel y Aldás-Manzano(2005), siguiendo a Hatcher (1994) y Ullman (1996) propone dar los siguientes pasos para asegurar que un modelo medido con indicadores reflectivos está identificado: i) comprobar que el modelo está *sobreidentificado*, es decir, que hay más datos que parámetros a estimar y, por lo tanto, existen grados de libertad positivos; ii) establecer una escala para los factores fijando a 1, bien una carga factorial de cada factor, o bien la varianza de cada factor; iii) fijar arbitrariamente a 1 el coeficiente de regresión de los términos de error.

covarianzas predicha por el modelo sea mínima (Lafuente, 2013; Uriel y Aldás-Manzano 2005; Luque, 2000). En nuestro caso, la estimación se ha realizado con ayuda del programa informático EQS 6.2, y mediante el método de Máxima Verosimilitud.

Tras la estimación del modelo se procede a valorar el grado en que la matriz de varianzas y covarianzas que se predice con el modelo propuesto se parece a la matriz muestral, en otras palabras, a valorar en qué medida se produce un buen ajuste entre ambas. Como indican Uriel y Aldás-Manzano (2005), la evaluación de la bondad del ajuste no es un proceso sencillo y único, sino que requiere el juicio del investigador a la hora de decidir si éste es aceptable o no. Existen diferentes medidas de calidad del ajuste que suelen utilizarse para fundamentar la decisión, aunque exceptuando la del estadístico chi-cuadrado ( $\chi^2$ ), la mayoría de ellas no tienen asociadas contrastes estadísticos que permitan valorar cuando el nivel de ajuste es aceptable<sup>9</sup>. Lafuente (2013) proporciona una excelente síntesis de las medidas de calidad del ajuste más utilizadas, y proporciona el nivel de aceptación que suele recomendarse en la literatura para cada una de las medidas. La tabla 5.6 resume toda esa información, que será utilizada en el capítulo 6 a la hora de presentar los resultados del modelo.

Pero además de valorar el nivel de ajuste, es necesario llevar a cabo un análisis sobre la validez y la fiabilidad del modelo de medida propuesto. Tal como señala López et. al (2000), la validez de un instrumento de medida se refiere al hecho de que las escalas que se utilizan en el mismo estén midiendo las variables latentes que se suponen que tienen que medir. Por otra parte, para que un instrumento de medida sea válido es necesario (pero no suficiente) que sea además fiable, es decir, que los ítems que componen las escalas de cada variable latente sean internamente consistentes (fuertemente correlacionados entre sí). Para medir la validez y la fiabilidad de instrumentos que miden variables latentes con indicadores reflectivos se utilizan una serie de procedimientos y criterios resumidos en Lafuente (2013), y que se muestra en la tabla 5.7.

---

<sup>9</sup> Según indican Uriel y Aldás-Manzano (2005), la prueba basada en la  $\chi^2$  permite contrastar la hipótesis nula de ausencia de diferencias entre las matrices de covarianzas muestral y teórica. El problema con el estadístico  $\chi^2$  es que, en presencia de muestras grandes, tiende a encontrar diferencias significativas incluso aunque las diferencias entre las matrices sean muy pequeñas.

**Tabla 5.6**  
**Medidas de calidad del ajuste**

MEDIDAS DE CALIDAD DEL AJUSTE*	NIVELES DE ACEPTACIÓN RECOMENDADOS
<b>MEDIDAS DEL AJUSTE ABSOLUTO</b>	
Determinan el grado en que el modelo conjunto (modelo estructural y modelo de medida) predice la matriz de datos.	
<b>Estadístico chi-cuadrado</b>	<b>Comprobar la significación de test</b>
Test estadístico que mide la diferencia entre la matriz de datos y una matriz estimada por el modelo. Sus limitaciones relacionadas con el tamaño muestral (según Hair et al., 1999, el tamaño ideal para obtener un buen ajuste es de 100-200 elementos muestrales) han propiciado la aparición de numerosos indicadores de ajuste como los siguientes.	
<b>SRMR (Standardized Root Mean Square Residual)</b>	<b>&lt;0,08 indica un buen ajuste</b> (Hu y Bentler, 1999)
Versión estandarizada (tomando residuos estandarizados) del índice RMR, que calcula un promedio de los residuos entre la matriz de observaciones inicial y la matriz estimada.	
<b>RMSEA (Root Mean Square of Error Approximation)</b>	<b>&lt;0,05 indica buen ajuste; 0,05 a 0,08 indica un ajuste aceptable; &gt;0,08 ajuste mediocre</b> (Browne y Cudeck, 1993)
Parecida al RMR, mide la discrepancia entre la matriz de observaciones inicial y la matriz estimada por el modelo pero, en esta ocasión en términos de la población y no de la muestra.	
<b>GFI (Goodness of Fit Index)</b>	<b>&gt;0,9</b> (Schumacker y Lomax, 1996)
Es un índice de variabilidad explicada por el modelo.	
<b>AGFI (Adjusted GFI)</b>	<b>&gt;0,9</b> (Schumacker y Lomax, 1996)
Corrección del GFI incorporando el número de parámetros que se han de estimar y el número de datos disponibles	
<b>MEDIDAS DE AJUSTE INCREMENTAL</b>	
Comparan el modelo propuesto con un modelo de referencia ingenuo, el modelo nulo o básico, que es aquel en el que todas las variables manifiestas estarían incorrelacionadas. Se espera, por lo tanto que el modelo propuesto lo sobrepase.	
<b>NFI (Normed Fit Index)</b>	<b>&gt;0,9</b> (Ullman, 1996; Bentler, 1992)
Compara el modelo propuesto y el modelo nulo, midiendo la reducción proporcional en función del ajuste al pasar del modelo nulo al propuesto.	
Al no tener en cuenta los grados de libertad, este índice presenta inconvenientes relacionados con el número de parámetros y con el tamaño de la muestra. Por este motivo, sus autores plantearon dos modificaciones del mismo: los índices NNFI y CFI	
<b>NFI (No Normed Fit Index) o TLI (Tucker-Lewis Index)</b>	<b>&gt;0,9</b> (Schumacker y Lomax, 1996)
Modificación del NFI que, para evitar la subestimación del ajuste incorpora los grados de libertad de los modelos teórico e independiente.	
<b>CFI (Comparative Fit Index)</b>	<b>0,90-0,95 aceptable, &gt; 0,95 bueno</b> (Hu y Bentler, 1999)
Modificación del NFI que, para evitar la subestimación del ajuste incorpora los grados de libertad de los modelos teórico e independiente.	
<b>IFI (Incremental Fit Index)</b>	<b>0,90-0,95 aceptable, &gt; 0,95 bueno</b> (Hu y Bentler, 1999)
Índice que pretende evitar la posibilidad de que NNFI adopte valores fuera del rango razonable entre 0 y 1.	
<b>MEDIDAS DE AJUSTE DE PARSIMONIA</b>	
Pretenden proporcionar una medida del nivel de ajuste por coeficiente estimado, evitando que se obtenga un sobreajuste del modelo con coeficientes innecesarios.	
<b>Normed chi-square</b>	<b>Entre 1 y 2 (o 3)</b> (Carmines y Mclver, 1981)
Es el ratio de la chi-cuadrado dividida por los grados de libertad. Indicada para casos en los que el tamaño de muestra es elevado.	<b>Entre 1 y 5</b> (Jöreskog, 1979)
*En el caso de no cumplirse la condición de normalidad multivariante de los datos, se optará por la corrección estadística propuesta por Satorra y Bentler (1994) empleando estadísticos e índices robustos.	

Fuente: Elaboración propia adaptado de Lafuente (2013)

**Tabla 5.7**  
**Índices y criterios de fiabilidad y validez**

ÍNDICES Y PROCEDIMIENTOS	NIVELES DE ACEPTACIÓN RECOMENDADOS
<b>FIABILIDAD</b>	
<b>Coefficiente alpha de Cronbach</b> Proporción de la varianza total de la escala que se atribuye a cada variable latente. Únicamente tiene en cuenta información interna del constructo que se analiza, limitación con la que no cuentan los dos índices siguientes.	≥ 0,7 (Nunnally y Bernstein, 1994)
<b>Análisis de la fiabilidad compuesta (IFC)</b> Medida de la consistencia interna de los indicadores de cada factor que tiene en cuenta las interrelaciones entre constructos.	≥0,7 (Fornell y Larker, 1981)
<b>Varianza extraída promedio (AVE)</b> Cantidad total de la varianza de los indicadores tenida en cuenta por el constructo latente.	≥0,7 (Hair et al., 1999)
<b>VALIDEZ DE CONTENIDO</b>	
Grado en que una escala recoge los aspectos que caracterizan al concepto que se pretende medir. Es decir, los ítems seleccionados para construirla recogen adecuadamente las dimensiones.	<b>Seguimiento cuidadoso y racional de las distintas fases para la elaboración de instrumentos de medida</b>
<b>VALIDEZ CONVERGENTE</b>	
Se constata cuando los distintos ítems empleados para medir una variable latente están fuertemente correlacionados.	
<b>Las cargas factoriales estandarizadas de cada ítem son significativas</b> <b>Las cargas factoriales estandarizadas de cada ítem son grandes</b>	<b>Comprobar significatividad</b>  <b>Cada carga individualmente ≥0,6 (Bagozzi y Yi, 1988) o promedio de las cargas estandarizadas sobre un factor ≥0,7 (Hair et al., 1999)</b>
<b>VALIDEZ DISCRIMINANTE</b>	
Se constata cuando, instrumentos de medida diseñados para medir distintas variables latentes, presentan correlaciones bajas entre ellos.	
<b>Test de las diferencias entre las chi-cuadrado</b> Además del modelo de medida en el que todas las variables latentes pueden covariar, se van estimando modelos idénticos fijando a uno la covarianza entre pares de factores sucesivamente. Se calcula un test para la diferencia de las chi-cuadrado entre el modelo en que las variables latentes pueden covariar y cada uno de los restantes.	<b>La chi-cuadrado del modelo en que los constructos se plantean como factores distintos debe ser significativamente menor (mejor ajuste del modelo)</b>
<b>Test del intervalo de confianza</b> Se calcula el intervalo de confianza de ±2 errores estándar entre las covarianzas de cada par de factores.	<b>Que el intervalo de confianza no incluya la unidad</b>
<b>Test de la varianza extraída</b> Se calculan los AVEs de cada par de factores y se comparan con el cuadrado de la covarianza entre ellos.	<b>Ambos AVEs &lt; covarianza.</b>
<b>VALIDEZ DE CRITERIO O NOMOLÓGICA</b>	
Cuando el constructo que mide una escala es capaz de aflorar relaciones con otros constructos que, conceptual y teóricamente, deberían existir.	
<b>Test de las diferencias entre las chi-cuadrado</b> Se estima el modelo de medida y el modelo teórico. Se calcula un test para la diferencia de las chi-cuadrado entre ambos modelos.	<b>La chi-cuadrado del modelo teórico debe ser significativamente menor (mejor ajuste del modelo).</b>

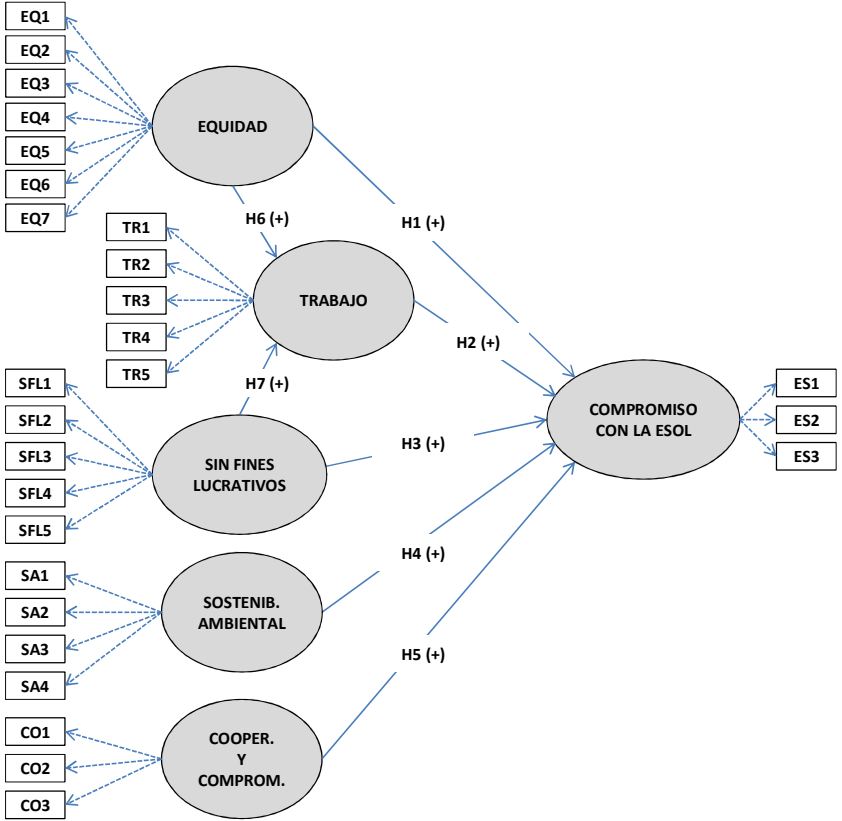
Fuente: Lafuente-Ruiz de Sabando (2013)

### 4.3. El modelo estructural

Una vez que se tiene un modelo de medida válido y fiable, el proceso concluye con la incorporación al mismo de las hipótesis estructurales que se quieren testar, y que serán estimadas siguiendo el mismo procedimiento explicado anteriormente. La imagen 5.2 ilustra

gráficamente el modelo estructural planteando en el contexto de este trabajo. Las siete hipótesis incorporadas al modelo establecen vínculos de orden causal entre las variables latentes del modelo de medida, y están representadas por las líneas sólidas que unen los factores. Se identifican además por letras H numeradas consecutivamente. Desde un punto de vista matemático, la introducción de estas hipótesis se traduce en la incorporación de una serie de ecuaciones que reflejan la relación estructural entre los factores (de ahí el nombre de la técnica), y que incluyen además un término de error asociado a los factores dependientes. La formalización matemática de todo el modelo puede consultarse en Uriel y Aldás-Manzano (2005)

**Imagen 5.2**  
**Modelo Estructural**



Tomando como punto de partida los principios de la carta de la Esol, y de acuerdo con los objetivos de este trabajo, el modelo estructural plantea que cada uno de estos principios constituye un factor o variable latente que afecta de manera directa, positiva, y significativa

al compromiso de una empresa con la Economía Solidaria. Estas relaciones se reflejan en las hipótesis H<sub>1</sub>, H<sub>2</sub>, H<sub>3</sub>, H<sub>4</sub>, y H<sub>5</sub>. Se han introducido además dos hipótesis adicionales (H<sub>6</sub>, H<sub>7</sub>) que, atendiendo a la revisión de la literatura, plantean que los principios de Equidad y Sin Fines Lucrativos, además de tener una relación directa con el compromiso de la empresa con la ESOL, tienen también una influencia indirecta a través de su relación con el principio de Trabajo. A continuación se presentan las siete hipótesis del modelo junto a una breve justificación de cada una a la luz de los elementos teóricos discutidos en los anteriores capítulos de esta Tesis:

*H1: La percepción que tienen los trabajadores/as sobre el compromiso de su empresa con el principio de Equidad, influye de forma positiva y significativa sobre el compromiso de esa empresa con la ESOL.*

El compromiso de las organizaciones de ESOL con la equidad se plantea en REAS desde una triple perspectiva: la igualdad de oportunidades, la transparencia informativa, y la capacidad de participar efectivamente en la gestión de la organización. Estos tres aspectos forman la base de los procesos de acción colectiva y auto-organización que Laville (2013; 2009) denomina procesos de *solidaridad democratizante*. En este mismo sentido, y como ya hemos explicado, existen entre los teóricos de la ESOL (Coraggio 2011; Hintze 2010; Vázquez, 2010; Singer 2009, 2007; Gaiger 2008, Mance 2008; Arruda 2004; Razeto, 2010, 2007, 1997) un amplio consenso a la hora de señalar la autogestión y la participación democrática como elementos centrales de los emprendimientos.

*H2: La percepción que tienen los trabajadores/as sobre el compromiso de su empresa con el principio de trabajo, influye de forma positiva y significativa sobre el compromiso de esa empresa con la ESOL.*

Tal como recoge la Carta, el principio de trabajo se aborda desde una perspectiva amplia que recoge las dimensiones social, política, económica y cultural del mismo. La dimensión política remite a la transparencia y participación, en tanto las dimensiones humana y social plantean el trabajo como proceso de desarrollo de capacidades de las personas al servicio de las necesidades de la comunidad. Por su parte, la dimensión económica se refiere al empleo

de calidad en cuanto a dignidad en las condiciones laborales, estabilidad en el empleo, políticas salariales adecuadas, formación, y generación de oportunidades para personas en situación o riesgo de exclusión social. Ello está en sintonía con lo planteado por Fonteneau et al. 2011, Gálvez et. al 2011, o Gahi, 2006, que presentan la Economía Social y Solidaria como un ruta colectiva el dirección del Trabajo Decente

*H3: La percepción que tienen los trabajadores/as sobre el compromiso de su empresa con el principio de Sostenibilidad Ambiental, influye de forma positiva y significativa sobre el compromiso de esa empresa con la ESOL.*

En línea con el énfasis de la ESOL con el cuidado y la preservación de los ecosistemas y la sostenibilidad de la vida en el plantea (Coraggio 2011, Miller, 2010; Martínez y Álvarez, 2008), la carta de ESOL plantea la necesidad de integrar la sostenibilidad ambiental en todas las actividades y fases del ciclo económico, desde el consumo hasta la financiación, pasando por la producción, el aprovisionamiento y la distribución. Esto supone además el compromiso con la evaluación del impacto ambiental generado y la puesta en marcha de medidas de recuperación, restauración y mejora de lo ya deteriorado.

*H4: La percepción que tienen los trabajadores/as sobre el compromiso de su empresa con el principio de Cooperación con el Entorno, influye de forma positiva y significativa sobre el compromiso de esa empresa con la ESOL.*

La cuestión que aquí se plantea tiene que ver con la opción por el establecimiento de redes de colaboración y acción de carácter horizontal y cooperativo con otras organizaciones, colectivos y actores de la comunidad, que faciliten generar alternativas globales de transformación construidas desde lo local. Así, el trabajo en red, la asociación, colaboración y movilización junto a otras organizaciones en múltiples escalas, desde lo local a lo global, aparecen como elementos centrales del concepto de ESOL (Utting 2013; Coraggio 2011; Laville 2009; Gaiger 2007, 2004; Razeto, 2007). En cierta medida podría decirse que, a diferencia de lo que ocurre con las discusiones sobre emprendimiento y empresa social, el concepto de empresa u organización de ESOL carecería de sentido si se conceptualiza de

forma individualizada, es decir, no enredada junto a otras organizaciones de ESOL (Pérez de Mendiguren, 2013).

*H5: La percepción que tienen los trabajadores/as sobre el compromiso de su empresa con el principio Sin Fines Lucrativos, influye de forma positiva y significativa sobre el compromiso de esa empresa con la ESOL*

La ausencia de fines lucrativos se plantea tanto desde una lógica de objetivos, como desde la imposibilidad de reparto de los posibles beneficios generados por la actividad, que deben ser reinvertidos en el objeto social o en el apoyo e impulso de otras organizaciones de ESOL. En este sentido, y en referencias a los diferentes enfoques del Tercer Sector, las Empresas de ESOL recogen del enfoque de las organizaciones No Lucrativas la restricción total al reparto, mientras que del concepto tradicional de Economía Social, incluyen su carácter de gestión democrática y participativa.

*H6: La percepción que tienen los trabajadores/as sobre el compromiso de su empresa con el principio de Equidad, influye de forma positiva y significativa sobre el compromiso de esa empresa con el principio de Trabajo*

*H7: La percepción que tienen los trabajadores/as sobre el compromiso de su empresa con el principio Sin Fines Lucrativos, influye de forma positiva y significativa sobre el compromiso de esa empresa con el principio de Trabajo*

En una revisión de la literatura sobre los determinantes de la satisfacción laboral, Gargallo y Freundlich (2010) señalan la participación, la satisfacción con la información, la comunicación y los estilos de supervisión entre las dimensiones habitualmente reflejadas. Además, y en referencia al trabajo clásico de Locke (1976), indican que la política de reparto de beneficios de la empresa es una dimensión relacionada con la satisfacción laboral. De la misma manera, Valentine y Fleischman (2008) argumentan que la percepción de los trabajadores sobre el grado de compromiso social de su organización, medido por los recursos que ésta aporta a objetivos sociales, está positivamente relacionada con la satisfacción en el empleo. En este mismo sentido, y ya en el campo de las empresas sociales,



Bastitelli et. al (2013) analizan los factores que influyen en el compromiso organizacional de los trabajadores, y presentan una serie de estudios (Ohana y Meyer, 2010, Mosca et. al, 2007; Tortia 2008) que plantean que tanto la justicia en la toma de decisiones como en la distribución de beneficios influyen sobre la satisfacción en el trabajo.

Así, en relación a las hipótesis H6 y H7 concurren las siguientes circunstancias: i) que el principio de Trabajo en la Carta Solidaria formula un vínculo explícito con dimensiones como la participación, la transparencia y la igualdad de oportunidades en el trabajo, elementos que se encuentran fundamentalmente recogidos bajo el principio de Equidad; ii) que las personas que han respondido la encuesta son trabajadores y trabajadoras de las empresas, por lo que sus percepciones sobre la equidad en las organizaciones deriva fundamentalmente de su propia experiencia de trabajo en las mismas; iii) que la medición del principio de Trabajo en nuestro instrumento está, en gran parte, basada en variables que expresan el grado de satisfacción con el trabajo en las organizaciones; iv) que la literatura plantea un vínculo directo entre la satisfacción en el trabajo, la equidad y el tratamiento de los beneficios generados por la actividad de la organización.

A la vista de lo anterior, se decidió incluir en el modelo las hipótesis H6 y H7 para testar si la percepción sobre el compromiso con los principios de Equidad y Sin Fines Lucrativos, además de tener un impacto directo en la valoración sobre el compromiso con la ESOL de las empresas, también tenía un impacto indirecto a través de la influencia de estos principios en el compromiso percibido de la organización con el principio de Trabajo, y en concreto, sobre el nivel de satisfacción en el trabajo que manifiestan los trabajadores y trabajadoras de empresas de ESOL.

Con el planteamiento de la lógica metodológica y las hipótesis asociadas al modelo de ecuaciones estructurales planteado, finaliza la discusión sobre la doble lógica analítica que se ha seguido en el trabajo empírico de esta Tesis Doctoral. El siguiente capítulo presenta los resultados derivados de la misma, comenzando por el análisis individualizado de las respuestas a cada una de las variables, y finalizando con los resultados sobre los principios planteados en el MEC.



## **CAPÍTULO 6**

### **RESULTADOS DEL ESTUDIO EMPÍRICO**

# CAPÍTULO 6

## RESULTADOS DEL ESTUDIO EMPÍRICO

### 1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo presenta y discute los resultados obtenidos en el análisis empírico de esta Tesis Doctoral, aplicando las dos lógicas metodológicas que han sido descritas en detalle en el capítulo anterior. El capítulo se divide así en dos partes. En la primera parte se presentan los resultados derivados del análisis individual de cada variable y se discuten los resultados en relación a lo que cada una indica sobre el principio de la ESOL al que está asociada, y también respecto a los debates y retos de las empresas de ESOL planteados en la caracterización del capítulo 4.

En la segunda parte se presentan los resultados derivados del análisis mediante modelos de ecuaciones estructurales (SEM) que toman los principios de la Carta de ESOL (y no las variables individuales) como unidad de análisis. Se discute así sobre qué principios son percibidos como los más relevantes a la hora de considerar el compromiso de una organización con la ESOL, y se ofrece una perspectiva sobre aquellos aspectos que podrían condicionar la implementación de los principios de ESOL en estas organizaciones.

### 2. RESULTADOS DESDE EL ANÁLISIS VARIABLE POR VARIABLE

En este apartado se analizan los resultados de las 27 variables que han sido incluidas en el estudio según la metodología descrita en el capítulo 5. Al tratarse de tantas variables, y con el objetivo de no perder el hilo argumental del texto, los resultados para cada variable se discuten inmediatamente después de ser presentados en su tabla pertinente.

Antes de comenzar el análisis de cada una de las variables, la tabla 6.1 muestra un resumen de los principales estadísticos descriptivos por cada variable, así como un resumen de los criterios para los que se han encontrado diferencias significativas entre los colectivos generados mediante ese criterio. En el caso de que existan diferencias significativas entre al

menos dos de los colectivos generados por ese criterio, el cuadro correspondiente aparece sombreado en color naranja.

**Tabla 6.1**  
**Estadísticos descriptivos y criterios con diferencias significativas en cada variable**

PRINCIPIO	ÍTEM	ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS			SIGNIFICATIVIDAD DE PRUEBAS DE DIFERENCIAS ENTRE GRUPOS					
		N	MEDIA	DESVIACIÓN TÍPICA	SEXO	FIGURA JURÍDICA	EIS	TAMAÑO PERSONAS	TAMAÑO INGRESOS	PUESTO
EQUIDAD	EQ1	658	7,36	2,43						
	EQ2	674	6,43	2,36						
	EQ3	603	6,42	2,27						
	EQ4	673	6,81	2,32						
	EQ5	670	7,28	2,28						
	EQ6	674	7,19	2,25						
	EQ7	666	6,47	2,37						
TRABAJO	TR1	678	7,11	1,98						
	TR2	672	7,20	2,17						
	TR3	671	7,90	1,92						
	TR4	670	7,95	1,96						
	TR5	663	7,83	1,98						
SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL	SA1	624	6,62	2,16						
	SA2	650	7,21	2,19						
	SA3	634	7,47	2,03						
	SA4	626	7,30	2,12						
COOPERACIÓN Y COMPROMISO	CO1	571	7,30	1,85						
	CO2	604	7,05	2,00						
	CO3	634	7,92	1,74						
SIN FINES LUCRATIVOS	SFL1	649	6,92	2,37						
	SFL2	627	7,05	1,96						
	SFL3	620	7,80	1,68						
	SFL4	574	6,90	2,03						
	SFL5	585	6,10	2,65						
COMPROMISO CON LA ESOL	ES1	649	8,09	1,70						
	ES2	639	7,77	1,70						
	ES3	645	7,99	1,83						

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, y como ya se indicó en el capítulo sobre metodología, por cada variable del instrumento de medida se presenta una tabla (de elaboración propia) que reúne, en todos los casos, el mismo tipo de información. En la diagonal principal de la matriz generada para cada criterio de comparación utilizado, se presenta el valor de mediana de cada grupo o colectivos que surgen de ese criterio. Por debajo de la diagonal se resalta en color los pares de grupos entre los que aparecen diferencias significativas en las pruebas post-hoc pareadas según el método propuesto por Siegel y Castellan (1998). Por encima de la diagonal se indica el tamaño del efecto para cada relación significativa. Para el caso de comparaciones

entre dos únicos grupos se indica la U de Mann-Whitney y el nivel de significatividad de la misma.

Para facilitar la referencia cruzada con las tablas del capítulo metodológico, se ha mantenido la ordenación presentada tanto en tabla 6.1, como en la tabla 5.2 del anterior capítulo, en el que se detallaba la formulación de cada ítem y se asociaba el mismo a un principio de la ESOL. Antes del análisis se indica el enunciado de la variable y el código de identificación utilizada para la misma en el análisis SEM. Además, y para aligerar el texto del capítulo, para las variables en las que no aparecen resultados reseñables, bien porque no aparecen diferencias significativas, o bien porque las conclusiones que se derivan de las mismas ya han sido discutidas, la tabla para la variable no se muestra en el texto sino que se remite al lector al anexo 5 en el que se muestran todas las tablas que no están en el texto de este capítulo.

## **2.1. Variables del primer principio: COMPROMISO CON LA EQUIDAD (EQ)**

### *2.1.1. Creo que mi organización da las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad (EQ1)*

La tabla 6.2 presenta los resultados de los contrastes realizados sobre las respuestas al primero de los ítems de la escala de medida utilizada en nuestro estudio: la percepción sobre la existencia de igualdad de oportunidades para hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones.

Un primer elemento reseñable tiene que ver con las altas puntuaciones que otorgan la mayoría de las personas encuestadas a esta cuestión. Se puede afirmar que en el seno de las organizaciones de ESOL de la CAPV se percibe un alto grado de igualdad de posibilidades para las personas de ambos sexos a la hora de acceder a puestos de responsabilidad en la organización. No se observan diferencias significativas en la opinión de las personas atendiendo al sexo, y tampoco entre las personas que trabajan en empresas de inserción frente al resto de organizaciones. Sin embargo, sí se observan algunas diferencias interesantes tanto en función de la figura jurídica de la organización a la que se pertenece, como en función del tamaño de la organización, (cuando el tamaño se mide por el volumen

de ingresos), y muy en particular en función del puesto de trabajo que ocupa cada persona en el marco de la estructura organizativa concernida.

**Tabla 6.2**  
**Creo que mi empresa/entidad ofrece las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	Asoc	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8	-0,16			PEQ	8				PEQ	8		
ASOC		7		-0,17	MED		8		-0,19	MED		8	
COOP			8		GRD			8	-0,17	GRD			8
FUND				8	MGR				7				
<b>K-W**</b>	H(658)=12,86 p=0,005				<b>K-W**</b>	H(658)=14,98 p=0,002				<b>K-W</b>	H(658)=1,79 p=0,408		
<b>MEDIA</b>	7,72	6,88	7,24	7,78	<b>MEDIA</b>	7,45	7,58	7,50	6,71	<b>MEDIA</b>	7,57	7,44	7,20
<b>N</b>	207	162	223	66	<b>N</b>	22	245	252	139	<b>N</b>	97	295	266
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	10		-0,39	-0,30	-0,19	-0,27	No	8		H	8		
MINT		9					Si		8	M	8		
ADM			8				<b>M-W</b>	47568		<b>M-W</b>	51141		
TEC				8			P	0,219		P	0,842		
PROD					8								
OTRO						7,5							
<b>K-W**</b>	H(612)=24,54 p=0,001												
<b>MEDIA</b>	8,83	8,15	7,28	7,22	7,25	7,03	<b>MEDIA</b>	7,26	7,54	<b>MEDIA</b>	7,44	7,30	
<b>N</b>	29	75	46	125	229	108	<b>N</b>	415	243	<b>N</b>	260	397	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

### *Diferencias por tamaño organizativo*

Comenzando con el tamaño organizativo, y si bien los efectos diferenciales encontrados son pequeños (con valores de  $r$  que oscilan entre -0,16 y -0,19), se observa que la percepción sobre la igualdad de oportunidad para acceder a puestos de responsabilidad entre hombres y mujeres es significativamente menor ( $U=13978$ ;  $p<0,05$ ) entre las empresas muy grandes por volumen de ingresos ( $Md=7$ ) frente a las grandes ( $Md=8$ ); y significativamente menor ( $U=13271$ ;  $p<0,05$ ) entre las muy grandes ( $Md=7$ ) frente a las de tamaño de ingresos medianos.

A la hora de explicar estas diferencias de percepción es interesante recurrir a los datos sobre porcentajes de mujeres en puestos de responsabilidad presentados en el capítulo 4. De hecho se observa cierta coherencia entre los datos reales de acceso a puestos de responsabilidad y las percepciones de las personas sobre esta cuestión. Así, es precisamente

en las organizaciones que gestionan los presupuestos de ingresos más importantes (empresas muy grandes) donde las mujeres ocupan un menor porcentaje de los puestos de responsabilidad (M=26,6%; Md=15%). Esta proporción es notablemente inferior a los valores medios obtenidos para las empresas grandes (M=60,3%; Md=68,1%) y medianas (M=48,4%; Md=56%). Así, las diferencias observadas en las opiniones de las personas con respecto a la igualdad de acceso a puestos de responsabilidad parecen reflejar esta situación. En el caso de las empresas pequeñas, la participación de la mujeres en puestos de responsabilidad (M=37,5%; Md=25%) se asemeja más al de las empresas muy grandes que al de las medianas.

A la vista de estos resultados puede intuirse la existencia de un patrón que relaciona las oportunidades de acceso a puestos de responsabilidad para las mujeres con el tamaño financiero de las organizaciones de ESOL en Euskadi. Las mujeres tienden a ocupar más puestos de responsabilidad en organizaciones que superan cierto tamaño financiero (con facturaciones entorno a 200.000 euros), mientras que su incorporación paritaria vuelve a resentirse en organizaciones con facturaciones superiores a los 5 millones de euros.

En organizaciones pequeñas o muy pequeñas, la menor presencia de mujeres en puestos de responsabilidad podría estar relacionada con las diferencias de género a la hora de emprender. Es probable que en organizaciones con menor capacidad financiera (que en muchos casos serán a su vez las organizaciones más “jóvenes”) sean las personas que impulsaron el emprendimiento o crearon la entidad (generalmente hombres) las que tiendan a ocupar los puestos de responsabilidad en la organización. En la medida en que la proporción de mujeres que emprenden en la Economía Solidaria sea menor a la de los hombres (no hay evidencia empírica sobre esto, pero parece un supuesto razonable), esto ofrecería una explicación al anterior fenómeno.

En el caso de las empresas de ESOL más grandes, la menor participación de mujeres en órganos de dirección apunta a que puede existir cierto riesgo de que el crecimiento organizativo lleve a las organizaciones de la Economía Solidaria a perder de vista algunos de sus objetivos con respecto a la equidad de género. Aún así, y dado el limitado número



de organizaciones que participan en nuestro estudio, estas observaciones deberían ser sujeto de investigaciones específicas que gocen de un mayor tamaño muestral.

### *Diferencias por forma jurídica*

En cuanto a las diferencias de opinión entre personas de organizaciones con diferente forma jurídica, en la tabla 6.2 se observa que la percepción sobre la igualdad de oportunidad para acceder a puestos de responsabilidad entre hombres y mujeres es significativamente menor ( $U=4174,5$ ;  $p<0,05$ ) en las asociaciones ( $Md=7$ ) frente a las fundaciones ( $Md=8$ ); y también significativamente menor ( $U=13707,5$ ;  $p<0,05$ ) en las asociaciones ( $Md=7$ ) frente a las SL ( $Md=8$ ).

La interpretación de estas diferencias llegar de dos posible vías. La primera partiría de aceptar que las percepciones de las personas están influenciadas por su conocimiento de los datos reales de acceso a los puestos de responsabilidad por género en sus respectivas organizaciones. Un vistazo a la cifras de acceso a puestos de responsabilidad presentadas en el capítulo 4 nos permite constatar que, en el caso de las asociaciones el porcentaje de mujeres con responsabilidad ( $M=64,5\%$ ,  $Md=66,6\%$ ) es sensiblemente superior al de las SLs ( $M=44,7\%$ ;  $Md=50\%$ ) y también al de las fundaciones ( $M=58,3\%$ ,  $Md=79\%$ ), si bien estas últimas presentan una variabilidad mucho mayor. Así pues, la mucho mayor presencia de mujeres en los puestos de responsabilidad explicaría la menor percepción de igualdad en las asociaciones por la, en este caso, excesiva presencia de mujeres en puestos de responsabilidad.

La segunda explicación está relacionada con los ya mencionados patrones de liderazgo masculino comunes a muchas de las organizaciones de Economía Solidaria en el Estado Español (Pérez de Mendiguren y Villaba, 2013; Pérez de Mendiguren et. al 2012), y derivados de la gran vinculación histórica de las entidades de la ESOL con el movimiento asociativo. Es habitual que en su momento fundacional, los roles de liderazgo explícito fueran de corte carismático y masculino y que éstos tiendan a perpetuarse mientras perdura en el grupo la figura del “fundador”. Además, estos patrones pueden incluso ser más difíciles de modificar en organizaciones con cultura organizativa de corte más “social” (como las de las asociaciones) frente a las de corte más “empresarial” (caso de SLs, y cooperativas), en los

que en la elección y renovación de órganos de dirección y consejos rectores pueden acabar pesando más aspectos relacionados con la capacidad profesional o la experiencia en gestión.

### *Diferencias por puesto de trabajo*

El siguiente aspecto reseñable se refiere a las diferencias de opinión entre las personas que ocupa distintos puesto de trabajo. En este caso, la percepción de las personas de dirección (Md=10) sobre la existencia de igualdad de hombres y mujeres a la hora de acceder a puestos de responsabilidad es: significativamente mejor ( $U=430,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,39$ ) que la de las personas en puestos de administración (Md=8); significativamente mejor ( $U=1045,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,30$ ) que la de personas del área técnica (Md=8); significativamente mejor ( $U=1901,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,19$ ) que la de las personas en puestos de producción (Md=8); y también mejor ( $U=841,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,27$ ) que la de personas en “otros” puestos (Md=7,5) . Así pues aun manteniéndose una puntuación sobre el tema generalmente muy alta, existe una clara diferencia entre las personas de dirección y el resto de las personas de la organización. Un vez más, es necesario hacer dos matizaciones al respecto.

Por un lado puede entenderse como normal cierto sesgo al alza en las respuestas de las personas de dirección. Esto parece lógico en la medida en que éstas son, en última instancia, las personas responsables del cumplimiento de los objetivos organizativos derivados del compromiso con la carta de principios de la ESOL. De hecho, este patrón de mejor percepción de la dirección sobre el nivel de cumplimiento con los compromisos de la carta se repite en casi la mitad de las variables de nuestro estudio. Por otro lado, y a la vista de los datos sobre promociones en las organizaciones (del total de puestos con responsabilidad ofertados por las entidades de ESOL vascas, un 43,5% ha sido cubierto con promociones internas, siendo mujeres las protagonistas en un 65% de los casos.) este resultado puede estar relacionado con la propia experiencia de promoción hacia puestos de responsabilidad de las personas de dirección (muchas de la cuales son mujeres).

Las siguientes dos variables ofrecen patrones de resultados muy similares que comparten antecedentes comunes, por lo tanto se ha decidido discutir ambas de manera conjunta.

2.1.2. Creo que en mi organización se ofrece suficiente información (EQ2)

**Tabla 6.3**  
**Creo que en mi empresa/entidad se ofrece suficiente información**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8	-0,24	-0,28		PEQ	9		-0,24	-0,37	PEQ	8	-0,15	-0,27
ASOC		7			MED		7	-0,16	-0,26	MED		7	-0,13
COOP			6		GRD			7		GRD			6
FUND				7	MGR				6				
<b>K-W**</b>	H(674)=40,69 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(674)=41,96 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(674)=28,59 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,21	6,17	5,86	6,59	<b>MEDIA</b>	8,13	6,92	6,17	5,78	<b>MEDIA</b>	7,32	6,57	5,96
<b>N</b>	212	162	234	66	<b>N</b>	23	252	256	143	<b>N</b>	99	304	271
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	8		-0,39	-0,30	-0,19	-0,27	No	7	-0,16	H	7		
MINT		7					Si		7	M	7		
ADM			7				<b>M-W**</b>	42868		<b>M-W</b>	52734		
TEC				7			P	0,001		P	0,587		
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W**</b>	H(626)=15,25 p=0,009												
<b>MEDIA</b>	7,80	6,84	6,38	6,32	6,28	6,27	<b>MEDIA</b>	6,14	6,92	<b>MEDIA</b>	6,47	6,40	
<b>N</b>	30	76	47	127	233	113	<b>N</b>	424	250	<b>N</b>	265	408	

Notas: La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

2.1.3. Creo que los temas tratados en las asambleas son los que me interesan (EQ3)

**Tabla 6.4**  
**Creo que los temas tratados en las asambleas son los que me interesan**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7	-0,18	-0,19		PEQ	8			-0,33	PEQ	8		-0,19
ASOC		7			MED		7		-0,24	MED		7	
COOP			6		GRD			7		GRD			6
FUND				7	MGR				6				
<b>K-W**</b>	H(603)=18,54 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(603)=28,51 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(603)=15,25 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	6,92	6,15	6,04	6,83	<b>MEDIA</b>	7,74	6,75	6,39	5,71	<b>MEDIA</b>	7,02	6,56	6,07
<b>N</b>	182	162	194	65	<b>N</b>	23	213	236	11	<b>N</b>	82	270	251
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	8,5			-0,32	-0,21	-0,29	No	7	-0,08	H	7		
MINT		7					Si		7	M	7		
ADM			7				<b>M-W*</b>	37574		<b>M-W</b>	42675		
TEC				7			P	0,046		P	0,756		
PROD					6,5								
OTRO						6							
<b>K-W**</b>	H(599)=18,33 p=0,003												
<b>MEDIA</b>	7,82	6,97	6,30	6,24	6,32	6,19	<b>MEDIA</b>	6,29	7	<b>MEDIA</b>	6,37	6,44	
<b>N</b>	28	75	40	117	208	91	<b>N</b>	389	214	<b>N</b>	238	364	

Notas: La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

Las tablas 6.3 y 6.4 muestran las respuestas referidas a la percepción de las personas sobre su nivel de acceso a información relevante sobre la organización y sus procesos (disponibilidad de la información y el interés global de la misma). La primera observación que se deriva de las tablas es que las personas de las entidades de ESOL vascas están en general bastante de acuerdo con que sus organizaciones ofrecen suficiente información sobre temas de su interés, y que también son de su interés los temas que se discuten en las asambleas. Se observa además que en ninguno de los dos casos existen diferencias significativas entre las opiniones expresadas por hombres y mujeres al respecto. Sin embargo aparecen algunas diferencias atendiendo a si la empresa es o no una empresa de inserción, a la forma jurídica de la misma, al tamaño de la organización y al tipo de puesto de trabajo que ocupan las personas que han respondido a la encuesta.

#### *Diferencias por Empresa de Inserción (EI)*

En el caso de las EI, se observan diferencias significativas tanto en las opiniones sobre la existencia de una oferta suficiente de información ( $U= 42868$ ;  $p>0,001$ ;  $r=-0,16$ ), como sobre el interés suscitado por los temas tratados en las asambleas ( $U=37757$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,08$ ). En ambas variables el grado de acuerdo con estas afirmaciones es mayor para las personas que trabajan en EI con respecto al resto. En cualquier caso, aun siendo significativas, el tamaño del efecto es muy pequeño ( $Md=7$  en todos los casos y medias rondando este valor).

Es posible que estas diferencias tengan que ver con la propia operativa de las empresas de inserción y las personas con las que trabajan. Los itinerarios personalizados de formación para personas en situaciones de exclusión que emplean, la atención a sus necesidades laborales y psicosociales, y las estrategias para conseguir su implicación en las actividades de la organización como parte del proceso de integración, pueden generar una valoración particularmente positiva por parte de estas personas, que en muchos casos vienen de vivir en situación de precariedad y probablemente no están habituadas a ser escuchadas y tenidas en cuenta.

Sin embargo, a este respecto, conviene detenerse brevemente sobre las políticas y los procedimientos relativos al acceso y a la calidad de la información en las organizaciones de

ESOL, y sobre su nivel de formalización. Para esto se ha tenido en cuenta si en la organización existen: planes estratégicos plurianuales (en los que es habitual establecer niveles de obtención de compromiso con respecto a los objetivos); algún tipo de certificación de la calidad de la gestión (que protocoliza la puesta en marcha de procesos y compromisos relacionados con las personas y la comunicación); y si se publican memorias anuales. La presencia de estos elementos se ha considerado un indicador de que los resultados esperados de la entidad y los procesos a utilizar en ámbitos como la comunicación, transparencia, gestión de la información, etc. son públicos y han sido comunicados a las personas miembros de la organización<sup>1</sup>. Para testar si existen diferencias entre las EI y el resto de empresas de la muestra<sup>2</sup> se han realizado tests chi-cuadrado para las diferencias obteniendo los siguientes resultados:

- Existe un nivel significativo de relación inversa entre ser una EI y tener certificada la calidad de la gestión  $\chi^2(1)=9,38$ ;  $p<0,01$ ;  $r=0,39$ . De hecho, solo el 20% de las EI disponen de estos certificados frente a un 59,3% de las que no lo son.
- Existe un nivel significativo de relación inversa entre ser una EI y estar en proceso de certificar la calidad de la gestión  $\chi^2(1)=3,99$ ;  $p<0,05$ ;  $r=0,26$ . Solo el 17% de las EI están en proceso de obtenerlo frente al un 40,7% del resto de empresas.
- Existe un nivel significativo de relación inversa entre ser una EI y disponer de un plan estratégico plurianual  $\chi^2(1)=14,8$ ;  $p<0,01$ ;  $r=0,48$ . De hecho, solo el 29,4% de las WISE disponen de estos planes frente a un 77,8% de las que no lo son.
- Existe un nivel significativo de relación inversa entre ser una EI y editar una memoria anual de la organización  $\chi^2(1)=5,67$ ;  $p<0,05$ ;  $r=0,30$ . De hecho, solo el 32,4% de las EIS editan estas memorias frente a un 32,4% del resto.

---

<sup>1</sup> A este respecto, hay que establecer la salvedad de que la existencia de todas estas políticas y procedimientos no significa automáticamente que su elaboración haya sido participativa o al menos su proceso y resultados comunicados a las personas que forman parte de la organización. Una de las objeciones habitualmente mencionadas con respecto a los procesos de planificación estratégica y de certificación de la calidad es precisamente que en muchos casos no son ni participativos ni comunicados. En nuestro caso vamos a asumir que lo son, aunque ésta es una hipótesis que debería ser convenientemente testada en futuros estudios e investigaciones.

<sup>2</sup> Aunque se ha realizado también test chi-cuadrado para las diferencias con respecto a la formalización de políticas entre las diferentes figuras jurídicas, el limitado número total de empresas de la muestra (ya que en este caso trabajamos con datos agregados por empresa) produce que en algunas casillas del cruce haya menos de 5 casos, lo cual genera una importante pérdida de potencia en la prueba. Se ha decidido, por lo tanto, limitar estas pruebas a las diferencias entre EIS y no EIS que, al menos, ofrecen una buena proxy para las diferencias entre SIs y el resto.

Por lo tanto, se observa un nivel de formalización de políticas y procedimientos sobre acceso a la información significativamente menor en las empresas de inserción que en el resto. Así pues es probable que en organizaciones con niveles de formalización mayores, las personas estén mejor informadas y conozcan los planes y los objetivos a cumplir a este respecto, y consecuentemente, tiendan a ser más exigentes con su cumplimiento.

#### *Diferencias por forma jurídica*

En cuanto a las diferencias en la valoración sobre el acceso a la información en función de la forma jurídica, se aprecian diferencias significativas entre las respuestas de SLs y Asociaciones ( $U=12357$ ;  $p<0,05$ ,  $r=-0,24$ ), así como entre SLs y Cooperativas ( $U=16841,5$ ;  $p<0,05$ ,  $r=-0,28$ ), con valores de 8 puntos para la mediana en SLs frente a los 7 y 6 puntos en asociaciones y cooperativas respectivamente. También en el caso del interés de los temas tratados en asambleas, las diferencias son significativas entre SL y Asociaciones ( $U=11761$ ;  $p<0,05$ ,  $r=-0,18$ ) y entre SLs y Cooperativas ( $U=13894$ ;  $p<0,05$ ,  $r=-0,19$ ). Las medianas en este caso varían entre los 7 puntos de las SLs y asociaciones y los 6 puntos de las cooperativas ( $Md=6$ ).

Con respecto a las SLs, el carácter de empresa de inserción de la mayoría de ellas explicaría el resultado obtenido (un 96,6% de las SLs son EIS, frente a tan sólo un 40% de las cooperativas, y ninguna de las asociaciones). Sin embargo, la valoración relativamente baja para estas dos variables en el caso de las cooperativas merece una breve reflexión. Y es que la propia condición de empresa cooperativa implica una apuesta decidida por unos valores y principios (los del cooperativismo) que incluyen entre los mismos la formación cooperativista, la participación en la estructura de propiedad, y la participación en las decisiones en igualdad de condiciones que el resto de los miembros. Claramente, el nivel de exigencia con respecto a la comunicación e información relevante para cumplir estos principios puede dar lugar a expectativas y demandas mucho mayores en estos casos, lo que podría derivar en valoraciones comparativamente peores para niveles de acceso a información relevante similares a los de las otras figuras jurídicas.

### *Diferencias por tamaño organizativo*

El siguiente grupo de diferencias significativas que se observan en las tablas 6.3 y 6.4 tienen que ver con el tamaño de la empresa medida en función de sus ingresos, y con el tamaño de la empresa en función del número de personas que trabajan en la misma. Como se ha comentado anteriormente, debido a la propia idiosincrasia de las organizaciones de ESOL, este criterio de clasificación no genera alteraciones importantes en la clasificación de ninguna de las empresas de la muestra. Es decir, que las empresas más grandes en ingresos son también las que mayor número de personas tienen trabajando o colaborando en ellas. Por esta razón y con la intención de aligerar el análisis, sólo discutiremos los resultados para ambos criterios cuando aparezcan discrepancias notorias. En su defecto, ilustraremos aquel criterio que genere mayor número de diferencias relevantes en tamaño.

Así, en el caso del nivel de información que ofrece la empresa, se observa una clara relación inversa entre el tamaño de la organización y el nivel de acuerdo de las personas con el enunciado que se plantea para cada variable. Los resultados arrojan diferencias significativas entre las organizaciones pequeñas y grandes ( $U=1492$ ;  $p<0,05$ ,  $r=-0,24$ ), entre medianas y grandes ( $U=26240$ ;  $p>0,05$ ,  $r=-0,16$ ), entre medianas y muy grandes ( $U=12529$ ;  $p<0,05$ ,  $r=-0,26$ ), y fundamentalmente entre pequeñas y muy grandes ( $U=640,5$ ;  $p<0,05$ ,  $r=-0,37$ ). Las diferencias en las puntuaciones medianas se sitúan en los 3 puntos pasando de 9 para las pequeñas a 6 para las muy grandes.

En el caso del interés de los temas tratados en las asambleas, el anterior patrón se repite con los dos criterios sobre tamaño utilizados, aunque en este caso con menos diferencias significativas. Afloran así diferencias significativas ( $U=706$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,33$ ) entre organizaciones pequeñas ( $Md=8$ ) y muy grandes ( $Md=6$ ); y también ( $U=10057,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=0,24$ ) entre las empresas medianas ( $Md=7$ ) y las muy grandes.

El corolario que puede derivarse de todas estas diferencias parece bastante claro. Las organizaciones de mayor tamaño son significativamente peor valoradas tanto en cuanto al nivel de información que ofrecen, como en cuanto al interés de los temas de discusión que

llevan a las asambleas. Si bien algunas de las diferencias significativas tienen tamaños de efecto pequeño, en los casos más extremos (diferencias pequeñas-grandes, o diferencias pequeñas-muy grandes) el tamaño del efecto es de magnitud media.

Pueden explorarse algunas líneas de explicación para estos resultados. Desde el punto de vista de la circulación de la información y de su calidad, el tamaño organizativo puede suponer un hándicap en la medida en que complejiza la gestión de los canales de información disponibles. Pero además, con el incremento del tamaño organizativo es posible que afloren los límites asociados al uso de canales de tipo informal que suelen ser típicos en organizaciones más pequeñas. Los canales informales pueden resultar adecuados cuando el número de personas de la organización es pequeño, y cuando se viene de una cultura asociacionista muy acostumbrada a las dinámicas asamblearias. Sin embargo, éstos pueden generar problemas cuando se experimenta crecimiento organizativo, particularmente si este crecimiento da lugar a estructuras más jerarquizadas y a organigramas con mayor número de niveles verticales.

Desde este punto de vista, se abre un interesante ámbito de investigación relacionado con el análisis de las estrategias seguidas por las organizaciones de ESOL en sus procesos de crecimiento, tanto para acomodar las cuestiones de transparencia informativa que aquí nos ocupan, como las de participación e implicación que analizaremos más adelante. El estudio de la evolución de las arquitecturas organizativas en empresas de ESOL sometidas a procesos de crecimiento, además de su influencia sobre la capacidad de generar culturas organizativas y dinámicas de funcionamiento coherentes con los principios de la ESOL, ofrecerá interesantes aprendizajes para la consolidación de estas empresas y del propio sector<sup>3</sup>.

### *Diferencias por puesto de trabajo*

El último criterio que genera diferencias significativas en las tablas 6.3 y 6.4 es el del puesto de trabajo que ocupan las personas en la organización. Los datos indican que las personas

---

<sup>3</sup> Un ejemplo de este tipo de análisis para el caso de los colectivos de Traperos de Emaús en el Estado Español puede verse en Pérez de Mendiguren y Villalba (2013).



que trabajan en puestos de dirección tienen una mejor opinión sobre el nivel de información que oferta su empresa que las que realizan trabajos de administración ( $U=385,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,39$ ); que las que ocupan puestos técnicos ( $U=1083,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,30$ ); también que las personas de producción ( $U=2292$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,19$ ); y finalmente, que la de las personas que ocupan otro tipo de puestos no incluidos entre los anteriores ( $U=1056$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,27$ ). En todos estos casos, la puntuación otorgada por las personas de dirección a esta cuestión ( $Md=8$ ) supera en un punto a la puntuación de las personas en cualquiera de los otros puestos ( $Md=7$ ).

Una imagen bastante similar aparece con respecto a la cuestión del interés de los temas tratados en asambleas. En este caso, las diferencias entre dirección y administración no son significativas, pero sí lo son las de dirección ( $Md=8$ ) con las personas en puestos técnicos ( $Md=7$ ) ( $U=877$ ;  $p<0,05$ ,  $r=-0,32$ ); las de dirección con las de producción ( $Md=6,5$ ) ( $U=1832$ ,  $p<0,05$ ,  $r=-0,21$ ); y las de dirección con las de otros puestos ( $Md=6$ ) ( $U=768$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,29$ ). En este caso los tamaños de efecto son pequeños en los dos últimos casos y de tamaño medio en el primero.

Los puestos de administración y los puestos técnicos, que en los análisis clásicos de la cadena de valor empresarial (Porter, 1985) se catalogan como actividades de apoyo a las actividades primarias de producción de los bienes o servicios, suelen jugar un papel nodal en la gestión de la información de las organizaciones. Desde estos puestos se tiene acceso a una gran cantidad de información que hay que gestionar y distribuir hacia otros puntos de la organización (tanto hacia la dirección como hacia el resto de puestos). El hecho de que las personas que ocupan estos puestos puntúen significativamente peor las variables que nos ocupan, podría estar indicando que, a su entender, existe información relevante que no llega a donde debería llegar debido a los límites del propio sistema de información, y las “fugas” que aparecen en el proceso. En este sentido parece necesaria una reflexión en profundidad sobre la naturaleza y sobre el impacto que éstas pueden tener sobre la cultura de la transparencia y la participación que constituyen valores organizativos centrales de las organizaciones de ESOL.

2.1.4. *Creo que en mi empresa/entidad se facilita la participación de todas las personas (EQ4)*

La tabla 6.5 ofrece una valoración global sobre si la empresa facilita la participación de las personas. Los valores medios en todos los grupos superan los 6,16 puntos y alcanzan un máximo de 8,09. Las medianas por su parte reflejan el 7 como valor mínimo y el 8 de máximo. Así pues, podemos valorar que existe en general un alto nivel de acuerdo sobre las posibilidades para la participación que las organizaciones ofrecen a las personas que trabajan o colaboran con ellas.

**Tabla 6.5**  
**Creo que en mi empresa/entidad se facilita la participación de todas las personas**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD	
SL	8	-0,23	-0,19		PEQ	8	-0,16	-0,30		PEQ	8	-0,22	
ASOC		7			MED		8	-0,14	-0,25	MED		7	
COOP			7		GRD			7		GRD			7
FUND				7	MGR				7				
<b>K-W**</b>	H(673)=24,99 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(673)=32,13 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(673)=18,68 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,42	6,45	6,46	7,03	<b>MEDIA</b>	8,09	7,28	6,60	6,18	<b>MEDIA</b>	7,55	6,92	6,44
<b>N</b>	211	163	234	65	<b>N</b>	23	250	258	142	<b>N</b>	97	306	270
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M		
DIRC	8			-0,26	-0,14		No	7	-0,13	H	7		
MINT		7,5					Si		8	M		7	
ADM			7				<b>M-W**</b>	44392		<b>M-W</b>		53120	
TEC				7			<b>P</b>	0,001		<b>P</b>		0,808	
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W*</b>	H(624)=11,75 p=0,038												
<b>MEDIA</b>	7,90	7,33	6,81	6,60	6,76	6,61	<b>MEDIA</b>	6,57	7,23	<b>MEDIA</b>	6,82	6,80	
<b>N</b>	30	76	47	127	231	113	<b>N</b>	425	248	<b>N</b>	262	410	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

*Diferencias por Empresa de Inserción (EI) y forma jurídica*

El primer grupo de diferencias se observa en relación a las EIS. En estas empresas (Md= 8) las personas tiene una valoración sobre las posibilidades de participación significativamente mayor (U=44392; p>0,01; r=-0,13) que en el resto de empresas (Md=7) aunque el tamaño del efecto es pequeño. También se observan diferencias significativas (U=12623,5; p<0,05; r=-0,23) aunque con tamaños de efecto pequeño entre las SLs (Md=8) y las asociaciones (Md=7), así como entre las SLs (U=19304,5); entre las SLs y las cooperativas (Md=7). Es muy

probable que las razones de estas diferencias guarden relación con el hecho, ya comentado, de que la mayoría de SLs son también EIS.

#### *Diferencias por tamaño*

El tamaño de la organización aparece también como aspecto que genera diferencias con respecto a las posibilidades de participación. Las diferencias significativas con mayor tamaño del efecto ( $U=833,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,30$ ) se dan entre los extremos, es decir, entre las pequeñas ( $Md=8$ ) y las muy grandes ( $Md=7$ ). También se encuentran diferencias significativas ( $U=1950$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,16$ ) entre las pequeñas y las grandes ( $Md=7$ ); entre las empresas medianas y las grandes ( $U=27001$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,14$ ), y entre las medianas y las muy grandes ( $U=12472$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,25$ ). En todos estos casos las diferencias de sus puntuaciones medianas es de un punto (de 7 a 8), y los tamaños de los efectos son pequeños para todos los pares.

#### *Diferencias por puesto de trabajo*

Los puestos de trabajo ocupados arrojan a su vez diferencias significativas ( $U=1194$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,26$ ) entre la opiniones de la dirección ( $Md=8$ ); las personas en puestos técnicos ( $Md=7$ ); y también ( $U=2584,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,14$ ) entre la dirección y las de personas de producción ( $Md=7$ ). En los dos casos el tamaño del efecto es pequeño y la razón de las diferencias está probablemente relacionada con las esgrimidas para las variables anteriores.

#### *2.1.5. Es fácil la relación con las personas que dirigen mi empresa/entidad (EQ5)*

La siguiente variable se refiere en la facilidad con la que se puede acceder a las personas que dirigen la organización. Los resultados de los test de diferencias para este caso se resumen en la tabla 6.6, y se observa un grado de consenso bastante alto sobre la facilidad para relacionarse con la dirección. Las medias oscilan entre 6,89 que es el valor más bajo encontrado (colectivo de empresas muy grandes) y el 8,31 con el que puntúan esta variable las personas de la dirección. Las medianas están en todos los casos en los 7 y 8 puntos de valoración

**Tabla 6.6**  
**Es fácil la relación con las personas que dirigen mi empresa/entidad**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	Asoc	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8	-0,19			PEQ	9			-0,22	PEQ	8		
ASOC		7			MED		8		-0,18	MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			7
FUND				8	MGR				7				
<b>K-W**</b>	H(670)=13,09 p=0,004				<b>K-W**</b>	H(670)=15,65 p=0,001				<b>K-W*</b>	H(670)=7,95 p=0,019		
<b>MEDIA</b>	7,62	6,93	7,26	7,10	<b>MEDIA</b>	8,17	7,56	7,16	6,89	<b>MEDIA</b>	7,58	7,41	7,03
<b>N</b>	213	162	228	67	<b>N</b>	23	250	255	142	<b>N</b>	100	303	267
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	8							8			8		
MINT		8					Si		8			8	
ADM			8				<b>M-W</b>			<b>M-W</b>			
TEC				7			P	48529			51562		
PROD					8			0,112			0,485		
OTRO						8							
<b>K-W*</b>	H(622)=12,33 p=0,031												
<b>MEDIA</b>	8,31	7,88	7,47	7,13	7,10	7,05	<b>MEDIA</b>	7,19	7,44	<b>MEDIA</b>	7,34	7,24	
<b>N</b>	29	76	47	128	233	109	<b>N</b>	422	248	<b>N</b>	261	408	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

### *Diferencias por tamaño*

Una vez más se observan diferencias significativas con respecto al tamaño de la entidad, en el sentido de que en las empresas muy grandes la relación con la dirección parece relativamente más difícil (Md=7) que en las pequeñas y medianas. Son significativas (U=1040,5; p<0,05; r=-0,22) las diferencias entre las empresas muy grandes y las pequeñas (Md=9); y también las diferencias (U=13954; p<0,05; r=-0,18) entre las muy grandes y las empresas medianas (Md=8). Así, al igual que en los casos anteriores, cabe preguntarse en qué medida existe el riesgo de que el crecimiento organizativo genere una excesiva diferenciación vertical en las estructuras organizativas de las organizaciones de ESOL, y si existe algún tipo de mecanismo, política o práctica organizativa que trate de paliar o impedir la consolidación de las mismas.

### *Diferencias por figura jurídica*

Por otra parte, aparece también una diferencia significativa (U=13566; p>0,05; r=-0,19) entre las SLs (Md=8) y las asociaciones (Md=7) en el sentido de que se considera más fácil la

relación con las personas que dirigen la entidad en el caso de las primeras. En este caso cabe preguntarse si la tendencia de las asociaciones a descansar sobre liderazgos carismáticos que se perpetúan en la organización puede llevar a disminuir la percepción de que se es capaz de relacionarse de una forma más horizontal con estas personas.

### 2.1.6. En mi empresa/entidad puedo comentar fácilmente mis aportaciones, quejas o sugerencias (EQ6)

La tabla 6.7 recoge los resultados sobre la facilidad que ofrece la organización para aportar quejas y sugerencias. Aunque desde una perspectiva ligeramente diferente, este aspecto ha sido parcialmente recogido en las variables anteriores sobre participación y acceso a la dirección. No es de extrañar, por lo tanto, el elevado grado de consonancia con algunos de los resultados anteriores. De hecho, se observa un amplio nivel de acuerdo con esta cuestión entre las personas que respondieron a la encuesta, con la media más baja siendo 6,70 (en empresas muy grandes) y las más alta 8,47 (para las personas de dirección). Las medianas oscilan en este caso entre 7 y 9.

**Tabla 6.7**  
**En mi empresa/entidad puedo comentar fácilmente mis aportaciones, quejas o sugerencias**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
SL	Asoc	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD	
SL	8	-0,16			PEQ	9		-0,22		PEQ	8		
ASOC		7			MED		8	-0,19		MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				7				
<b>K-W*</b>	H(674)=10,51 p=<0,015				<b>K-W**</b>	H(674)=19,45 p=<0,001				<b>K-W</b>	H(674)=4,51 p=<0,105		
<b>MEDIA</b>	7,46	6,84	7,09	7,48	<b>MEDIA</b>	8,35	7,41	7,13	6,70	<b>MEDIA</b>	7,54	7,22	7,01
<b>N</b>	212	163	232	67	<b>N</b>	23	251	258	142	<b>N</b>	98	306	270
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M		
DIRC			-0,30	-0,19	-0,30		No	8		H	8		
MINT	8		-0,22		-0,22		Si		8	M		8	
ADM		8					<b>M-W</b>	49649		<b>M-W</b>	52370		
TEC			7				<b>P</b>	0,188		<b>P</b>	0,525		
PROD				8									
OTRO					7								
<b>K-W**</b>	H(625)=23,71 p=<0,001												
<b>MEDIA</b>	8,47	7,88	7,47	6,98	7,07	6,73	<b>MEDIA</b>	7,11	7,32	<b>MEDIA</b>	7,08	7,25	
<b>N</b>	30	75	47	128	234	111	<b>N</b>	426	248	<b>N</b>	263	410	

Notas: La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

### *Diferencias por tamaño y forma jurídica*

Con respecto a las diferencias, tanto los criterios de tamaño como los de la forma jurídica ofrecen patrones de diferencias similares a las de la anterior variable. Así en las empresas muy grandes, hacer aportaciones y sugerencias es relativamente más difícil (Md=7) que en las pequeñas y medianas. Por lo tanto son significativas (U=876,5;  $p<0,05$ ;  $r=-0,22$ ) las diferencias entre las muy grandes y las pequeñas (Md=9); y también las diferencias (U=13890;  $p<0,05$ ;  $r=-0,19$ ) entre las muy grandes y las empresas medianas (Md=8). Por otra parte, aparece una vez más la diferencia significativa (U=14020;  $p>0,05$ ;  $r=-0,16$ ) entre las SLs (Md=8) y las asociaciones (Md=7) cuyo significado hemos explorado en la variable anterior.

### *Diferencias por puesto de trabajo*

Con respecto a la existencia de oportunidades para formular quejas y realizar aportaciones, las personas en los puestos de dirección (Md=9) tienen una opinión sobre esta cuestión que es significativamente mejor (U=1081;  $p<0,05$ ;  $r=-0,30$ ) que la de personas en puestos técnicos (Md=7); mejor (U=2322,5;  $p<0,05$ ;  $r=-0,19$ ) que la de las personas de producción (Md=8); y también significativamente mejor (U=965;  $p<0,05$ ;  $r=-0,30$ ) que la de personas en la categoría de "otros" (Md= 7). Pero también observamos que las personas en puestos de mando intermedio (Md=8) tienen opiniones significativamente mejores (U=3530,5;  $p<0,05$ ;  $r=-0,22$ ) que la de personas en puestos técnicos (Md=7); y (U=3071;  $p<0,05$ ;  $r=-0,22$ ) que la de personas en puestos bajo el epígrafe "otros" (Md= 7).

Estas diferencias no son excesivamente sorprendidas si se tiene en cuenta que, excepto en organizaciones que trabajan en forma de equipos auto-gestionados que tienden a eliminar los mandos intermedios, son precisamente la dirección y los mandos intermedios los encargados de recibir y gestionar aportaciones y quejas (y en algunos casos el objeto de las mismas). Aun así consideramos relevante hacer una breve reflexión con respecto a las diferencias con mayor tamaño de efecto (es decir, las que se dan entre dirección y puestos técnicos, y dirección y otros). Éstas podrían tener cierta relevancia en la medida en que indican que se escucha relativamente menos las quejas y sugerencias del personal técnico

(quizá sobre cuestiones de su especialidad), o las sugerencias o quejas de personas que aporten trabajo voluntario y colaboran con la entidad (agrupadas bajo el epígrafe “otros”).

En este sentido, dado el carácter central que para las empresas de ESOL tiene la capacidad de hibridar recursos de fuentes múltiples (incluidas las de no mercado, que aportan recursos de voluntariado, reciprocidad o colaboraciones desinteresadas), la relativa insensibilidad de la organización hacia las “opiniones expertas” o las demandas que provengan de estas fuentes, puede generar efectos directos sobre su dotación de recursos actuales, y sobre las fuentes de legitimidad de la organización, aspecto clave para acceder a estos recurso en el futuro.

### 2.1.7 La respuesta a mis quejas, aportaciones o sugerencias se ofrece rápidamente (EQ7)

La siguiente variable se refiere la prontitud o rapidez a la hora de responder a las quejas y demandas planteadas. Los resultados del análisis de las diferencias entre colectivos se muestran en la tabla 6.8, lo que en cierta medida completa la lógica analítica seguida con las seis variables anteriores.

**Tabla 6.8**  
**La respuesta a mis quejas, aportaciones o sugerencias se ofrece rápidamente**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7	-0,22	-0,17		PEQ	8		-0,16	-0,28	PEQ	7		-0,15
ASOC		6			MED		7	-0,12	-0,18	MED		7	
COOP			7		GRD			6		GRD			6
FUND				7	MGR				6				
<b>K-W**</b>	H(666)=21,01 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(666)=19,79 p=0,001				<b>K-W*</b>	H(666)=8,35 p=0,015		
<b>MEDIA</b>	6,98	6,08	6,2	6,55	<b>MEDIA</b>	7,71	6,79	6,23	6,12	<b>MEDIA</b>	6,98	6,50	6,25
<b>N</b>	212	160	228	66	<b>N</b>	21	249	257	139	<b>N</b>	95	305	266
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M	
DIRC	8			-0,18		-0,25	No	7	-0,12	H	7		
MINT		7					Si		7	M		7	
ADM			7				<b>M-W**</b>	44181		<b>M-W</b>	51639		
TEC				7			P	0,001		P	0,695		
PROD					7								
OTRO						6							
<b>K-W*</b>	H(619)=13,73 p=0,017												
<b>MEDIA</b>	7,71	6,78	6,38	6,17	6,53	6,23	<b>MEDIA</b>	6,27	6,79	<b>MEDIA</b>	6,50	6,44	
<b>N</b>	28	73	47	128	232	111	<b>N</b>	419	427	<b>N</b>	259	406	

Notas: La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

Tampoco en este caso existen grandes diferencias entre las opiniones de los colectivos que surgen de las variables de agrupación utilizadas. Los resultados medios varían entre la puntuación mínima de 6,08 de las asociaciones y el 7,71 en el que coinciden tanto las personas de empresas pequeñas como las personas en puestos de dirección. Las medianas en este caso toman valores enteros entre 6 y 8. Así, aun siendo puntuaciones que expresan niveles altos de acuerdo con la afirmación planteada en el enunciado, son valores que se encuentran un punto por debajo de los registrados para la anterior variable. En este sentido se puede afirmar que, si bien se percibe en general una gran facilidad para hacer aportaciones y sugerencias, la valoración con respecto a la prontitud en la respuesta no es tan buena.

#### *Diferencias por Empresas de Inserción y figura jurídica*

Con respecto a las diferencias significativas entre las opiniones expresadas, aparecen una vez más los mismos patrones que se reflejaron en las anteriores. Por una parte existe una muy pequeña pero significativa diferencia ( $U=44181$ ;  $p<0,01$ ;  $r=-0,12$ ) entre las empresa de inserción ( $Md=7$ ) y el resto ( $Md=7$ ). Esto indica que en el caso de las empresas de inserción la percepción sobre las respuesta a las quejas y aportaciones es más rápida (aunque marginalmente) que en el resto. Estas diferencias tienen una vez más cierto correlato en las diferencias significativas ( $U=12580$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,22$ ) y de algo mayor tamaño (aunque todavía con tamaños de efecto pequeños) que se encuentran entre SLs ( $Md=7$ ) y asociaciones ( $Md=6$ ); y de las diferencias significativas ( $U=19589$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,17$ ) entre SLs y cooperativas ( $Md=7$ ). Por lo tanto, las personas de las SLs perciben una mayor rapidez en las respuestas a sus sugerencias, quejas y aportaciones que las que se encuentran en asociaciones y cooperativas. Las posibles razones para todas estas diferencias son probablemente de un origen similar a las utilizadas para las variables anteriores.

#### *Diferencias por tamaño organizativo*

El tamaño de la organización es también significativo a la hora de responder a las quejas y aportaciones con mayor prontitud. La percepción sobre la rapidez en la respuesta es significativamente mayor ( $U=1753,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,16$ ) en las empresas pequeñas ( $Md=8$ ) que



en las grandes (Md=6); y también lo es (U=810,5;  $p<0,05$ ;  $r=-0,28$ ) en las pequeñas con respecto a las muy grandes (Md=6). Las mismas diferencias significativas (U=27545;  $p>0,05$ ;  $r=-0,12$ ) aunque con un tamaño de efecto menor, se encuentran a favor de las empresas medianas (Md=7) frente a las grandes (Md=6); y también (U=13661;  $p<0,05$ ,  $r=-0,18$ ) a favor de las empresa medianas (Md=7) frente a las muy grandes (Md=6).

En el caso de estas dos últimas variables existe la posibilidad de establecer algún tipo de comparativa con respecto a datos reales de quejas y sugerencias recibidas y contestadas por las organizaciones. En este sentido conviene apuntar que, si bien un 42% de todas las organizaciones recibieron alguna aportación, queja o sugerencia, este porcentaje es menor en el caso de las empresas de inserción (35,2%) que en el resto (52,5%). De la misma forma, mientras que tan sólo el 31% de las SLs recibieron alguna queja, aportación o sugerencia, en el caso de las asociaciones este dato se eleva al 56%, con un 64,3% en el caso de las cooperativas. En el caso del tamaño el porcentaje varía del 30% en las empresas pequeñas frente a un 56,6% de las grandes.

Por lo tanto, si bien las personas perciben una mayor apertura a la participación, y una mayor rapidez a la hora de responder a quejas, sugerencias o aportaciones en las empresas pequeñas, en las empresas de inserción y en las SLs respecto de asociaciones y cooperativas, los datos sobre el número de quejas y sugerencias realmente presentadas son mayores en empresas relativamente más grandes, en asociaciones y cooperativas, y en empresas que no son de inserción. La tendencia a la mayor formalización de los canales de participación antes mencionados puede tener cierta influencia a la hora de explicar este resultado.

## **2.2. Variables del segundo principio: COMPROMISO CON EL TRABAJO (TR)**

### *2.2.1. En mi empresa/entidad existen unas adecuadas condiciones de trabajo (TR1)*

La tabla 6.9 muestra el resultado de las comparaciones efectuadas entre las valoraciones de los diferentes colectivos sobre las condiciones de trabajo en la empresa. Los resultados globales indican que existe en general bastante acuerdo sobre esta cuestión, con el valor medio más pequeño (6,77) manifestándose en empresas grandes, y con las personas de

dirección ofreciendo la nota media más alta (8,30). Las medianas se mueven en valores enteros entre 7 y 9.

**Tabla 6.9**  
**En mi empresa/entidad existen unas adecuadas condiciones de trabajo**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS				TAMAÑO N° DE PERSONAS				
	SL	Asoc	COOP	FUND	PEQ	MED	GRD	MGR	PEQ	MED	GRD		
SL	8	-0,16	-0,23	-0,16	PEQ	8	-0,17	-0,13	PEQ	8	-0,18		
ASOC		7			MED		8		MED		8		
COOP			7		GRD			7	GRD				
FUND				7	MGR				MGR		7		
<b>K-W**</b>	H(678)=27,85 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(678)=18,24 p=0,001			<b>K-W**</b>	H(678)=16,76 p=0,001			
<b>MEDIA</b>	7,65	7,15	6,64	6,93	<b>MEDIA</b>	7,65	7,46	6,77	7,00	<b>MEDIA</b>	7,59	7,25	6,77
<b>N</b>	213	162	236	67	<b>N</b>	23	253	259	143	<b>N</b>	99	306	273
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si	H	M			
DIRC	9		-0,38	-0,31	-0,23	-0,27	No	7	-0,13	H	7		
MINT		7					Si		8	M	7		
ADM			7				<b>M-W**</b>	45143	<b>M-W</b>	51151			
TEC				7			P	0,001	P	0,152			
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W**</b>	H(630)=19,17 p=0,002												
<b>MEDIA</b>	8,30	7,55	7,19	7,16	6,82	7,05	<b>MEDIA</b>	6,91	7,44	<b>MEDIA</b>	7,24	7,01	
<b>N</b>	30	76	47	128	236	113	<b>N</b>	427	251	<b>N</b>	266	411	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

### *Diferencias por Empresas de Inserción y figura jurídica*

Las personas en empresas de inserción (Md=8) manifiestan un nivel de satisfacción con la condiciones de trabajo en sus organizaciones significativamente (U=45143; p<0,01; r=-0,13) mayor que en el resto (Md=7). De la misma forma, las condiciones de trabajo en las SLs (Md=8) se consideran significativamente mejores (U=14047,5; p<0,05; r=-0,16) que en las asociaciones (Md=7); mejores (U=18393; p<0,05; r=-0,23) que en las cooperativas; y también mejores (U=55885; p<0,05; r=-0,16) que en las fundaciones.

Una vez más, cabe suponer que detrás de estos efectos se encuentran las experiencias previas de las personas que encuentran en el empleo que se ofrece en las empresas de inserción una vía de escape para sus problemas de exclusión social y marginación. La comparación con experiencias personales previas, junto al apoyo personalizado de los itinerarios de inserción que, en la medida de lo posible, tratan de adaptar las características

de los puestos a las condiciones, potenciales y limitaciones de estas personas, puede explicar estas diferencias de percepción.

### *Diferencias por puestos de trabajo*

Los resultados para la satisfacción laboral apuntan una vez más a la existencia de diferencias significativas entre las de dirección y casi todo el resto de puestos. Así las personas en puestos de dirección tienen una valoración sobre las condiciones laborales en la organización (Md=9) significativamente mejor ( $U=389,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,38$ ) que las de administración (Md=7); significativamente mejor ( $U=1047,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,31$ ) que las de puestos técnicos (Md=7); significativamente mejor ( $U=2093$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,23$ ) que las de producción; y significativamente mejor que las de “otros puestos”. Además en los dos primeros casos el tamaño del efecto diferencial es moderado.

A la vista de estos resultados cabe preguntarse si estas diferentes percepciones reflejan la existencia de condiciones realmente diferentes para unos y otros. En organizaciones con un discurso muy vinculado a los valores de justicia, igualdad y solidaridad, la existencia de diferencias no claramente explicadas entre las condiciones laborales de unas personas y otras puede generar conflictos derivados de la inconsecuencia entre discurso y práctica que tengan efectos perversos sobre la legitimidad, la cohesión interna y la motivación de las personas.

Por otro lado cabe la posibilidad de que las diferencias de percepción sobre condiciones laborales no se explique por la existencia de diferencias reales. En este caso, lo que los resultados estarían indicando es una diferente percepción entre las personas de dirección y el resto de la organización sobre lo que se consideran unas condiciones laborales adecuadas en el marco de una organización de ESOL, y las políticas y prioridades que en el ámbito del trabajo deberían de tener las empresas que se identifican como tales.

### 2.2.2. En mi empresa/entidad hay un buen clima laboral (TR2)

La tabla 6.10 ofrece los resultados referidos al nivel de acuerdo con respecto a la existencia de un buen clima laboral en la organización, y apunta a un elevado nivel de acuerdo sobre esta cuestión.

**Tabla 6.10**  
**En mi empresa/entidad hay un buen clima laboral**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD	
SL	8				PEQ	9	-0,16			PEQ	8		
ASOC		8			MED		8			MED		8	
COOP			8		GRD			7		GRD			8
FUND				7,5	MGR				8				
<b>K-W*</b>	H(672)=2,62 p=0,454				<b>K-W**</b>	H(672)=11,56 p=0,009				<b>K-W</b>	H(672)=2,46 p=0,292		
<b>MEDIA</b>	7,43	7,27	7,09	7,35	<b>MEDIA</b>	8,26	7,41	7,00	7,29	<b>MEDIA</b>	7,54	7,22	7,20
<b>N</b>	214	163	235	60	<b>N</b>	23	254	252	143	<b>N</b>	100	308	264
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M		
DIRC	8						No	8		H	8		
MINT		8					Si		8	M		8	
ADM			7				<b>M-W</b>			<b>M-W</b>			
TEC				8			P	51996		P		53834	
PROD					8			0,701				0,967	
OTRO													
<b>K-W</b>	H(623)=8,07 p=0,152												
<b>MEDIA</b>	8,13	7,67	7,02	7,44	7,04	7,26	<b>MEDIA</b>	7,26	7,27	<b>MEDIA</b>	7,21	7,30	
<b>N</b>	30	76	47	128	228	114	<b>N</b>	420	252	<b>N</b>	267	404	

Notas: La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

La media de las respuestas varía entre el 7 registrado entre las personas que trabajan en organizaciones grandes, y la puntuación de 8,12 que otorgan las personas de dirección. Las medianas toman valores entre 7 y 8. Por lo tanto se puede concluir que las personas consideran que existe un buen clima laboral en sus organizaciones y que no existen diferencias relevantes en las opiniones de las personas en función de las variables de agrupación utilizadas en el análisis.

La única excepción se encuentra entre las opiniones en las empresas pequeñas (Md=9) con respecto a las de las grandes (Md=7), de forma que la valoración es significativamente mayor (U=1924; p<0,05; r=-0,16) en las primeras que en las segundas. Aunque la explicación de la diferencia es consistente con la línea argumental utilizada hasta el momento, no se

considera demasiado relevante incidir excesivamente en el análisis de las razones de este resultado ya que, por una parte, el tamaño del efecto es pequeño, pero sobre todo porque esta diferencia no parece demasiado consistente al no aparecer de nuevo entre las organizaciones pequeñas y las muy grandes, ni tampoco en las diferencias de tamaño entre organizaciones cuando ésta se mide por el número de personas de la misma

Las siguientes tres variables tratan de aproximar la medición de la satisfacción y el compromiso global de las personas de la ESOL con el trabajo en sus organizaciones. Aunque realizaremos una breve descripción de los resultados de cada una de ellas, las características más reseñables en todos los casos son el altísimo nivel de acuerdo con respecto a los enunciados que se plantean en cada una, y la ausencia de diferencias significativas entre los grupos escogidos para el análisis. Para aligerar el texto hemos decidido incluir estas dos tablas y el resto de las que no muestren diferencias significativas en el anexo 3.

### *2.2.3 Me siento satisfecho de trabajar en esta organización (TR3)*

La tabla 6.11 (ver anexo 5) muestra los resultados sobre el nivel general de satisfacción con el trabajo de las personas que trabajan o colaboran con las organizaciones ESOL del País Vasco. Los resultados son concluyentes y muestran que las personas se sienten muy satisfechas de trabajar en las organizaciones de ESOL. Las medias más altas y más bajas de entre el total de colectivos analizados varían entre el 7,62 de las personas de producción y el 8,67 de las personas en puestos directivos. Las medianas a su vez, oscilan entre los 8 y 9 puntos en la escala de acuerdo.

### *2.2.4 Me siento integrado/a en esta entidad/empresa (TR4)*

La tabla 6.12 (ver anexo 5) muestra los resultados en cuanto a si las personas de la ESOL se sienten integradas en su organización. En este caso los resultados son también bastante contundentes. Las personas de las ESOL se sienten muy integradas en sus entidades y empresas. Las respuestas medias varían entre el 7,57 de las personas de producción y el 8,9 de las personas en puestos de dirección. Las medianas a su vez oscilan entre 8 y 9 puntos.

Las diferencias significativas encontradas se reducen a ilustrar las ya recurrentes divergencias de opinión entre las personas que ocupan los puestos de dirección de las organizaciones y las que realizan otras funciones en las mismas. En esta caso se encuentran diferencias significativas ( $U=2262$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,20$ ) entre la dirección ( $Md=9$ ) y los puestos de producción ( $Md=8$ ), y también ( $U=1144$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,24$ ) entre las de dirección y las que ocupan puestos clasificados bajo el epígrafe de otros.

#### *2.2.5 Recomendaría a otras personas que trabajaran o colaboraran con esta entidad/empresa (TR5)*

El resultado de la anterior variable se repite en el caso de la pregunta sobre si las personas que trabajan en empresas de ESOL recomendarían a otras personas trabajar en su misma organización. La tabla 6.13 (ver anexo 5) muestra los resultados para esta variable. Los datos indican que las personas muestran un alto o muy alto grado de acuerdo con la posibilidad de recomendar a otras trabajar en su organización. La media de las respuestas oscila una vez más entre el 7,60 para el caso de las personas en puesto de producción, y el 8,60 de aquellas en puestos de dirección. Las medianas son de 8 puntos para todos los grupos excepto para el grupo de dirección que registra un valor de 9 puntos.

### **2.3. Variables del tercer principio: COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL (SA)**

#### *2.3.1. En mi entidad se realizan actuaciones para favorecer el ahorro energético (SA1)*

La tabla 6.14 muestra los resultados de los contrastes sobre diferencias de opinión de las personas que trabajan en las organizaciones del estudio con respecto a si en sus respectivas organizaciones se realizan actuaciones para favorecer el ahorro energético. Se observa un nivel de acuerdo medio-alto con la afirmación de que sí se favorecen este tipo de medidas, con opiniones medias que varían entre los 5,91 puntos de las personas que trabajan en empresas de tamaño muy grande al 7,18 que se registra entre personas que trabajan en SLs. Las medianas oscilan entre 6 y 7 puntos de valoración, siendo 7 la que caracteriza la mayoría de los grupos.

Los resultados indican que hay diferencias significativas en las opiniones tanto en función del sexo de la persona que responde, como de su pertenencia o no a una empresa de inserción, aunque en ambos casos los tamaños de efecto son muy pequeños. Así, las mujeres (Md=7) muestran un nivel de acuerdo significativamente mayor (U=40503; p<0,01; r=-0,11) que los hombres (Md=7); y las personas en empresas de inserción (Md=7) también están más de acuerdo (U=37127; p<0,01; r=-0,15) con la afirmación que las del resto de empresas (Md=7). Como veremos posteriormente, estas diferencias significativas entre las opiniones de hombres y mujeres no se trasladan al resto de variables relacionadas con el compromiso medioambiental de la empresa.

**Tabla 6.14**  
**En mi empresa/entidad se realizan actuaciones para favorecer el ahorro energético**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	Asoc	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7	-0,05	-0,20		PEQ	7				PEQ	7		-0,19
ASOC		7			MED		7		-0,26	MED		7	
COOP			6		GRD			7	-0,17	GRD			7
FUND				7	MGR				6	MGR			
<b>K-W**</b>	H(624)=23,28 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(624)=24,77 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(624)=14,73 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,18	6,35	6,25	6,79	<b>MEDIA</b>	7,00	6,97	6,63	5,91	<b>MEDIA</b>	7,17	6,74	6,27
<b>N</b>	201	153	218	52	<b>N</b>	22	237	234	131	<b>N</b>	94	287	243
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	7						No	7	-0,15	H	7	-0,11	
MINT		7					Si		7	M		7	
ADM			7				<b>M-W**</b>		37127	<b>M-W**</b>		40503	
TEC				7			P		0,001	P		0,006	
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W**</b>	H(581)=4,86 p=0,432												
<b>MEDIA</b>	7,07	6,44	6,39	6,55	6,72	6,47	<b>MEDIA</b>	6,38	7,03	<b>MEDIA</b>	6,28	6,84	
<b>N</b>	29	73	46	122	207	104	<b>N</b>	390	234	<b>N</b>	248	375	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

La forma jurídica también es relevante a la hora de generar diferencias. En este caso son personas en SLs (Md=7) las que manifiestan un nivel de acuerdo significativamente mayor (U=16815; p<0,05; r=-0,20) que las de las cooperativas (Md=6); y también es significativamente mejor (U=11565; p>0,05; r=-0,05) en las SLs que en las asociaciones, aunque en este caso el tamaño del efecto es muy pequeño. Estos resultados son coherentes con las diferencias encontradas en el caso de las empresas de inserción ya que la mayoría de

SLs lo son, y por lo tanto parecen reforzar la idea de que el ahorro energético está más presente en las empresas de inserción que en el resto. La explicación de esta diferencia puede estar relacionada con el hecho de que muchas de las empresas de inserción se dedican a actividades que tiene que ver con el reciclaje, reparación y reutilización de residuos sólidos urbanos, y quizá por eso la conciencia ambiental, en general, está relativamente más presente en estas empresas que en el resto.

Por último el tamaño también genera diferencias, particularmente entre las empresas muy grandes (Md=6) y el resto. Así, en estas empresas existe se percibe que existe un grado de compromiso con el ahorro energético significativamente menor ( $U=12135$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,17$ ) que en las grandes (Md=7), y también significativamente menor ( $U=19791$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,26$ ) que en las medianas. Esta diferencia no es tan clara en el caso de las pequeñas, con lo que podría darse el caso de que esta preocupación por el consumo energético aparezca una vez que la empresa adquiere cierto tamaño, para luego volver a disminuir una vez que el tamaño sobrepasa cierto umbral. O quizá, y dado que trabajamos sobre las percepciones de las personas que trabajan en la organización y no sobre datos reales de eficiencia energética, puede darse el caso de que las estrategias de comunicación sobre la importancia del ahorro energético (si las hubiera) fueran menos efectivas cuando aumenta el tamaño. En cualquier caso, siendo los tamaños de efecto tan pequeños, en futuros estudios habría que investigar esta posible relación con más detenimiento.

### *2.3.2. En mi organización existen medidas adecuadas para fomentar el reciclaje (SA2)*

La tabla 6.15 muestra los resultados de los contrastes realizados sobre el nivel de acuerdo de las personas con respecto a la existencia de medidas adecuadas para fomentar el reciclaje en sus organizaciones. Observamos que, en el caso de esta variable, el nivel medio de acuerdo con respecto a la afirmación planteada es moderadamente alto, con medias que oscilan entre la puntuación de 6,16 que se registra entre la personas de empresas muy grandes, y el 7,86 de las personas en puestos de dirección. Las medianas toman los valores de 7 y 8 puntos para la más baja y la más alta respectivamente.



**Tabla 6.15**

**En mi empresa/entidad existen medidas adecuadas para fomentar el reciclaje**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
SL	Asoc	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD	
SL	8	-0,22		-0,12	PEQ	7				PEQ	8	-0,18	
ASOC		7	-0,09		MED		8	-0,34		MED		8	-0,14
COOP			8		GRD			8	-0,30	GRD			7
FUND				7	MGR				7				
<b>K-W**</b>	H(650)=23,28 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(650)=50,66 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(650)=15,40 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,67	6,83	7,07	7,28	<b>MEDIA</b>	7,29	7,61	7,42	6,16	<b>MEDIA</b>	7,70	7,35	6,88
<b>N</b>	206	161	229	54	<b>N</b>	21	246	242	141	<b>N</b>	96	298	256
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M		
DIRC	8						No	7	-0,14	H	8		
MINT		8					Si		8	M		8	
ADM			8				<b>M-W**</b>	41250		<b>M-W</b>		48789	
TEC				7			P	0,001		P		0,475	
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W*</b>	H(604)=11,95 p=0,035												
<b>MEDIA</b>	7,86	7,16	7,09	6,83	7,25	7,52	<b>MEDIA</b>	7,00	7,58	<b>MEDIA</b>	7,12	7,28	
<b>N</b>	29	75	46	126	216	112	<b>N</b>	407	243	<b>N</b>	258	391	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

*Diferencias por Empresa de Inserción y figura jurídica*

Una vez más, las personas en empresas de inserción (Md=8) tienen una valoración significativamente mejor (U=41250; p<0,05; r=-0,14) que el resto (Md=7) sobre el compromiso de sus organizaciones con el reciclaje, aunque el tamaño del efecto es pequeño. Este resultado se traslada también a las diferencias significativas (U=12318; p<0,05; r=-0,22) entre SLs (Md=8) y asociaciones (Md=7) en favor de las primeras; y la también diferencia significativa (U=4629; p>0,05; r=-0,12) entre SLs y fundaciones. Aparece a su vez una diferencia significativa (U=16436,5; p>0,05; r=-0,09) entre cooperativas (Md=8) y asociaciones (Md=7), aunque el tamaño de este efecto es muy pequeño.

*Diferencias por tamaño*

También el tamaño aparece una vez más como factor de diferencias relevantes. Así, en las empresas más grandes (Md=7) la valoración con respecto a las medidas para fomentar el reciclaje es significativamente peor (U=1104,5; p<0,05; r=-0,30) que en las grandes (Md=8), y también peor (U=10248,5; p>0,05; r=-0,34) que en las medianas (Md=8), con tamaños de

efecto medianos en ambos casos. Al igual que en el anterior caso, esta diferencia no parece trasladarse al caso de las empresas pequeñas en facturación, pero si ( $U=9454,5p>0,05$ ;  $r=-0,18$ ) al de las empresas pequeñas en número de personas ( $Md=8$ ) con respecto de las más grandes ( $Md=7$ ). Por lo tanto, parece claro que en empresas más grandes las personas perciben un menor nivel de preocupación por el reciclaje en sus organizaciones. No está claro si en las empresas muy pequeñas tiende a ocurrir lo mismo. Estos resultados se repiten casi de forma casi mimética con respecto a la preocupación global con el medio ambiente y con respecto a su relevancia en los procesos de gestión de las organizaciones de ESOL.

### 2.3.3 Mi organización está comprometida con el cuidado del medio ambiente (SA3)

La tabla 6.16 muestra los resultados del compromiso global de la empresa con el cuidado del medio ambiente. El nivel de acuerdo medio de esta variable oscila entre la puntuación de 6,39 que se registra entre la personas de empresas muy grandes, y el 8,01 de las SLs. Las medianas toman valores de 7 y 8 puntos para la más baja y la más alta respectivamente.

**Tabla 6.16**  
**Mi empresa/entidad está comprometida con el cuidado del medio ambiente**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
SL	Asoc	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD	
SL	8	-0,35		-0,19	PEQ	7				PEQ	8	-0,21	
Asoc		7	-0,21		MED		8	-0,38		MED		8	-0,16
COOP			8		GRD			8	-0,28	GRD			7
FUND				8	MGR				7				
<b>K-W**</b>	H(634)=44,28 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(634)=55,79 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(634)=20,06 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	8,01	6,79	7,47	7,32	<b>MEDIA</b>	7,29	7,97	7,55	6,39	<b>MEDIA</b>	7,97	7,64	7,05
<b>N</b>	203	155	223	53	<b>N</b>	21	243	242	128	<b>N</b>	97	296	241
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN		SEXO				
DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si	H	M				
DIRC	8					No	7	-0,20	H	8			
MINT		8				Si		8	M	8			
ADM			7			<b>M-W**</b>	35992		<b>M-W</b>	46421			
TEC				7	0,18	P	0,001		P	0,410			
PROD					8								
OTRO													
<b>K-W**</b>	H(589)=18,05 p=0,003												
<b>MEDIA</b>	7,93	7,26	6,94	7,04	7,61	7,79	<b>MEDIA</b>	7,17	7,95	<b>MEDIA</b>	7,35	7,54	
<b>N</b>	29	74	47	119	209	111	<b>N</b>	394	240	<b>N</b>	256	377	

Notas: La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

No es demasiado sorprendente que los resultados coincidan en gran medida con los anteriores ya que los aspectos sobre ahorro energético y el reciclaje son quizás los elementos más intuitivos a la hora de formarse una opinión sobre este compromiso.

#### *Diferencias por Empresa de Inserción y Figura Jurídica*

Las personas de empresas de inserción (Md=8) perciben en sus organizaciones un nivel de compromiso medioambiental significativamente mayor (U=35992;  $p<0,01$ ;  $r=-0,20$ ) que las del resto (Md=7). Como ya se ha indicado anteriormente, la explicación de esta diferencia puede estar relacionada con el tipo de actividades que realizan las EIS, y con el mayor grado de conciencia ambiental que esto pueda generar en sus trabajadores y trabajadoras, en comparación con el respecto de empresas o entidades.

Aparecen también diferencias entre figuras jurídicas. En este caso, es en las asociaciones (entre las que no hay EIS y que además operan en sectores de actividad en los que el impacto ambiental es quizá más indirecto o menos visible) en las que el compromiso ambiental se valora significativamente peor (U=9337;  $p>0,05$ ;  $r=-0,35$ ) que en las SLs (Md=8), y también significativamente peor que en las cooperativas (U=12979,5;  $p<0,05$ ;  $r=-0,21$ ). La valoración del compromiso ambiental es también significativamente peor (U=3979;  $p<0,05$ ;  $r=-0,19$ ) en las fundaciones (Md=8) que en las SLs.

#### *Diferencias por tamaño*

Con respecto al tamaño, se confirman las diferencias significativas (U=10315;  $p<0,05$ ;  $r=-0,28$ ) entre las empresas muy grandes (Md=7) y las grandes; y también la diferencia significativa (U=8445;  $p<0,05$ ;  $r=-0,34$ ) entre las muy grandes y las medianas (Md=8). Permanece la duda en torno a las empresas de tamaño más pequeño, ya que si bien las diferencias entre estas y las grandes son significativas (U=8600,5;  $p<0,05$ ;  $r=-0,18$ ) cuando el tamaño se mide por número de personas, dejan de serlo si el tamaño se mide en función de los ingresos generados.

### *Diferencias por puesto de trabajo*

Una última diferencia que no aparecía en las dos variables anteriores es la referida a los puestos de trabajo. En este caso además, no está implicada la opinión de la dirección, sino que las diferencias significativas ( $U=9822$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,18$ ) se dan entre las opiniones de personas en puestos técnicos ( $Md=7$ ) y las personas en producción ( $Md=8$ ). Aunque el tamaño del efecto es pequeño, es posible que esta diferencia se explique porque las personas especializadas en temas medioambientales suele ocupar puestos técnicos. En este sentido las diferencias pueden estar reflejando una situación en la que las personas de producción perciben que éste es un tema que aparece recurrentemente en los procesos asociados a sus puestos (de ahí su alta valoración sobre el compromiso), mientras que las personas técnicas quizá tengan un mayor conciencia sobre las limitaciones de las medidas implantadas, y de las mejoras por acometer (de ahí su menor puntuación)

#### *2.3.4 El cuidado del medio ambiente está presente en la gestión de mi organización (SA4)*

Los resultados para la cuarta variable de este principio son muy parecidos a los de la anterior variable en cuanto a diferencias significativas y a sus magnitudes, y por lo tanto nos remitimos a la misma para su discusión. La tabla 6.17, asociada a esta variable, puede encontrarse en el anexo 5.

## **2.4 Variables del cuarto principio: COMPROMISO CON LA COOPERACION CON EL ENTORNO (CO)**

### **2.4.1. Mi entidad/empresa comunica sus experiencias y resultados a otras organizaciones (CO1)**

La tabla 6.18 (en el anexo 5) muestra la percepción que tienen las personas que trabajan y colaboran en empresas de ESOL sobre la medida en que su organización comunica sus resultados y experiencias a otras organizaciones del entorno. Existe un nivel de acuerdo alto con que efectivamente sí lo hacen, con valoraciones medias que oscilan entre el 6,82 de las personas de administración y el 8,10 de las personas en empresas pequeñas. Las medianas por su parte varían entre 7 y 8 puntos. No se observan diferencias significativas entre los diferentes colectivos.

## 2.4.2 Mi entidad/empresa comunica sus experiencias y resultados a la sociedad (CO2)

La tabla 6.19 se refiere al mismo proceso de comunicación de resultados, pero cuando éste tiene por objetivo la sociedad en su conjunto. Los datos muestran una vez más un nivel de acuerdo alto, aunque ligeramente menor que el anterior, con respecto a esta cuestión. Las medias por colectivos oscilan en este caso entre el 6,61 de la personas en puestos de administración y el 7,80 de las personas en empresas de tamaño pequeño (medido por su nivel de facturación). Las medianas por su parte fluctúan entorno a valoraciones de 7 y 8 puntos.

**Tabla 6.19**  
**Creo que mi empresa/entidad comunica sus experiencias y resultados a la sociedad**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7				PEQ	8				PEQ	8	-0,15	
ASOC		8			MED		7			MED		7	-0,11
COOP			7		GRD			7		GRD			7
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W*</b>	H(604)=8,80 p=0,032				<b>K-W*</b>	H(604)=8,29 p=0,040				<b>K-W**</b>	H(604)=10,92 p=0,004		
<b>MEDIA</b>	6,99	7,38	6,75	7,43	<b>MEDIA</b>	7,80	6,94	6,87	7,40	<b>MEDIA</b>	7,52	6,72	7,24
<b>N</b>	185	158	208	53	<b>N</b>	20	217	229	138	<b>N</b>	85	272	247
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	7						No	7		H	7		
MINT		8					Si		7	M	7		
ADM			7				<b>M-W</b>	39062		<b>M-W</b>	41419		
TEC				7			P	0,174		P	0,211		
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W*</b>	H(564)=11,75 p=0,038												
<b>MEDIA</b>	6,86	7,59	6,61	7,11	6,87	7,23	<b>MEDIA</b>	7,13	6,89	<b>MEDIA</b>	6,92	7,14	
<b>N</b>	29	74	44	118	199	100	<b>N</b>	389	215	<b>N</b>	248	355	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

### Diferencias por tamaño

En cuanto a diferencias entre colectivos, tan sólo se observan diferencias significativas en cuanto al tamaño de las organizaciones. Así, las personas en organizaciones pequeñas (Md=8) tiene una valoración significativamente mejor (U=9249; p<0,05; r=-0,15) que las de las empresas medianas (Md=7), sobre esfuerzo de comunicación que realizan sus

organizaciones. De la misma manera, esta valoración significativamente mejor ( $U=29342,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,11$ ) se registra también entre la opiniones de personas en empresas medianas con respecto a las grandes ( $Md=7$ ).

#### 2.4.3 Mi empresa/entidad colabora con otras organizaciones sociales y solidarias como la nuestra (CO3)

La tabla 6.20 refleja la percepción sobre el trabajo de colaboración y el trabajo en red de las organizaciones de ESOL. Los resultados apuntan en este caso a un nivel de acuerdo entre alto y muy alto con respecto a esta cuestión. Así, las puntuaciones medias oscilan entre los 7,27 puntos de valoración entre las personas de empresas de tamaño medio, y los 8,77 puntos de valoración de las personas que ocupan puestos de dirección. Las medianas en este caso oscilan entre los 8 y los 9 puntos para todos los colectivos.

**Tabla 6.20**  
**Creo que mi empresa/entidad colabora con otras organizaciones sociales y solidarias como la nuestra**

	FORMA JURÍDICA				TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND	PEQ	MED	GRD	MGR	PEQ	MED	GRD		
SL	8				PEQ	8			PEQ	8			
ASOC		9			MED		8		MED		8		
COOP			8		GRD			8	GRD				
FUND				8	MGR						8		
<b>K-W**</b>	H(634)=16,64 p=0,001				<b>K-W</b>	H(634)=4,33 p=0,227				<b>K-W</b>	H(634)=1,64 p=0,439		
<b>MEDIA</b>	7,69	8,44	7,74	7,96	<b>MEDIA</b>	7,91	7,27	7,38	7,92	<b>MEDIA</b>	7,79	7,80	8,11
<b>N</b>	196	163	221	54	<b>N</b>	23	233	237	141	<b>N</b>	92	288	254
	PUESTO DE TRABAJO						INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si	H	M			
DIRC	9				-0,21	-0,28	No	8	-0,10	H	8		
MINT		9			-0,24	-0,29	Si		8	M	8		
ADM			8				<b>M-W**</b>	40896		<b>M-W</b>	45321		
TEC				8			P	0,009		P	0,246		
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W**</b>	H(587)=29,69 p=0,001												
<b>MEDIA</b>	8,77	8,59	8,13	8,12	7,65	7,54	<b>MEDIA</b>	8,09	7,64	<b>MEDIA</b>	7,76	8,03	
<b>N</b>	30	75	45	125	208	104	<b>N</b>	403	231	<b>N</b>	250	383	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\* $P<0,01$ ; \* $p<0,05$

Fuente: Elaboración propia

#### Diferencias por Empresas de Inserción

En este caso, la valoración es significativamente peor ( $U=40896$ ;  $p<0,01$ ;  $r=-,10$ ) en empresa de inserción. Aunque la diferencia es pequeña puede que esté relacionada con el

significativamente mayor número de redes y foros públicos ( $U=138,5$ ;  $p<0,01$ ;  $r=-0,54$ ) en los que participan las empresas que no son de inserción ( $M=8,3$ ;  $Md=7$ ), frente a las que lo son ( $M=2,5$ ;  $Md=2$ ).

### *Diferencias por puestos de trabajo*

El patrón de diferencias más claro aparece con respecto a los puestos de trabajo. Así, las personas en puestos de dirección ( $Md=9$ ) manifiestan una opinión al respecto que es significativamente mejor ( $U=1995,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,21$ ) que las de producción ( $Md=8$ ), y que también es significativamente mejor ( $U=972$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,28$ ) que la de personas en puestos clasificados bajo el epígrafe “otros”. El mismo sentido de la diferencia se repite para el caso de las personas en mandos intermedios ( $Md=9$ ). Su valoración también es significativamente mejor ( $U=5399$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,24$ ) que la de las personas en producción ( $Md=8$ ); y significativamente mejor ( $U=2607$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,29$ ) que la de las personas del epígrafe “otros”. Además de las razones comentadas para otras variables, es probable que estas diferencias estén provocadas por que sean las personas de dirección y mandos intermedios las que más horas de su tiempo empleen en tareas de representación externa y trabajo en red junto a otras organizaciones.

## **2.5. Variables del quinto principio: COMPROMISO CON LA AUSENCIA DE FINES LUCRATIVOS (SFL)**

### *2.5.1. Creo que en mi entidad/empresa son más importantes las personas que los resultados económicos (SFL1)*

La tabla 6.21 ofrece una valoración sobre la percepción de las personas sobre un aspecto central de la ESOL. Éste se refiere a la centralidad de las personas, y a la prioridad que su dignidad y necesidades tienen sobre los resultados económicos de la organización. En este sentido la ausencia de ánimo de lucro quedaría reflejada en tal prioridad por las personas. Los resultados indican un nivel de acuerdo alto con respecto a que este comportamiento se manifiesta en las organizaciones de REAS Euskadi. Así, la puntuación media sobre el grado de acuerdo varía entre el 6,30 de las cooperativas y el 8,33 de las personas en puestos de dirección. Las medianas en todos los casos toman valores de entre 7 y 8,5 puntos.

**Tabla 6.21**

**Creo que en mi empresa/entidad son más importantes las personas que los resultados económicos**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8		-0,23		PEQ	7				PEQ	7		
ASOC		8	-0,19		MED		8	-0,06		MED		8	-0,12
COOP					GRD				7	GRD			7
FUND				7	MGR					MGR			
<b>K-W**</b>	H(649)=24,82 p=0,001				<b>K-W*</b>	H(649)=10,67 p=0,014				<b>K-W**</b>	H(649)=9,45 p=0,009		
<b>MEDIA</b>	7,36	7,20	6,30	6,92	<b>MEDIA</b>	7,41	7,25	6,60	6,84	<b>MEDIA</b>	7,14	7,13	6,60
<b>N</b>	201	163	223	62	<b>N</b>	22	237	250	140	<b>N</b>	95	293	261
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINTE	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	8,5		0,43		-0,22	-0,28	No	7	-0,09	H	7		
MINTE		8					Si		8	M	8		
ADM			7				<b>M-W*</b>	43328		<b>M-W</b>	48165		
TECN				8			P	0,017		P	0,399		
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W**</b>	H(603)=22,29 p=0,001												
<b>MEDIA</b>	8,33	7,55	6,50	7,17	6,57	6,55	<b>MEDIA</b>	6,75	7,20	<b>MEDIA</b>	6,82	6,97	
<b>N</b>	30	76	46	120	223	108	<b>N</b>	413	236	<b>N</b>	255	393	

Notas: La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

*Diferencias por Empresa de Inserción y figura jurídica*

El primer factor que genera diferencias es el de la condición de EI de la organización. Las personas en EIS manifiesta un nivel de acuerdo con esta afirmación significativamente mayor (U=43328; p<0,05; r=-0,09) que las del resto de organizaciones, aunque una vez más el tamaño de efecto es pequeño. En cualquier caso, las claves para la posible interpretación de esta diferencia podrían estar en relación con las ya explicadas características de estas organizaciones y sus trabajadores y trabajadoras.

Con respecto a la forma jurídica se observa que en empresas cooperativas (Md=7) existe un grado de acuerdo significativamente menor (U=16627; p<0,05; r=-0,23) que en las SLs (Md=8). También significativa, y en el mismo sentido (U=14229; p<0,05; r=-0,19), es la diferencia entre cooperativas y SLs (Md=8). Al igual que en variables anteriores el resultado de las cooperativas llama la atención. Como ya se ha comentado con anterioridad, la razón quizá pueda estar en que las expectativas, y el nivel de exigencia de las personas cooperativistas con respecto a estas cuestiones sea mayor, o quizá a que efectivamente el aspecto más mercantil de la ecuación se esté imponiendo en las prácticas y políticas



organizativas de estas empresas. En cualquier caso, dadas las diferentes implicaciones de estas dos líneas argumentales, esta cuestión abre una interesante área de investigación para futuros trabajos.

#### *Diferencias por tamaño*

Con respecto al tamaño de las organizaciones, se observan diferencias significativas ( $U=25176$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,06$ ) entre las empresas de tamaño mediano ( $Md=8$ ) y las de tamaño grande ( $Md=7$ ), en el sentido de que el grado de acuerdo con la cuestión que nos ocupa es mayor en las primeras que en las segundas. Sin embargo, y además de que el tamaño del efecto es pequeño, este patrón de diferencias no se repite con respecto de las más pequeñas o de las muy grandes, con lo que no queda claro en qué sentido interpretar la importancia del tamaño para esta cuestión. Su relevancia deberá ser explorada en estudios posteriores.

#### *Diferencias por puesto de trabajo*

Finalmente, existen también diferencias en las opiniones de las personas en puestos directivos con respecto a varios del resto de puestos. Así, las personas de dirección ( $Md=8,5$ ) expresan un grado de acuerdo significativamente mayor sobre esta cuestión ( $U=339,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,43$ ) que las personas en puestos de administración ( $Md=8$ ); significativamente mayor ( $U=2048,5$ ;  $p>0,05$ ;  $r=-0,22$ ) que las personas en puestos de producción ( $Md=7$ ), y por último, también significativamente mayor ( $U=982$ ;  $p>0,05$ ;  $r=-0,28$ ) que las que están en “otros” puestos ( $Md=7$ ). Como ya indicamos en caso similares para otras variables, en la medida en que estos resultados sean la expresión de la existencia de políticas o prácticas particulares que siembren dudas o generen ambigüedad sobre el compromiso de las organizaciones con los elementos centrales de la ESOL, su pronta identificación y adecuada gestión son fundamentales para la legitimidad interna de las organizaciones, y para la consolidación de una cultura organizativa basada en los mismos.

#### *2.5.2 Mi entidad/empresa no utilizaría cualquier estrategia para lograr beneficios (SFL2)*

La siguiente variable explora un aspecto muy relacionado con el anterior en el sentido que se expresa la idea de que las organizaciones de ESOL tienen establecidos unos límites claros a la

hora de poner en práctica estrategias que les pueden ayudar a conseguir beneficios. La tabla 6.22 muestra los resultados sobre el grado de acuerdo con que la empresa no pondría en marcha cualquier estrategia por el mero hecho de que le genere beneficios económicos y/o financieros. Se observa un nivel de acuerdo alto con esta afirmación, con puntuaciones medias que oscilan entre los 6,63 puntos para organizaciones de tamaño medio, y los 7,70 puntos de media de las personas que ocupan puestos de dirección.

**Tabla 6.22**

**Creo que mi empresa/entidad NO utilizaría cualquier estrategia para el logro de beneficios**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8		-0,16		PEQ	8				PEQ	8		
ASOC		7			MED		8	-0,15		MED		7	
COOP			7		GRD				7	GRD			7
FUND				7	MGR					MGR			
<b>K-W*</b>	H(627)=10,52 p=0,015				<b>K-W**</b>	H(627)=11,47 p=0,009				<b>K-W</b>	H(627)=4,24 p=0,120		
<b>MEDIA</b>	7,43	7,09	6,73	6,95	<b>MEDIA</b>	7,35	7,40	6,63	7,18	<b>MEDIA</b>	7,28	7,15	6,78
<b>N</b>	188	163	219	57	<b>N</b>	23	224	241	139	<b>N</b>	93	282	252
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINTE	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	8						No	7		H	7		
MINTE		8					Si		7	M	7		
ADM			7,5				<b>M-W</b>	41255		<b>M-W</b>	45878		
TEC				7			P	0,076		P	0,670		
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W</b>	H(584)=10,81 p=0,055												
<b>MEDIA</b>	7,70	7,55	7,17	7,00	6,81	6,93	<b>MEDIA</b>	6,92	7,30	<b>MEDIA</b>	7,02	7,07	
<b>N</b>	30	75	46	117	210	106	<b>N</b>	404	223	<b>N</b>	247	379	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

Aparecen tan sólo dos diferencias significativas puntuales y con tamaños de efecto pequeños. La primera se refiere a la significativamente mayor puntuación (U=16906; p>0,05; r=-0,16) de las SLs (Md=8) con respecto a las cooperativas (Md=7), y la segunda a la diferencia significativa (U=22310; p<0,05; r=-0,15), entre empresa medianas (Md=8) y grandes (Md=7). Estas diferencias pueden ser interpretadas en el mismo sentido que las de la anterior variable y, por lo tanto, no nos detenemos más en ellas.

### 2.5.3 Mi entidad/empresa no utiliza los beneficios para enriquecer a sus responsables (SFL3)

La tabla 6.23 ofrece los resultados sobre esta cuestión. Es evidente que las personas muestran un grado de acuerdo muy alto con que efectivamente no se utilizan los beneficios

generados para enriquecer a sus responsables. La media para esta variable oscila entre los 7,35 puntos otorgados por las personas en puestos de producción, y los 8,7 puntos de las personas en puestos directivos.

**Tabla 6.23**

**Creo que mi empresa/entidad NO utiliza los beneficios para enriquecer a sus responsables**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	Asoc	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8				PEQ	9				PEQ	9		
ASOC		9	-0,20		MED		9			MED		9	
COOP			8	-0,17	GRD			9		GRD			9
FUND				9	MGR				8				
<b>K-W**</b>	H(620)=19,58 p=0,001				<b>K-W</b>	H(620)=1,89 p=0,594				<b>K-W</b>	H(620)=0,85 p=0,654		
<b>MEDIA</b>	7,90	8,09	7,43	8,07	<b>MEDIA</b>	7,87	7,95	7,65	7,82	<b>MEDIA</b>	7,86	7,88	7,70
<b>N</b>	186	163	215	56	<b>N</b>	23	224	236	137	<b>N</b>	87	286	247
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	9				-0,13	-0,16	No	9		H	8	-0,10	
MINT		9			-0,27	-0,26	Si		8	M		9	
ADM			9				<b>M-W</b>	41129		<b>M-W*</b>		40715	
TEC				9			P	0,126		P		0,010	
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W**</b>	H(576)=43,67 p=0,001												
<b>MEDIA</b>	8,70	8,40	8,11	8,18	7,35	7,61	<b>MEDIA</b>	7,83	7,77	<b>MEDIA</b>	7,61	7,93	
<b>N</b>	30	75	45	119	204	103	<b>N</b>	398	222	<b>N</b>	247	372	

Notas: La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

*Diferencias por sexo y forma jurídica*

En este caso existen diferencias significativas por sexo (U=40715; p<0,05; r=-0,10), con las mujeres (Md=9) mostrando un mayor grado de acuerdo que los hombres (Md=8), aunque el tamaño del efecto considerado es pequeño. También se manifiesta un grado de acuerdo significativamente mayor (U=13605,5; p<0,05; r=0,20) en las asociaciones (Md=9) que en las cooperativas (Md=8); y también significativamente mayor (U=4627; p>0,05; r=-0,17) en las fundaciones (Md=9) que en las cooperativas.

Una posible explicación quizá tenga que ver con el significativamente mayor (U=130,5; p<0,05; r=-0,31) grado de diferencia salarial que hay entre las cooperativas (M= 109,5%; Md=99,8%) con respecto, al menos, a las asociaciones (M=72,9%; Md=72,2%). Aunque la muestra es demasiado pequeña para aventurar explicaciones concluyentes, es posible que

en comparación con las asociaciones (históricamente ancladas en los movimientos sociales) las cooperativas tiendan a incorporar criterios de gestión más vinculados al mundo empresarial tradicional. En este ámbito, las diferencias salariales entre puestos de trabajo siguen siendo uno de los instrumentos más utilizados para incentivar, motivar y reconocer las diferencias en los niveles de responsabilidad.

#### *Diferencias por puesto de trabajo*

El último ámbito de diferencias aparece con las existentes entre puestos de trabajo. Aunque los resultados son uniformemente altos entre la mayoría de los puestos, una vez más, las personas en puestos de producción (Md=8) y las personas en “otros” puestos, muestran puntuaciones ligeramente inferiores al resto. Así, existen diferencias significativas ( $U=1695$ ;  $p>0,05$ ;  $r=-0,13$ ) entre dirección (Md=9) y producción; y también ( $U=908$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,16$ ) entre dirección y otros. Por su parte, las opiniones de personas en puestos de mando intermedio (Md=9) son significativamente mejores ( $U=5115,5$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,27$ ) que la de producción, y también ( $U=2753$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,26$ ) que las de “otros” puestos. Los mayores salarios asociados a dirección y mandos intermedios pueden estar también en este caso en el origen de una diferencia. Sin embargo conviene no perder de vista que a pesar de las diferencias, el grado de acuerdo con la afirmación es bastante elevado en todos los casos.

#### *2.5.4 Mi entidad/empresa utiliza sus beneficios para aumentar su impacto social (SFL4)*

La tabla 6.24 (ver anexo 5) muestra los resultados con respecto a la afirmación de que las organizaciones destinan sus beneficios para aumentar el impacto social. En este caso, el nivel de acuerdo general sobre esta variable puede considerarse como medio-alto. La media oscila entre los 6,48 de las empresas pequeñas y el 7,64 de las personas en puestos de dirección. Las medianas por su parte se encuentran entre los valores 6 y 8, aunque el valor mediano que más se repite entre los grupos es el 7. No existe diferencia significativa alguna entre los grupos.

Un apunte con respecto al menor nivel de acuerdo con la afirmación de esta variable en comparación con las anteriores de este mismo principio. Dada la formulación de la pregunta

cabe pensar que las personas están informadas sobre el hecho de que la mayoría de las organizaciones apenas generan beneficios y, por lo tanto, la respuesta se refiere a una situación hipotética. Otra posibilidad es que existan algunos otros usos para los posibles beneficios generados, que no tengan que ver con la búsqueda de mayor impacto (acumulación de remanentes en las organizaciones para el caso de imprevistos, o reparto indirecto entre las asalariadas en forma de complementos salariales, por ejemplo).

#### *2.5.5 Mi entidad/empresa tiene autonomía para decidir sus políticas aunque reciba subvenciones públicas (SFL5)*

En opinión de las personas que trabajan en las empresas de ESOL vascas, la dependencia de ingresos provenientes de administraciones públicas no tiene por qué significar pérdida de autonomía a la hora de tomar decisiones. La tabla 6.25 (ver anexo 5) muestra resultados asociados a esta cuestión. De hecho se observa que existe un nivel de acuerdo alto con respecto a que, a pesar de las subvenciones públicas, las organizaciones son capaces de mantener la autonomía necesaria para decidir sus políticas. El valor medio con respecto a este asunto varía entre el 6,57 que le otorgan en empresas pequeñas y el 8,11 de las grandes (tamaño medido en función de la facturación). La única diferencia significativa se encuentra precisamente entre estas dos ( $U=1683$ ;  $p<0,05$ ;  $R=-0,10$ ), con una mediana de 9 puntos para las grandes, y de 7 para las pequeñas.

### **2.6. Variables asociadas al COMPROMISO CON LA ESOL (ES)**

El último grupo de variables no está relacionado directamente con ninguno de los principios establecidos en la carta, sino que se introducen para obtener una valoración global de las personas encuestadas, con respecto al grado de compromiso de sus organizaciones con la ESOL. Como veremos a continuación, prácticamente no existen diferencias de opinión significativas entre los grupos para casi ninguna de las tres variables utilizadas.

#### *2.6.1 Creo que los objetivos de esta empresa/entidad son los mejores para la sociedad (ES1)*

La tabla 6.26 (ver anexo 5) muestra el nivel de acuerdo con respecto a que los objetivos de las organizaciones de ESOL son relevantes y valiosos para la sociedad en general. Se puede

observar un muy elevado grado de acuerdo con esta afirmación, con medias que se mueven entre el 7,7 otorgado por las personas de producción, y el 8,77 de las personas en puestos de dirección. Las medianas por su parte se mueven entre valores de 8 y 9 puntos. No hay diferencia significativa alguna entre colectivos.

#### *2.6.2. Creo que esta empresa/entidad en general cumple con los objetivos sociales que se propone (ES2)*

Siguiendo con la lógica anterior, la siguiente variable mide si, además de que los objetivos son los mejores para la sociedad, las empresas de ESOL cumplen con los objetivos que se han planteado al respecto. La tabla 6.27 (ver anexo 5) muestra los resultados de las pruebas de contraste entre grupos de organizaciones y personas. Al igual que en el caso anterior, no hay diferencias significativas entre los diferentes colectivos, y podemos decir que el grado de acuerdo con la afirmación es alto. Las medias oscilan una vez más entre los 7,50 de las personas en producción y los 8,33 de las personas en puestos de dirección. Las medianas toman el valor de 8 para todos los colectivos analizados.

#### *2.6.3. Creo que esta empresa /entidad contribuye a hacer una sociedad más justa y solidaria (ES3)*

La última variable del estudio pregunta directamente si las personas consideran que su organización contribuye a hacer una sociedad más justa y solidaria. La tabla 6.28 muestra los resultados obtenidos con respecto a esta cuestión. Se observa que el grado de acuerdo con esta afirmación es muy alto en general. Una vez más los trabajadores de producción y los de dirección arrojan los valores inferior y superior para las medias, con 7,55 puntos y 8,83 respectivamente. Las medianas oscilan entre 8 y 9.

En cuanto a diferencias significativas aparecen dos que mencionamos brevemente ya que no cambian la tendencia general a que los resultados sean bastante homogéneos. La primera diferencia significativa ( $U= 1945$ ;  $p<0,05$ ;  $r=-0,16$ ) aparece entre las empresas pequeñas ( $Md=9$ ) y las grandes ( $Md=8$ ) con las pequeñas mostrando un grado superior de acuerdo con esta cuestión. La segunda diferencia significativa ( $U=2166$ ;  $p>0,05$ ;  $r=-0,19$ ) se refiere a la ya

clásica entre puestos de dirección (Md=9) y puestos de producción (Md=8). Las posibles razones para ambas dos han sido sobradamente comentadas en las variables anteriores.

**Tabla 6.28**

**Creo que esta empresa/entidad contribuye a hacer una sociedad más justa y solidaria**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS				TAMAÑO N° DE PERSONAS				
	SL	ASOC	COOP	FUND	PEQ	MED	GRD	MGR	PEQ	MED	GRD		
SL	8				PEQ	9	-0,16		PEQ	8			
ASOC		8			MED		8		MED		8		
COOP			8		GRD			8	GRD		8		
FUND				8	MGR				MGR		8		
<b>K-W*</b>	H(645)=8,13 p=0,043				<b>K-W*</b>	H(645)=10,74 p=0,013			<b>K-W</b>	H(645)=1,02 p=0,600			
<b>MEDIA</b>	8,17	8,28	7,64	7,92	<b>MEDIA</b>	8,74	8,08	7,69	8,24	<b>MEDIA</b>	8,09	7,96	7,97
<b>N</b>	195	162	228	60	<b>N</b>	23	233	249	140	<b>N</b>	97	287	261
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si	H	M			
DIRC	9				-0,19		No	8	H	8			
MINT		9					Si	8	M	8			
ADM			8				<b>M-W</b>	47715	<b>M-W</b>	48545			
TEC				9			P	0,997	P	0,601			
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W**</b>	H(601)=17,50 p=0,004												
<b>MEDIA</b>	8,83	8,39	7,94	8,23	7,55	7,95	<b>MEDIA</b>	7,96	8,03	<b>MEDIA</b>	7,91	8,04	
<b>N</b>	30	76	47	120	218	110	<b>N</b>	415	320	<b>N</b>	257	387	

**Notas:** La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión; \*\*P<0,01; \*p<0,05

Fuente: Elaboración propia

### 3. RESULTADOS DEL MODELO DE ECUACIONES ESTRUCTURALES

Para presentar y discutir los resultados del modelo de ecuaciones estructurales planteado en base a los principios de la Carta de ESOL, vamos a seguir los pasos propuestos en la lógica metodológica descrita en el capítulo 5. Así en primera instancia, y a partir de los datos recogidos, se presentan los resultados del Análisis Factorial Confirmatorio (AFC) que permite evaluar las características psicométricas del modelo de medida planteado (ver imagen 5.1), mediante el análisis del funcionamiento de los diferentes ítems incluidos en el mismo, la comprobación de la bondad del ajuste, y el análisis de fiabilidad y validez convergente y discriminante de las escalas propuestas para las variables latentes del modelo. Posteriormente, y tras incluir las hipótesis estructurales que se quieren someter a contraste empírico (ver imagen 5.2), se analizan y discuten los resultados con respecto a la aceptación o rechazo de las mismas.

### 3.1. Evaluación del modelo de medida.

En este apartado se presenta la evaluación de los ítems y se comprueba la bondad del ajuste y las propiedades psicométricas de las variables latentes mediadas con indicadores reflectivos. Las estimaciones pertinentes se han realizado con la ayuda del programa EQS 6.2 y utilizando la estimación por máxima verosimilitud. Adicionalmente, y debido a que los datos no cumplen la condición de normalidad multivariante (Coeficiente normalizado de Mardia = 93,168), se ha optado por utilizar la corrección estadística propuesta por Satorra y Bentler (1998, 1994), empleando en cálculo de los estadísticos procedimientos robustos a la no normalidad.

El primer AFC se realiza con las 27 variables del instrumento de medida, aunque con el objeto de garantizar la validez de la escala, se han llevado a cabo sucesivos AFCs que han supuesto la eliminación de ítems que generaban problemas de validez convergente. Como se indicó en el capítulo 5, se considera que una escala tiene *validez* de construcción cuando tiene *validez convergente* y *validez discriminante* (ver tabla 5.3 del capítulo metodológico). Se entiende que existe validez convergente cuando se emplean distintos indicadores o ítems para medir una misma variable latente, y éstos están fuertemente correlacionados entre sí. La determinación de la validez convergente se realiza comprobando que todas las cargas factoriales de los indicadores de cada variable latente son estadísticamente significativas y que además su tamaño es superior a 0,6 (Bagozzi y Yi, 1988), o que al menos, la media de todas las cargas estandarizadas sobre una variable latente sea superior a 0,7 (Hair et al., 1999).

En cuanto a la validez discriminante, ésta se asocia a que, dado que las variables propuestas para medir distintos factores latentes son diferentes, la correlación entre los factores será baja. En este sentido, y como indican López et. al (2000), una escala tendrá validez discriminante cuando no mide un constructo para el que no se diseñó. Los procedimientos utilizados para su medición, y a los que volveremos posteriormente, son el test de diferencias en las chi-cuadrado y el test del intervalo de confianza.



En nuestro caso, y como se observa en la tabla 6.29, los sucesivos AFC realizados permiten ajustar la validez convergente de nuestro modelo de medida mediante la supresión consecutiva de los ítems SFL5 y SFL4. Ambos presenta cargas estandarizadas inferiores a 0,5 y, para el conjunto del factor, la media de las cargas estandarizadas (0,636) es inferior al valor crítico de 0,7. Tras la eliminación del primer ítem la media de las cargas restantes (0,673) tampoco supera el valor crítico, por lo que se procede a la eliminación del segundo ítem y a la reestimación de AFC<sup>4</sup>. Por otra parte, la eliminación de los ítems mencionados también da lugar a un mejor ajuste estadístico del modelo, como se observa a la luz de los indicadores de ajuste presentados en la tabla 6.29. Tanto el significado como los valores críticos asociados a los indicadores de bondad del ajuste utilizados han sido presentados en el capítulo metodológico, y resumidos en la tabla 5.3 del mismo.

**Tabla 6.29**  
**AFC consecutivos para la depuración del instrumento de medida**

AFC	S-B x2	NFI	NNFI	CFI	IFI	RMSEA	ÍTEM A ELIMINAR	CARGA ESTAND. (CE)	CRITERIO DE ELIMINACIÓN
1	778,517 (309 gl) p=0,00	0,904	0,931	0,940	0,940	0,047	SFL5	0,491	CE < 0,6 Media CE = 0,636
2	727,792 (284 gl) P=0,00	0,908	0,933	0,941	0,942	0,048	SFL4	0,556	CE < 0,6 Media CE= 0,673
3	666,940 (260 gl) p=0,00	0,913	0,936	0,944	0,945	0,048	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

De todas maneras, y más allá de los ajustes basados en la lógica estadística, la eliminación de los dos ítems mencionados (ambos pertenecientes a la escala que mide la variable latente relativa al principio de “Sin Fines Lucrativos”) tiene cierta lógica teórica. Con respecto al primero de los ítems eliminados, el problema puede deberse a su propia redacción (*Creo que mi empresa/entidad tiene autonomía para decidir sus políticas aunque reciba subvenciones públicas*). Esta formulación lleva implícito un sesgo que asume que el hecho de recibir subvenciones públicas genera problemas de autonomía para las organizaciones, se supone que, en comparación a otras fuentes de financiación como las mercantiles.

<sup>4</sup> Nótese que en el caso de las variables latentes que recoge el principio de Trabajo, el primero de los indicadores (TR1) también presenta una carga estandarizada inferior a 0,6, sin embargo, la media de las cargas para ese factor (0,808) supera claramente el valor crítico (ver tabla 6.30, más adelante).

Este debate ha aparecido regularmente en el seno de la comisión de auditoría social de REAS Euskadi, y en múltiples foros de debate y asambleas con las entidades y empresas de la red<sup>5</sup>. Existen voces críticas que advierten que se está generalizando una narrativa de carácter mercantilista en el seno de las organizaciones sociales<sup>6</sup>, y que identifica la orientación al mercado y la adopción de prácticas y sistemas de gestión empresariales con organizaciones más eficientes e independientes. Esta narrativa oculta las contradicciones y tensiones que, la necesidad de competir en los mercados y la búsqueda de la “independencia” financiera, generan entre los objetivos económicos y sociales de las organizaciones de ESOL. Desde este punto de vista, se advierte de los peligros de vincular el debate de la autonomía de la organización con la disminución de la financiación de carácter público (redistribución) y con el aumento de los recursos de carácter privado/mercantil (competencia en mercados).

Un ejemplo bastante gráfico de la forma en que se manifiestan estos debates en el seno de las organizaciones de ESOL se expresa en la tensión que se observa en las posiciones con respecto a considerarse “*una entidad social versus una empresa*” (Pérez de Mendiguren y Villalba, 2013). Y es que, como se observa en la redacción de todos los ítems de nuestra escala, en muchos de las organizaciones de la ESOL se constata una notable resistencia a auto-identificarse como una *empresa*, por considerar que éste es un término con una carga ideológica capitalista. Aun reconociendo explícitamente el carácter económico de las organizaciones de ESOL, se prefiere construir su identidad<sup>7</sup> entorno a los términos *entidad social o proyecto colectivo*, que reflejan una cultura de proceso con carácter transformador.

---

<sup>5</sup> Algunas de las posiciones sobre estos debates también han sido discutidas en el contexto de las Empresas Sociales, y pueden encontrarse en el capítulo 1 de esta Tesis Doctoral.

<sup>6</sup> En este sentido, Dart (2004), para el caso de las Empresas Sociales argumenta que la búsqueda y mantenimiento de legitimidad (particularmente legitimidad moral) en el actual contexto de predominio de valores políticos e ideológicos neoliberales, pro-mercado y pro-business, lleva a la generalización de un modelo de empresa social muy centrado en los aspectos más mercantiles, y en la adopción de formas de conducta propias de los negocios (se entiende que en contraposición a “lo social”, que también forma parte de su propia definición). Aun así, Nicholls y Cho (2006) plantean la necesidad de mayor investigación sobre este asunto ya que, al contrario de lo expuesto por Dart, observan cómo mediante la búsqueda de legitimidad, las Empresas Sociales pueden resistir las presiones isomórficas y mantener su capacidad de generar mayor impacto social.

<sup>7</sup> Con respecto a la identidad organizativa, Albert y Whetten (1985) definen la identidad organizativa como aquel grupo de características que los miembros de una organización consideran como “*centrales, distintivas y duraderas*”. Gioia et al (2000) la entienden como parte central de la cultura organizativa ya que permiten dotar de significado a la actividades, experiencias e historias compartidas por sus miembros. En cualquier caso, existen sobre la identidad organizativa diferentes enfoques que van desde los más funcionales hasta los más críticos. Estos últimos argumentan que el proceso de construcción no es libre, sino que está condicionado por relaciones de poder y discursos dominantes que reprimen ciertas manifestaciones identitarias e imponen otras.

En cuanto al segundo de los ítems eliminados en el proceso de ajuste de la validez convergente de modelo, es posible que sea también la ambigüedad en la redacción del ítem la que ha generado el problema (*Creo que mi empresa/entidad utiliza sus beneficios para aumentar su impacto social*). La redacción del ítem es demasiado general, y no ofrece detalles sobre a qué tipo de impacto social se refiere, ni cómo se mide el mismo. Ya hemos discutido en este trabajo las dificultades conceptuales y empíricas asociadas a la medición de impacto social, y por lo tanto, es bastante cuestionable que, dada la redacción propuesta, muchas de las personas encuestadas tengan posibilidad de responder a esta pregunta con cierto criterio.

Por lo tanto, y teniendo en cuenta todo lo anterior, las tablas 6.30 y 6.31 reflejan el modelo resultante del proceso, así como los principales indicadores utilizados en el análisis de la bondad del ajuste, la fiabilidad y la validez convergente y discriminante.

En lo referente a la evaluación de la bondad del ajuste, y como se indicó en el capítulo metodológico, se trata de determinar el grado en que la matriz de varianzas y covarianzas que se predice con el modelo propuesto se aproxima a la matriz muestral. Una primera aproximación a esta cuestión se puede realizar observando la matriz residual de varianzas y covarianzas, que se define como la diferencia entre las dos matrices mencionadas. Como indican Uriel y Aldás-Manzano (2005), valores pequeños y homogéneamente distribuidos de la misma son un indicio de un buen ajuste. En nuestro caso, el análisis de los residuos induce a pensar que el ajuste es aceptable. El residuo más grande asciende a 0,233, y de la observación de la versión estandarizada de dicha matriz, se puede detectar que el error promedio de los elementos de fuera de la diagonal es pequeño (0,0494) y no supera el valor crítico de 0,08.

Otra medida habitual de calidad del ajuste es la prueba de la chi-cuadrado, que en nuestro caso es significativa (S-B  $\chi^2=666,940$ ; 260 gl;  $p<0,01$ ). En otras palabras, que se rechaza la

---

Se cuestiona además, que el resultado de la construcción identitaria tenga siempre efectos positivos para las personas y para la organización (Alvesson et al 2008).

hipótesis nula de igualdad de matrices teórica y muestral, lo que indicaría un mal ajuste del modelo. Sin embargo, y como ya se ha indicado, conviene interpretar este indicador de ajuste con cautela ya que es muy sensible al tamaño muestral, y tiende a rechazar modelos que ajustan bien a los datos, con tamaños muestrales superiores a 200. En nuestro caso, con  $n=681$ , este indicador es poco fiable. De hecho, el resto de indicadores considerados (NFI= 0,913; NNFI= 0,936; CFI=0,944; IFI= 0,955; RMSEA= 0,046) presentan valores que se encuentran dentro de los niveles de aceptación recomendados en la literatura (Hu y Bentler, 1998; Marsh, et. al 1988). Puede por lo tanto concluirse que el modelo presenta un buen nivel de ajuste a los datos.

**Tabla 6.30**  
**Resultados del AFC y propiedades psicométricas del modelo de medida**

CONCEPTO	ÍTEM	VALIDEZ CONVERGENTE			FIABILIDAD		
		CARGAS FACTORIALES	t ROBUSTO	PROMEDIO CARGAS	$\alpha$ CRONBACH	FC	AVE
EQUIDAD (EQ)	EQ1	0,608**	14,156	0,807	0,931	0,931	0,660
	EQ2	0,811**	23,560				
	EQ3	0,824**	22,818				
	EQ4	0,877**	29,589				
	EQ5	0,853**	24,006				
	EQ6	0,872**	25,664				
	EQ7	0,810**	24,690				
TRABAJO (TB)	TB1	0,597**	14,459	0,807	0,902	0,909	0,672
	TB2	0,681**	17,094				
	TB3	0,944**	24,643				
	TB4	0,914**	23,522				
	TB5	0,900**	22,118				
SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL (SA)	SA1	0,730**	19,283	0,871	0,928	0,929	0,768
	SA2	0,847**	25,200				
	SA3	0,961**	28,998				
	SA4	0,947**	30,434				
COOPERACIÓN Y COMPROMISO (CO)	CO1	0,885**	19,752	0,827	0,862	0,867	0,686
	CO2	0,835**	19,698				
	CO3	0,760**	13,399				
SIN FINES LUCRATIVOS (SFL)	SFL1	0,762**	14,392	0,712	0,754	0,757	0,511
	SFL2	0,757**	10,435				
	SFL3	0,616**	6,792				
ECONOMÍA SOLIDARIA (ES)	ES1	0,878**	17,843	0,888	0,926	0,918	0,789
	ES2	0,903**	18,968				
	ES3	0,884**	19,636				
<b>MEDIDAS DE BONDAD DEL AJUSTE</b>							
<b>S-B <math>\chi^2</math> (260 gl) = 666,940 (p=0,00)</b>		<b>NFI</b>	<b>NNFI</b>	<b>CFI</b>	<b>IFI</b>	<b>RMSEA</b>	
<b><math>\chi^2/gl = 2,56</math>.</b>		0,913	0,936	0,944	0,945	0,048	
Nota: FC= Fiabilidad Compuesta; AVE = Average Variance Extracted (Índice de Varianza Extraída)							
** p<0,01							

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la fiabilidad, los tres indicadores empleados para su análisis superan los valores recomendados: el  $\alpha$  de Cronbach y el Índice de Fiabilidad Compuesta (FC) son superiores a 0,7; y el Índice de Varianza Extraída o Varianza Extraída Promedio (AVE) es superior a 0,5.

En lo referente al análisis de validez, se confirma la validez convergente del instrumento de medida ya que todas las cargas factoriales estandarizadas son significativas ( $p < 0,01$ ) y superiores a 0,60 (Bagozzi y Yi, 1998), excepto para el ítem ST1, que, sin embargo, cumple el criterio de ser mayor de 0,5 (Steenkamp y van Trijp, 1991). Además, y de acuerdo con el criterio propuesto por Hair et. al (1999), el promedio de las cargas estandarizadas de los ítems de cada constructo supera el 0,7.

Por otra parte, y en cuanto a la validez discriminante, la tabla 6.31 ilustra el cumplimiento de los dos criterios más utilizados: (1) el *test del intervalo de confianza*, por el cual el intervalo de confianza de  $\pm 2$  errores estándar entre las covarianzas de cada par de factores no debe incluir la unidad, y (2) el *test de la Varianza Extraída*, que comprueba que la AVE para cada factor es superior al cuadrado de la covarianza entre ellos. En la diagonal principal, y en negrita, se presenta el Índice de Varianza Extraída (AVE) para cada factor. Encima de la diagonal principal se muestra el cuadrado de las correlaciones entre pares de factores. Se observa que cada elemento de la diagonal principal tiene un valor superior al de todos los pares de su fila y de su columna. Por otra parte, bajo la diagonal principal se muestran los intervalos de confianza al 95%, y se observa que ninguno de ellos incluye la unidad.

**Tabla 6.31**  
**Validez discriminante del modelo**

	EQ	TB	SA	CO	SFL	ES
EQ	<b>0,660</b>	0,566	0,315	0,417	0,444	0,440
TB	[0,698- 0,806]	<b>0,672</b>	0,215	0,449	0,438	0,635
SA	[0,489- 0,633]	[0,380- 0,548]	<b>0,768</b>	0,308	0,173	0,223
CO	[0,576- 0,716]	[0,588- 0,752]	[0,459- 0,651]	<b>0,686</b>	0,346	0,558
SFL	[0,560- 0,780]	[0,580- 0,744]	[0,310- 0,522]	[0,474- 0,702]	<b>0,511</b>	0,417
ES	[0,601- 0,725]	[0,743- 0,851]	[0,386- 0,558]	[0,673- 0,821]	[0,546- 0,746]	<b>0,789</b>

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, y con respecto a la validez de contenido del modelo de medida, y aunque es imposible garantizarla a priori, podemos concluir que el modelo de medida ofrece un

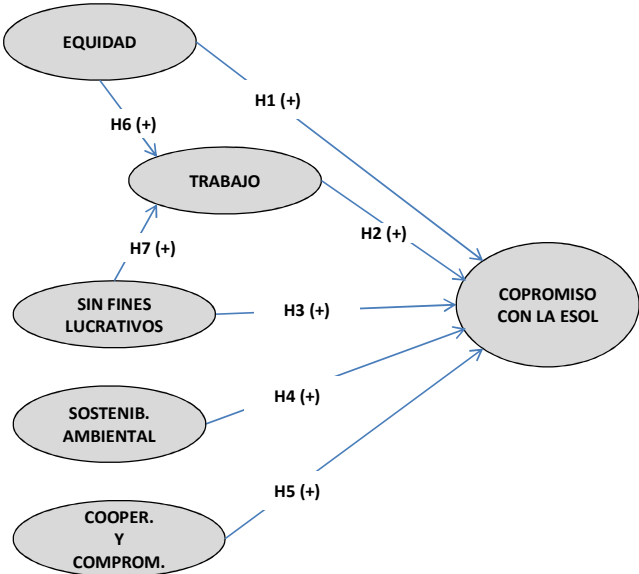
adecuado grado de coherencia con el sentido que se le otorgana los principios de la ESOL en la Carta de la ESOL. Por una parte, se ha tratado de mantener la mayor fidelidad posible a la comprensión y desarrollo de los principios de la Carta según los entienden las organizaciones de REAS Euskadi. En este sentido, los indicadores utilizados toman como base los propuestos en el seno de la red, además de que el listado final de los incluidos en el modelo de medida ha sido discutido, tanto en el seno de la comisión de auditoría social, como en otros foros y reuniones de las organizaciones de la propia red.

En definitiva, y a la vista de los elementos expuestos en este apartado, consideramos respaldada la idoneidad de la estructura factorial propuesta para testar las hipótesis planteadas en el modelo estructural, que serán objeto de análisis en el siguiente, y último, apartado de este extenso capítulo.

### 3.2. Evaluación del modelo estructural y sus hipótesis.

Con la incorporación de las hipótesis al modelo de medida ya validado, se genera un modelo estructural representado en la imagen 6.1 (similar a la imagen 5.2 pero representando tan solo las variables latentes y las relaciones entre ellas), que permite valorar el rechazo o aceptación de las relaciones propuestas.

**Imagen 6.1**  
**Modelo estructural y sus hipótesis**



La tabla 6.32 presenta los resultados de la estimación del modelo estructural que incluye, además de las ecuaciones que expresan la relación de carácter reflectivo entre las variables latentes y sus indicadores, las ecuaciones que expresan nuestras hipótesis en forma de relaciones entre las variables latentes del modelo. Por lo tanto, y antes de abordar la discusión sobre el contraste de dichas hipótesis, es necesario volver a evaluar el nivel de ajuste de este modelo estructural. En primer lugar se observa que, una vez más, la chi-cuadrado es significativa (S-B  $\chi^2=685,997$ ; 262 gl;  $p<0,01$ ), pero que el resto de indicadores de ajuste (NFI= 0,910; NNFI= 0,934; CFI=0,942; IFI= 0,942; RMSEA= 0,049) se encuentran dentro de los márgenes considerados como aceptables en la literatura. Por lo tanto, cabe concluir que, también en este caso, el modelo presenta un nivel de ajuste aceptable.

**Tabla 6.32**  
**Resultados del modelo estructural**

HIPÓTESIS	RELACIÓN	PARÁMETROS $\gamma, \beta$ ESTANDARIZADOS*	t ROBUSTO	CONTRASTE		
H <sub>1</sub>	EQUIDAD (EQ) → ECONOMÍA SOLIDARIA (ES)	-0,034	-0,441	Rechazada		
H <sub>2</sub>	TRABAJO (TB) → ECONOMÍA SOLIDARIA (ES)	0,518**	6,492	Aceptada		
H <sub>3</sub>	SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL (SA) → ECONOMÍA SOLIDARIA (ES)	0,011	0,266	Rechazada		
H <sub>4</sub>	COOPERACIÓN Y COMPROMISO (CO) → ECONOMÍA SOLIDARIA (ES)	0,361**	4,978	Aceptada		
H <sub>5</sub>	SIN FINES LUCRATIVOS (SFL) → ECONOMÍA SOLIDARIA (ES)	0,116	1,518	Rechazada		
H <sub>6</sub>	EQUIDAD (EQ) → TRABAJO (TB)	0,537**	6,437	Aceptada		
H <sub>7</sub>	SIN FINES LUCRATIVOS (SFL) → TRABAJO (TB)	0,324**	4,185	Aceptada		
MEDIDAS DE BONDADE DEL AJUSTE						
<b>S-B <math>\chi^2</math> (262 gl) = 685,997 (p=0,00); <math>\chi^2</math>/gl = 2,61</b>		<b>BBNFI</b>	<b>BBNNFI</b>	<b>CFI</b>	<b>IFI</b>	<b>RMSEA</b>
		0,910	0,934	0,942	0,942	0,049
*El parámetro $\gamma$ se refiere a los coeficientes de regresión de variables latentes dependientes predichas por latentes independientes. El parámetro $\beta$ se refiere a coeficientes de regresión de variables latentes dependientes predichas por latentes dependientes						
** $p<0,01$						

Con respecto a las hipótesis planteadas, se observa en la tabla que cuatro de ellas (H<sub>2</sub>, H<sub>4</sub>, H<sub>6</sub>, y H<sub>7</sub>) son refrendadas por los datos mientras que las otras tres no lo son (H<sub>1</sub>, H<sub>3</sub> y H<sub>5</sub>). Así pues, nuestros resultados indican que, las personas que trabajan en las organizaciones de ESOL del País Vasco, perciben el compromiso de su organización con el trabajo ( $\beta= 0,518$ ;  $p<0,01$ ), y el compromiso que ésta muestra con la cooperación con su entorno ( $\gamma= 0,361$ ;  $p<0,01$ ), como los factores fundamentales para entender y valorar el compromiso de su organización con la Economía Solidaria. Por el contrario, el compromiso de la organización con la sostenibilidad ambiental ( $\gamma= 0,011$ ;  $p>0,01$ ) no es percibido como un elemento

significativo en este sentido. Esto mismo se puede decir del compromiso que la organización muestra con la equidad ( $\gamma = -0,034$ ;  $p > 0,01$ ) y con la no lucratividad ( $\gamma = 0,116$ ;  $p > 0,01$ ).

Sin embargo, con respecto a estas dos últimas variables, los resultados apuntan a que las personas que trabajan en la ESOL vasca perciben que ambas dos son significativas ( $\gamma = 0,537$ ;  $p < 0,01$  y  $\gamma = 0,324$ ;  $p < 0,01$ ) a la hora de valorar el compromiso de la organización con el trabajo, y por lo tanto, su relevancia para la Economía Solidaria es indirecta a través de esta última variable. Este conjunto de resultados suscitan una serie de reflexiones que abordamos a continuación.

Se pueden realizar varias lecturas de los resultados obtenidos. En primera instancia cabe afirmar que, para los trabajadores y trabajadoras de la ESOL vasca, el concepto de ESOL como expresión de otra forma de hacer empresa, está principalmente vinculado a dos principios: el compromiso de sus organizaciones con el trabajo (TR), y el establecimiento de vínculos de cooperación con otras organizaciones y con su entorno (CO). Estos resultados confirmarían empíricamente que las personas de las empresas y entidades, comparten el énfasis teórico de la ESOL, tanto sobre la centralidad del trabajo (resultado era quizá esperable por circunscribirse el estudio a las opiniones de los trabajadores y trabajadoras de las organizaciones), como sobre el carácter intrínsecamente cooperador de sus organizaciones, insertas en los procesos de desarrollo del entorno del que participan.

Otro resultado reseñable se refiere al principio de sostenibilidad ambiental, que aparece como no significativo. Por lo tanto, y más allá de que las organizaciones se preocupen por la sostenibilidad ambiental, cabe deducir que los trabajadores y trabajadoras de las empresas de ESOL no consideran que este principio tenga particular relevancia a la hora de entender lo que supone *ser una organización comprometida con la ESOL*. Aunque quizá sea sorprendente, este resultado puede estar reflejando las dificultades para que, más allá de los discursos teóricos, la sostenibilidad ambiental deje de ser un aspecto subordinado al resto de ámbitos de la gestión (o incluso de carácter cosmético) y sea considerado como un elemento central de la lógica de las empresas. De hecho, las dificultades para articular la convergencia real de la ESOL y la Economía Ecológica, en cuanto que visiones críticas de la economía, han sido señaladas por diversos autores (Rosas-Baños 2012; Barkin et. al 2012;



Martínez y Álvarez, 2008). En este sentido, algunos discursos y percepciones sobre la ESOL podrían estar desconsiderando en la práctica, la importancia de la eficiencia ecológica, centrando toda la atención en la eficiencia social. O dicho con otras palabras disociando la solidaridad sincrónica de la solidaridad diacrónica.

Sin embargo, una segunda lectura de los resultados obliga a reflexionar sobre la no significatividad de la relación entre los principios de Equidad (EQ) y Ausencia de fines de lucro (SFL) con la Economía Solidaria (ES). Este resultado es en cierta medida inesperado, y apuntaría a que los trabajadores y trabajadoras de la ESOL tampoco perciben estas dimensiones como factores determinantes del compromiso de una organización con la propia ESOL, al menos de forma directa. De hecho su influencia se percibe como indirecta, a través de su vinculación el principio del trabajo (TB), que resulta significativa en ambos casos. Por lo tanto, concluiríamos que las personas de la ESOL vasca entienden que, aspectos como la igualdad de oportunidades, la participación en la toma de decisiones, la transparencia y acceso a la información, así como la ausencia de fines de lucro, serían relevantes para la construcción de ESOL en la medida en que contribuyen a generar condiciones de trabajo dignas y mayor satisfacción laboral en la empresa.

Para explicar este resultado hay que tener en cuenta que nuestro estudio se ha limitado a recoger las opiniones de trabajadoras y trabajadores de las organizaciones, y por lo tanto, sus valoraciones con respecto a los ítems del cuestionario reflejarían la experiencia de su relación laboral con la organización. Así, la satisfacción con el empleo se convierte en la vía mediante la cual, los aspectos vinculados a lo que podríamos denominar como *relaciones internas* en la organización, influyen en la percepción sobre el compromiso de la organización con la ESOL. Entre estos aspectos internos estaría todo lo relativo al principio de equidad (participación, información, igualdad de oportunidades), y también lo relacionado con la ausencia de fines de lucro. Esto último cobra sentido si se considera que este principio, expresa la prioridad por las personas frente a la obtención de beneficios, y la ausencia de dinámicas que favorecen el enriquecimiento de unas personas mediante el trabajo de otras. Siguiendo con esta misma lógica, los principios de cooperación y sostenibilidad ambiental podrían entenderse como vinculados a las *relaciones externas* de la

organización, es decir, a las relaciones con el medio ambiente, con otras organizaciones y con la comunidad.

O dicho de otra forma, las personas que trabajan en las organizaciones entienden que los principios de equidad y ausencia de fines lucrativos son relevantes para entender el compromiso de una organización con la ESOL en la medida en que éstos afectan a las relaciones internas de la organización, pero no parecen percibir su relevancia más allá de este espacio, es decir, en cuanto a que estos principios puedan trascender el ámbito de su propia empresa y contribuir a generar las transformaciones sociales y económica que están en la base de la propuesta de la ESOL. Por lo tanto en la medida en que estos resultados fueran generalizables a organizaciones de ESOL en otros contextos y territorios, arrojarían una sombra de duda sobre la posibilidad de construir las cadenas productivas solidarias, mercados sociales, y las redes de colaboración de orden empresarial y territorial que están en la base de la propuestas para extender la ESOL con una lógica de articulación alternativa a la capitalista (Mance, 2008; Arruda, 2010, 2004; Razeto, 2004)



# **CAPÍTULO 7**

## **CONCLUSIONES**

## CAPÍTULO 7

### CONCLUSIONES

Este capítulo final recoge una síntesis de las conclusiones y aportaciones más relevantes derivadas, tanto de la revisión de la literatura, como de la investigación empírica planteada. Se ofrecen además las principales implicaciones que los resultados de nuestra investigación tienen para la gestión del compromiso de las organizaciones de ESOL con los principios y valores que caracterizan a este concepto, así como una breve referencia a las limitaciones del trabajo aquí realizado y de las posibles líneas de investigación futuras.

#### 1. CONCLUSIONES DE LA REVISIÓN TEÓRICA

De hecho, si bien el concepto de ESOL tiene un importante poder evocador, existen también dudas sobre el potencial analítico de un término sobre el que no existe un consenso claro en lo relativo a su significado y límites conceptuales. Nuestra revisión de la literatura ha puesto de manifiesto los vínculos entre el concepto de ESOL y, al menos, otros tres términos vinculados al mismo (Tercer Sector, Economía Social y Empresa Social), y que hemos explorado en el intento de acotar el significado y alcance de nuestro objeto de estudio.

#### *La ESOL en relación a otros conceptos afines*

La ESOL aparece relacionada con las discusiones en torno al llamado Tercer Sector, entendido éste como sector paraguas que se distingue del segundo (sector público) por ser de naturaleza privada, y del primero (sector privado) por incorporar en sus principios fundacionales la ayuda mutua, la reciprocidad y la centralidad del propósito social de las actividades. Si bien la ESOL y sus experiencias participan de la lógica de las organizaciones tradicionalmente incluidas en este Tercer Sector, su origen y naturaleza se vincula específicamente a uno de los principales enfoques teóricos sobre este sector: el de la Economía Social

La Economía Social es considerada así como el antecedente principal de la ESOL, ya que comparten raíces históricas y filosóficas, y la mayoría de los valores y principios fundamentales. De hecho, la ESOL es habitualmente entendida como una parte, o una corriente de la Economía Social. Sin embargo, y como hemos analizado en el capítulo segundo, la ESOL surge en cierta forma como una crítica a lo que algunos consideran como una deriva institucional y mercantil de algunas organizaciones de la Economía Social. De esta manera, y al menos desde un punto de vista teórico, mediante su intento de reescribir la solidaridad en el corazón de los procesos económicos, la ESOL buscaría rescatar el proyecto emancipador originario de la Economía Social, aunque en el contexto de una nueva realidad económica, social y organizativa marcada por la regulación de corte neoliberal del capitalismo, por la aparición de nuevas lógicas organizativas (nueva economía social) y por la necesidad de plantear alternativas viables al modelo económico actual.

En este sentido, y como hemos analizado en detalle en el capítulo cuarto, el creciente uso del término amalgama *Economía Social y Solidaria* (ESS) ilustra el parentesco entre ambos conceptos, y manifiesta un intento por posibilitar una convergencia paulatina desde la diferencia. A este respecto, y sin obviar las polémicas y las dudas expresadas por quienes consideran innecesario este nuevo término, consideramos que ofrece una nueva oportunidad, bien para regenerar algunas prácticas ciertamente alejadas de su origen, bien para establecer nuevos horizontes políticos y teóricos para una realidad socio-empresarial que pretende alcanzar una legitimidad social superior a las formas económicas actualmente existentes. En este sentido, la oportunidad que plantea la idea de la ESS dependerá de la capacidad de articular una agenda política compartida entre los agentes de la Economía Social y los de la ESOL.

Por otra parte, también hemos explorado el estrecho vínculo entre la ESOL y los debates contemporáneos sobre la Empresa Social y el Emprendimiento Social. Y es que el proyecto político de transformación social implícito en la ESOL, se manifiesta en su vertiente organizativa en lo que hemos denominado como empresas (o emprendimientos) de ESOL. De hecho, el análisis empírico de este trabajo hace especial hincapié en la dimensión organizativa de la ESOL, y en concreto en el caso de la red REAS Euskadi, cuestión sobre la que volveremos en el siguiente apartado de éstas conclusiones. En cualquier caso, y si nos

centramos por ahora en los aspectos teóricos de este debate, del análisis de la literatura sobre las Empresas Sociales hemos observado que, al menos en cuanto a la narrativa dominante sobre este fenómeno, la preocupación central no es la de proponer alternativas al actual modelo económico, sino la de buscar un lugar para estas empresas en la economía actual, de tal forma que se garantice su viabilidad en convivencia con las empresas mercantiles tradicionales y el sector público.

Así, aun existiendo una obvia relación entre los debates de la Empresa Social y los de la ESOL, y con las salvedades hechas respecto de algunos de los enfoques como el de la red EMES, existen diferencias importantes en relación a la carga política y a la propuesta de transformación social que representa cada uno, lo que los sitúa en diferentes coordenadas. Mientras que para la ESOL la posibilidad de *real de construir otra economía obliga a proponer otro tipo de empresa que opere de forma coherente con los valores y principios de la misma*, los debates sobre Empresa Social se situarían en torno a lo que podríamos describir como *la búsqueda de otro tipo de empresa pero sin cuestionarse la necesidad de propugnar otra economía alternativa a la actual*.

### **Los enfoques sobre la ESOL y sus elementos compartidos**

En cualquier caso, estas discusiones nos han ayudado a delimitar los contornos de un término que, como hemos desarrollado en detalle en los capítulos 2 y 3, se ha desarrollado simultáneamente en varios entornos geográficos. Así, hemos analizado, en particular, las aportaciones sobre la ESOL que tienen origen, bien en la Europa Francófona y Canadá, o bien en el entorno latinoamericano. Por una parte éstas son las regiones desde las que escriben las personas que suelen considerarse referentes en la materia, pero además, son también el origen de las aproximaciones teóricas que más influencia han tenido en el desarrollo de la ESOL en el Estado Español y en el País Vasco.

A pesar de las diferencias que resultan del contexto socio-histórico, político y cultural del que surgen, hemos visto que existen importantes similitudes entre estos diferentes enfoques de la ESOL. Además de los vínculos con la tradición cooperativa, todos comparten referentes teóricos en la antropología y la sociología crítica, así como en diferentes

corrientes de la Economía Crítica. De hecho, una de las referencias teóricas más clara para la mayoría de los autores emana del trabajo de Polanyi, y en particular de i) su crítica a la falacia consistente en extender las características de la institución del mercado a todas las manifestaciones del comportamiento económico de las sociedades, ii) de su propuesta metodológica que propugna una visión sustantiva de la economía (frente a *la* visión formalista característica de la economía convencional), y iii) de sus referencias a la reciprocidad, redistribución e intercambio como principios económicos de comportamiento mediante los que se institucionaliza la actividad económica en diferentes lugares y épocas históricas.

Por otra parte, estos enfoques también comparten la idea de comprender la ESOL no tanto como un modelo sino como un proceso, un marco de experimentación de rutas alternativas para la superación del capitalismo, y hacia un horizonte posible en que los procesos económicos estén al servicio de las personas y la reproducción de la vida, y sometidos a procesos democráticos participativos e inclusivos. Hemos analizado cómo estos horizontes son denominados de forma diferente por diferentes autores, (Economía Plural, Economía del Trabajo o Economía Matrística), pero cómo a su vez comparten un carácter utópico, y son planteados como propuestas abiertas que necesitan de amplias alianzas entre los agentes de la ESOL y los movimientos sociales transformadores, e incluso con el propio Estado, o al menos con un Estado reconstruido desde una lógica diferente.

### **Cuestionamientos y debates**

Sin embargo, también han surgido cuestionamientos y debates sobre: las propias categorías analíticas utilizadas en el análisis; sobre los elementos catalizadores de los procesos de transformación y su lógica de reproducción; sobre el potencial analítico de estas teorías a la hora de identificar las organizaciones y empresas protagonistas de las mismas; y sobre la propia factibilidad de la propuesta de transformación social de la ESOL.



### *Debates sobre las categorías analíticas:*

En cuanto a las categorías analíticas, si bien la solidaridad aparece como un elemento central de la propuesta, el significado del término en el contexto de los procesos económicos de la ESOL no queda del todo definido. En cualquier caso, y a la vista de los razonamientos encontrados en la literatura, podemos concluir que, para la mayoría de los autores, su significado parece ir de la mano de varios elementos. Por una parte se asocia a la idea de la desmercantilización de las relaciones socio-económicas y de las relaciones con el medio natural (acabar con el absolutismo del mercado). En este sentido, la solidaridad en la economía traería la valorización, con instrumentos de carácter no mercantil, de procesos, relaciones y prácticas que no formen parte de las preocupaciones de la economía ortodoxa (i.e. poner la reproducción de la vida en el centro de los procesos económicos). La reciprocidad como lógica de articulación de procesos económicos aparece aquí como un elemento central en el contexto de la ESOL.

Por otra parte, la mayoría de autores vinculan la solidaridad con la superación del individualismo metodológico clásico en los modelos económicos, y con la sustitución de la lógica de la competencia derivada del mismo, por la lógica de la cooperación en las relaciones económicas. Además, y en cuanto al comportamiento de (y en) las organizaciones de ESOL, la solidaridad está vinculada a una serie de valores como la igualdad, la autogestión, la participación de todas las personas tanto en la propiedad como en los procesos de toma de decisiones y resultados, la promoción de la democracia económica, el compromiso de la organización con la comunidad, y en particular, con mejorar las condiciones y ofertar oportunidades para el desarrollo laboral y humano de personas y colectivos en situaciones de pobreza o exclusión social.

### *Debates referidos a los elementos catalizadores*

En cuanto a los elementos catalizadores de los cambios que se proponen en el marco de la ESOL, las dudas aparecen porque, en la mayoría de los desarrollos teóricos, no queda claro qué y cómo se asegura el paulatino proceso de implantación de la solidaridad y los aspectos vinculados a la misma. La mera intención de hacerlo, o la buena intención por conseguirlo,

no parece ser una fuerza lo suficientemente poderosa como para vencer los mecanismos de la competencia y el individualismo que impera en las relaciones sociales y económicas. Además, en el caso de conseguir avances en este sentido, no está claro cómo estos se consolidan de manera que, ante el más mínimo problema, no se desande rápidamente el camino recorrido.

De la revisión de la literatura emergen varios elementos o dinámicas que son consideradas susceptibles de desempeñar el papel de catalizador:

- Se identifican así las ventajas que ofrece la autogestión como proceso con importante potencial estratégico, ya que, además de aumentar la legitimidad interna en las organizaciones de ESOL, contribuye a mejoras en la eficiencia social y económica de los emprendimientos, y puede colocarlos en situación de superioridad con respecto a los emprendimientos capitalistas. Esta posición ventajosa deriva del incremento en la autoestima como trabajador/a asociada a la mayor dignidad y significatividad del trabajo, y su consiguiente efecto sobre la motivación intrínseca; de la mayor disposición para la resolución de conflictos de forma abierta y participativa buscando soluciones creativas y evitando los cierres autoritarios de las disputas; de las ventajas asociadas a la mayor transparencia y la mejora en el flujo de la información relevante hacia el conjunto de la organización; y de la mejora en la calidad de las decisiones. Se abre así una ventana para la reducción de los costes de supervisión y control, o de los costes de calidad asociados al factor humano, pero también, una puerta a las estrategias de diferenciación auspiciadas por la creatividad liberada en contextos en los que las personas estén alineadas con los objetivos y valores de la organización.
- En una línea similar se argumenta que la acumulación del denominado *Factor C de alta calidad* en las organizaciones, puede ser la fuerza motora que modifique la racionalidad interna de los emprendimientos solidarios, sustituya las carencias o limitaciones en otros factores productivos, y constituya la fuerza motriz que consolide el surgimiento de una racionalidad propia y diferente a la capitalista que, posteriormente, se extienda a las relaciones con el resto de empresas y agentes sociales. Esta racionalidad tendría además

una fuerza regenerativa propia que garantizaría la reconstrucción de la misma ante perturbaciones que despierten el fantasma de la involución.

- Por último, prácticamente todos los autores incluidos en la revisión de la literatura señalan la relevancia de la educación de las personas en los valores de la ESOL, principalmente la derivada de la reflexión-acción sobre la propia experimentación directa en procesos y organizaciones de ESOL, como elemento básico para apuntalar la transición, y garantizar la viabilidad y sostenibilidad de las experiencias de ESOL.
- En cualquier caso, y con respecto a todos estos elementos catalizadores, creemos importante apuntar que la literatura sobre la ESOL transmite en muchos casos un excesivo optimismo con respecto a su funcionamiento y suficiencia para contrarrestar las tendencias a la degeneración organizativa, que han sido ampliamente estudiadas en el ámbito de la Economía Social. Por otra parte, este exceso de optimismo tampoco se compadece en exceso con la realidad de algunas de las propias experiencias de ESOL.

#### *Debates sobre la factibilidad de la ESOL como propuesta de transformación*

El tercer grupo de dudas se refiere a las que se plantean la factibilidad de construir una propuesta de transformación del capitalismo (estos términos son más propios de la ESOL en Latinoamérica que en Europa), desde dentro del propio sistema capitalista, sin que el resultado no vaya más allá de un conjunto de experiencias exitosas puntuales, pero sin capacidad de incidencia global. Esta cuestión se complica además cuando se tiene en cuenta que en muchos casos, la transformación se pretende hacer utilizando mecanismos e instrumentos de gestión que estén diseñados para funcionar y reproducir la propia lógica capitalista.

Estas dudas son planteadas en la literatura de diferentes formas entre las que destacan: las que plantean la pura imposibilidad epistemológica de construir un sistema económico solidario; las que cuestionan la capacidad de los agentes de la ESOL para establecer circuitos económicos propios que funcionen acorde a lógicas alternativas sin sucumbir a la lógica capitalista; y las que señalan que, incluso en el caso de que se logre la supervivencia de

experiencias de este tipo, éstas tendrían tal nivel de fragilidad y vulnerabilidad que sería incapaces de ofrecer condiciones dignas a sus protagonistas más allá de la mera subsistencia en condiciones de precariedad.

En cualquier caso, y más allá de los cuestionamientos teóricos, los debates en torno a la ESOL se enfrentan a la todavía escasa evidencia empírica sobre la propia ESOL y sus organizaciones (particularmente si la comparamos con la amplia tradición empírica asociada al concepto de Economía Social, o la todavía reciente pero creciente investigación sobre las Empresas Sociales). En parte esto se debe a las dificultades para establecer marcos analíticos basados en categorías propias de la ESOL, que permitan visibilizar e identificar de forma clara y coherente qué organizaciones o experiencias forman parte de la misma, así como establecer los mecanismos y metodologías adecuadas para medir su dimensión económica, y el impacto que generan en términos de la transformación emancipadora de carácter post-capitalista que la propuesta encierra.

#### *Debates sobre la construcción de la ESOL en torno a valores y principios*

De hecho, una de las características definitorias de la ESOL tiene que ver con la centralidad de la dimensión normativa del concepto, y de los principios y valores que articularían la lógica operativa de las organizaciones y emprendimientos de la ESOL, tanto a nivel interno como en lo relativo a las relaciones entre ellos, y con el resto de agentes económicos y sociales. Sin embargo, más allá de la apelación a los valores mencionados previamente, no existe una articulación compartida de los mismos en términos de una carta de principios y valores de la ESOL generalmente aceptada. Esta cierta imprecisión teórica ha llevado a que, a nivel práctico, se adopten los principios clásicos de la Economía Social como proxy de los de la ESOL. La consecuencia práctica de todo esto es que se acabenn identificando los emprendimientos de ESOL utilizando los mismos criterios de corte jurídico-formal de la Economía Social, o como mucho, criterios sectoriales que identifiquen ámbitos de actividad en los que sea más habitual encontrar organizaciones de la ESOL.

Las consecuencias de lo anterior se manifiestan en al menos dos ámbitos. Por una parte se genera cierta confusión con respecto a las aportaciones de la ESOL en relación con la

Economía Social, lo que dificulta el análisis de la diferencia entre ambas. Por otra lado, pasan a un segundo plano los aspectos normativos y el análisis sobre el grado de coherencia entre el funcionamiento real de las organizaciones, y los principios y valores que las caracterizan como empresas de ESOL. En este sentido, se corre el riesgo de vaciar de contenido la identificación de una organización o empresa con la ESOL, convirtiendo la cuestión en puramente formal (que es por otra parte una de las críticas más habituales que se hacen a algunas organizaciones y experiencias de la Economía Social), y en el camino, despojar al concepto de su carácter político. Así, desde algunas posiciones críticas, se considera el creciente uso del concepto de Economía Social y Solidaria, como una clara estrategia para diluir la profunda carga crítica de la ESOL, facilitando su paulatina asimilación por la poderosa dinámica mercantil propia del proceso de reproducción del capital, y evitando hacer frente a los incómodos debates que su propia existencia plantea.

En cualquier caso, y más allá de las discusiones de orden teórico, nuestro trabajo también ha abordado en detalle el análisis de la dimensión organizativa de la ESOL, esto es, sobre el surgimiento, mantenimiento y viabilidad de organizaciones y empresas que tratan de poner en práctica y funcionar acorde a los principios de la ESOL. El siguiente apartado plantea las principales conclusiones a este respecto.

## **2. CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS EMPÍRICO**

Los retos organizativos que plantea la puesta en práctica de los principios, valores y formas de funcionamiento que caracterizan a la ESOL hace que las organizaciones y empresas de ESOL, lejos de ser organizaciones ideales, hayan sido caracterizadas en este trabajo como *organizaciones frontera*. Con este término se ha intentado ilustrar el hecho de que, si bien estas organizaciones constituyen la expresión práctica del intento de construir *otra economía* mediante *otra forma de hacer empresa*, también tienen que ser capaces de sobrevivir en el marco de las reglas del juego, relaciones e instituciones que caracterizan *al sistema económico capitalista*.

## **Las organizaciones y empresas de ESOL como organizaciones frontera**

En este sentido, las organizaciones de ESOL hacen su camino en medio de una constante necesidad de (re)construcción de su legitimidad, e identidad. Su carácter de entidades frontera las coloca en una posición de tensión creativa y conflictiva entre el mercado, los movimientos sociales y el estado; entre las lógicas de la solidaridad, la donación y la recuperación de costes; entre la participación y la eficiencia en la prestación de servicios; entre el voluntariado y la profesionalidad; entre el compromiso social y el empleo remunerado; entre las organizaciones sociales y las empresas.

Aparecen así, las discusiones sobre la prioridad de la agenda social cuando la consecución de objetivos de corte financiero implica el sacrificio de los compromisos sociales y las intenciones transformadoras de la propia empresa; los debates sobre la agilidad en la toma de decisiones en el marco de estructuras de propiedad y control democrático de las organizaciones; la conciliación de la dimensión individual y colectiva de los emprendimientos; la dificultad para mantener la independencia/autonomía de decisión de las organizaciones en contextos de competencia en mercados no protegidos, o en situaciones de dificultad para obtener financiación; la dificultad para adaptar instrumentos de gestión diseñados por y para las empresas mercantiles clásicas, o la necesidad de redefinir los conceptos de eficacia o eficiencia para reflejar el trabajo en contextos sociales de exclusión y pobreza.

En este contexto, la cuestión sobre la medida en que las empresas de ESOL son capaces de desplegar su actividad manteniendo la coherencia con los valores y principios de la ESOL, es un aspecto fundamental de los debates sobre el tema. Nuestro trabajo ha abordado esta cuestión para el caso de las empresas de ESOL que pertenecen a la red REAS Euskadi. En este caso concurren tres circunstancias relevantes: que las empresas que pertenecen a la red se auto-identifican como organizaciones de ESOL; que lo hacen en referencia a su compromiso con una carta de principios de la ESOL que recoge la forma en que éstos son entendidos por la organizaciones y personas que forman la red; y que tienen un instrumento de medición diseñado en relación a la carta, que recoge datos relativos a la percepción que tienen las personas sobre el nivel de compromiso de sus organizaciones con tales principios.

El análisis de los datos se ha realizado a dos niveles: por una parte se han analizado de forma individual las respuestas a cada una de las preguntas incluidas en el instrumento de auditoría social diseñado por REAS, y posteriormente se han agregado los resultados de los diferentes indicadores para realizar un análisis por principio. Con respecto al primero de los análisis, cuyos detalles pueden consultarse en la primera parte del capítulo 6, los datos apuntan a que, en general, las personas que trabajan en la ESOL vasca tienen una percepción bastante positiva con respecto al grado con que la organización integra las diferentes dimensiones y aspectos de los principios de la ESOL. Sin embargo, cuando comparamos los resultados atendiendo a los criterios propuestos para el análisis, aparecen algunas conclusiones interesantes:

### **Conclusiones derivadas del análisis por variables**

**La primera** puede expresarse con la conocida máxima de que, también en las organizaciones de ESOL, el tamaño importa. Para muchas de las variables incluidas en el trabajo, en organizaciones más grandes se obtienen peores resultados. Así por ejemplo, el tamaño organizativo, parece tener una influencia negativa en la percepción sobre la existencia de igualdad de hombres y mujeres a la hora de acceder a puestos de responsabilidad, en las posibilidades para participar en la gestión de la organización, en el acceso a información relevante, en las condiciones de trabajo, o incluso en la percepción sobre el grado de compromiso de la organización con la incorporación de aspectos ambientales a la gestión. Estos resultados apuntan, por lo tanto, a que el tamaño puede ser un factor limitante a la hora de gestionar una organización acorde a los principios de la ESOL, a menos que se tome una actitud proactiva para detectar los problemas de coherencia con los principios de la ESOL que se derivan del crecimiento organizativo. En este sentido, el asumir de forma acrítica que el crecimiento organizativo es un indicador de éxito, y una medida de la capacidad de generar mayor impacto social puede ser problemático en el caso de la ESOL.

**La segunda** conclusión se refiere a las diferencias en los resultados que se manifiestan en función del puesto de trabajo que ocupa la persona que responde. En general, la percepción de las personas en puestos de dirección sobre el grado de consecución de los aspectos y dimensiones medidas por los diferentes indicadores, es significativamente mejor que en el

resto de puestos. O dicho de otra forma, la posición en la jerarquía organizativa tiene un impacto significativo sobre la forma en que se percibe el grado de compromiso con los diferentes aspectos considerados. Un vez más estas diferencias son significativas en cuestiones como las posibilidades de participar, el acceso a la información de calidad, el acceso a las personas con cargos directivos, las condiciones laborales, el compromiso con la inclusión de temas medioambientales en la gestión, o incluso la importancia que la organización otorga a las personas por encima de otros objetivos.

En este sentido, es importante plantear una cuestión relativa a la supuesta horizontalidad asociada a los procesos democráticos y autogestionarios de la ESOL. Asumir la horizontalidad, y subestimar la tendencia a que surjan dinámicas informales de estructuración vertical, sólo por el hecho de ser una organización de ESOL, es una asunción heroica que no se compadece con la realidad. Incluso en el seno de organizaciones de naturaleza horizontal surgen procesos de atribución de poder vinculados a la capacidad de tomar ciertas decisiones, a la historia de la organización y de las personas que la componen, y a ciertos liderazgos de corte carismático que pueden acabar centralizando y concentrando poder en unos pocos individuos.

**La tercera** conclusión se asocia a las diferencias encontradas entre las respuestas de las personas atendiendo a la figura jurídica de la organización en la que trabajan. En este caso, las personas en cooperativas, y en algunos casos también en asociaciones, tienden a percibir con menor entusiasmo el grado de compromiso de la organización con aspectos relacionados principalmente con variables incluidas bajo el principio de equidad (participación, transparencia y acceso a la información) y también en las variables vinculadas al principio de ausencia de fines lucrativos. La mayoría de las veces, la diferencia se establece con respecto a la percepción manifestada por las personas que trabajan en organizaciones con forma de SL, que en el caso de REAS Euskadi, son prácticamente sin excepción, empresas de inserción.

Este hecho puede explicar el resultado desde una doble perspectiva. Por una parte, los itinerarios personalizados para las personas en situaciones de exclusión, la atención a sus necesidades laborales y psicosociales, y las estrategias para conseguir su participación e



implicación en la organización como parte del proceso, pueden generar una valoración particularmente positiva en personas que han vivido situaciones de precariedad y probablemente no estén habituadas a ser escuchadas y tenidas en cuenta. Por otra parte, en las empresas cooperativas, y quizá por el hecho de ser organizaciones de naturaleza democrática, las expectativas con respecto a la participación, el acceso a la información o las condiciones laborales es probable que sean mayores que en el resto.

**La última** conclusión reseñable se refiere a la ausencia de diferencias entre las percepciones de hombres y mujeres al respecto de la mayoría de las variables. Por una parte esto puede entenderse como un indicador más del nivel de igualdad existente en las organizaciones de la ESOL vasca, aunque también cabría la interpretación de que, quizás los indicadores propuestos, o la forma en la que están planteados, no han sido capaces de capturar las posibles diferencias de opinión que pudiesen existir (por ejemplo, no hay indicadores relacionados con los temas de cuidados, o con las posibilidad de conciliar la vida personal y laboral que ofrece la organización).

### **Conclusiones derivadas del análisis por principios**

Para concluir con este apartado, resta plantear las conclusiones derivadas del análisis sobre los principios de manera agregada, y sobre cuáles son percibidos por los trabajadores y trabajadoras como los más relevantes a la hora de entender el compromiso de una organización con la ESOL.

**La primera** conclusión es que los resultados son, en cierta manera, inesperados. Más allá de los discursos formales sobre los valores y los principios, los datos para el caso vasco indican que no todos los principios de la ESOL planteados en la carta son percibidos como relevantes en el sentido arriba indicado. De hecho, y acorde a la percepción de los trabajadores y trabajadoras de la ESOL vasca, el concepto de ESOL como expresión de otra forma de hacer empresa, está directamente vinculado a solo dos de los principios: el compromiso de sus organizaciones con el trabajo, y compromiso que ésta muestra con la cooperación con otras organizaciones y con su entorno. El compromiso con la equidad y el compromiso con la no lucratividad, por su parte, sólo son relevantes en la medida en que

afecten al compromiso con el trabajo y generen una mayor satisfacción laboral en la empresa. En cuanto al compromiso con la sostenibilidad ambiental, éste no es percibido como relevante, ni siquiera de forma indirecta. Además, y derivadas, de esta primera conclusión, aparecen la segunda y la tercera.

**La segunda** tiene que ver con lo que los anteriores resultados nos muestran sobre la factibilidad del proyecto transformador que encierra la ESOL. Y es que, el hecho de que el compromiso con la equidad y la no lucratividad tan sólo se perciban como relevantes en la medida en que afecten a las relaciones hacia el interior de la empresa, y no a las relaciones con otras entidades o agentes sociales, plantea una duda fundamental que presentamos a continuación

Hemos argumentado que, desde un punto de vista teórico, la posibilidad de articular una alternativa en base a la ESOL pasa porque sus principios de funcionamiento trasciendan el ámbito de la propia organización y se extiendan a la forma de relación con otras empresas y con el resto de agentes sociales. Sin embargo, en la medida en que principios como el compromiso con la equidad no sean percibidos por las personas protagonistas de la ESOL como relevantes más allá de las relaciones internas, hace dudar de si es realista suponer que en un contexto en el que es difícil “sobrevivir” como organización alternativa, las empresas de ESOL vayan a poner demasiado énfasis en funcionar en sus relaciones con otras empresas, en base a un principio que no consideren prioritario. Lo mismo ocurre con la sostenibilidad ambiental, que no es percibida como relevante ni en el ámbito interno ni el externo. Una vez más, esto genera la duda de si es realista suponer que las empresas de ESOL vayan a hacer una apuesta importante por priorizar la sostenibilidad ambiental en sus estrategias de gestión, dado que no la perciben como relevante para la ESOL.

**La tercera** se refiere a cuestiones vinculadas a la gestión y evaluación de impacto social generado por estas organizaciones. Creemos importante resaltar que muchos de los resultados de este trabajo pueden ser considerados como inputs relevantes a la hora de gestionar la implementación de los principios de ESOL en el seno de las organizaciones de ESOL. Y es que, más allá del discurso formal sobre los valores y los principios, la manera en que los mismos son percibidos por las personas en las organizaciones condiciona la

coherencia entre dichos valores y la práctica empresarial desarrollada. De hecho, tanto los resultados con respecto a las percepciones que muestran cada uno de los indicadores, como los resultados respecto de cada principio, ofrecen indicios sobre cuáles de ellos son los más relevantes a la hora de establecer criterios apropiados para evaluar el impacto social generado por estas organizaciones.

### **3. LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN**

Finalmente, es necesario apuntar algunas de las limitaciones y cautelas asociadas a los resultados obtenidos en este trabajo, así como algunas futuras líneas de investigación. En primer lugar queremos llamar la atención sobre las dificultades metodológicas encontradas para llevar a cabo los contrastes realizados en el apartado empírico. En este trabajo se ha tratado de mantener la mayor fidelidad posible a la formulación de los principios y valores según aparecen en la Carta de la ESOL y, al mismo tiempo, los indicadores utilizados se han limitado a aquellos disponibles a través del instrumento de auditoría social de la red. Este planteamiento ha permitido llegar a algunos resultados de interés, pero también ha mostrado diversas limitaciones referidas a la formulación de los constructos y de las escalas de medida utilizadas. En este sentido, consideramos que, si bien la Carta y los Indicadores constituyen una valiosa aportación por parte de REAS, tanto una como otros requieren una revisión conceptual así como una reformulación que los haga más operativos.

En el caso de la carta, acotar mejor el ámbito y las dimensiones referidas a cada principio, de manera que se reduzca el actual nivel de solapamiento entre ellos, facilitaría el desarrollo de indicadores que aproximen la medición del contenido del principio. En cuanto a los indicadores, la herramienta de auditoría social de REAS se beneficiaría de una revisión en la formulación de algunos de los indicadores, así como las incorporaciones de otros relativos a las dimensiones de los principios que no estén bien reflejados en la actual herramienta. De hecho, y en gran medida como resultado del trabajo de esta Tesis Doctoral, según se redactan estas líneas se ha puesto en marcha un profundo proceso de revisión de la estructura de la herramienta de auditoría, que se espera culmine para finales del 2014, y del que el doctorando es participe.

En cuanto a las futuras líneas de investigación que se derivan de este trabajo, y que contribuirían a un avance en el conocimiento sobre la ESOL, tanto en el plano más teórico como en su vertiente organizativa, entendemos que, deberían de combinar herramientas cuantitativas y cualitativas en un proceso en el que, además, deberían colaborar tanto los sectores de la academia como las personas directamente implicadas en la organizaciones. En cualquier caso, y sin ánimo de ser exhaustivo, cabe apuntar las siguientes posibles líneas:

- Clarificar los elementos centrales que constituyen el fundamento de la ESOL, y en particular sobre el significado del propio concepto de solidaridad en el contexto de las relaciones económicas.
- Abordar la vinculación de la ESOL con otras corrientes de pensamiento crítico, en particular con la Economía Feminista y la Economía Ecológica, estableciendo los elementos de unión y las diferencias entre ellos, y planteando categorías que permitan avanzar en marcos analíticos comunes.
- En el mismo sentido, establecer marcos conceptuales y metodológicos que permitan abordar las interrelaciones entre los debates de la ESOL y los debates sobre el desarrollo, desde una perspectiva de post-crecimiento.
- Desde una perspectiva más organizativa, generar más, y más variada, evidencia empírica sobre la realidad de los emprendimientos de ESOL, y sobre la forma en que estos gestionan los conflictos inherentes a su condición de organización frontera.
- En la misma línea desarrollar instrumentos y herramientas para la gestión de la eficiencia social de estos emprendimientos, que permitan ofrecer alternativas a las herramientas e instrumentos de gestión adaptados de las empresas de capital.
- Establecer propuestas metodológicas que permitan definir los límites del sector de la ESOL en base a elementos normativos, profundizando en la investigación sobre los valores y principios, y sobre la jerarquía que se les otorga a los mismos en las organizaciones.

- En este mismo sentido, sería muy pertinente avanzar en el diseño de metodologías adecuadas que permitan medir y comunicar el nivel de coherencia entre principios y prácticas de la ESOL, y en concreto, en la construcción y validación de instrumentos de media apropiados y compartidos para los principios de la ESOL.
- Esta última línea de trabajo, en la medida en que conecta con los debates sobre la conceptualización y medición del impacto social generado por las organizaciones de ESOL, ofrece a su vez un apasionante ámbito de trabajo para futuras investigaciones



## **BIBLIOGRAFÍA**

## BIBLIOGRAFIA

- Abramovich, A. L. y Vázquez, G. (2007): Experiencias de la Economía Social y Solidaria en Argentina. *Estudios Fronterizos*, 8 (15): 121-145.
- Agudo Valiente, J. M., Garcés Ayerbe, C., y Salvador Figueras, M. (2012): Social responsibility practices and evaluation of corporate social performance. *Journal of Cleaner Production*, 35: 25-38.
- Agudelo, M.F., Patiño, B., y Ramos M.A. (2010): Conceptualización del Factor C. Antecedentes y Perspectivas. *Ingeniería Solidaria*, 6(10-11): 95-101.
- Alaiz, F. (1937): *Por una economía solidaria entre el campo y la ciudad*. Barcelona: Oficinas de Propaganda, CNT, FAI.
- Albert, M. (2006). *Realizing Hope*. London: Zed Books.
- Aldridge, T. J., y Patterson, A. (2002): LETS get real: constraints on the development of Local Exchange Trading Schemes. *Area*, 34(4): 370-381.
- Altuna, L. (coord.) (2008). *La experiencia cooperativa de Mondragón*. Lanki.
- Álvarez, S., Barceló, A., Carpintero, O., Carrasco, C., Martínez, A, Recio, A., Roca, J. (2012): Por una economía inclusiva. Hacia un paradigma sistémico. *Revista de Economía Crítica*, (14): 277-301.
- Amaral, P. (2011): *La "Otra Economía" en movimiento: Un estudio sociológico del movimiento social de la Economía Solidaria en Brasil*. Tesis Doctoral sin publicar. Universidad de Granada.
- Amin, A. (ed.) (2009): *The social economy: International perspectives on economic solidarity*. London: Zed Books.
- Anderson, J. C., y Gerbing, D. W. (1988): Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological bulletin*, 103(3): 411.
- Arango, M. (2005): *Manual de Cooperativismo y Economía Solidaria*. Universidad Cooperativa de Colombia.
- Ariño, A. (2008): Articulación del tercer sector en España. *Revista Española del Tercer Sector*, 10:107-129.
- Armendariz, B., y Labie, M. (eds) (2011): *The handbook of microfinance*. World Scientific Publishing, Singapore.
- Arruda, M. (2010): *Potencialidades de la Praxis de la Economía Solidaria*. Ponencia presentada en el Laboratorio Internacional Estrategias alternativas al desarrollismo. Buenos Aires, Abril, 13.
- Arruda, M. (2005): *Humanizar lo infrahumano: la formación del ser humano integral: homo evolutivo, praxis y economía solidaria*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Arruda, M. (2004): ¿Qué es la Economía Solidaria? El renacimiento de una sociedad humana matrística. *Ecología Política*, 27: 71-76



- Arvidson, M. y Kara, H. (2013): *Evaluations and social value: describing and valuing third sector achievements*, Third Sector Research Centre, Working Paper. Último acceso: 25 Junio, 2014. <http://epapers.bham.ac.uk/1851/>
- Arvidson, M., Lyon, F., McKay, S., y Moro, D. (2013): Valuing the social? The nature and controversies of measuring social return on investment (SROI). *Voluntary Sector Review*, 4(1): 3-18.
- Askunze, K. (2013): Más allá del capitalismo: alternativas desde la Economía Solidaria. *Documentación social*, (168): 91-116.
- Askunze, K. (2007): Economía Solidaria, en Diccionario de Educación para el Desarrollo, coordinado por G. Celorio y A. López de Muniain, 107-113. Bilbao: Hegoa.
- Austin, J., Stevenson, H., y Wei-Skillern, J. (2006): Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both?. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(1): 1-22.
- Bacq. S, y Janssen, S. (2011): The multiple faces of social entrepreneurship: A review of definitional issues based on geographical and thematic criteria. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 23(5-6): 373-403.
- Bagozzi, R. P., y Yi, Y. (1989): On the use of structural equation models in experimental designs. *Journal of Marketing Research*, 271-284.
- Bakaikoa, B.; Errasti, A.; y Begiristain, A. (2004): Governance of the Mondragon Corporación Cooperativa. *Annals of Public and Cooperative Economics* 75(1): 61–87.
- 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.
- Barkín, D., y Lemus, B. (2013): La Economía Ecológica y Solidaria: Una propuesta frente a nuestra crisis. *Sustentabilidad (es)*, (5):1-15
- Barkín, D., Carrasco, M. E. F., y Zamora, D. T. (2012): La significación de una Economía Ecológica radical. *Revibec: revista iberoamericana de economía ecológica*, 19: 1-14.
- Barroso, M.O., Santos F.J., y Guzmán, C. (2013): La economía global y los emprendimientos sociales. *Revista de Economía mundial*, (35): 177-196.
- Barroso, M. C., Cepeda, G. A., Salgueiro, R., y Luis, J. (2007): Constructos latentes y agregados en la economía de la empresa, en *Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa: XX Congreso anual de AEDEM* (Asociación Española de Dirección y Economía de la Empresa)
- Battilani, P, y Schroeter, H. (2012): Demutualisation and Its Problems, en *The Cooperative Business Movement: From 1950 to Present* , editado por P. Battilani y H. Schroeter, 150–72. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- Battistelli, A., Calderón, J. P. R., y Odoardi, C. (2013): Cumplimiento de la misión como antecedente del compromiso organizacional en empresas sociales. *Boletín de psicología*, (107): 21-35.
- Battle Anderson, B. y Dees, J.G. (2006): Rhetoric, reality, and research: Building a solid foundation for the practice of social entrepreneurship, en *Social entrepreneurship: New paradigms of Sustainable Social Change*, editado por Alex Nicholls, 144–168. Oxford University Press.

- Becchetti, L., y Huybrechts, B. (2008): The dynamics of fair trade as a mixed-form market. *Journal of Business Ethics*, 81(4): 733-750.
- Bellucci, M., Bagnoli, L., Biggeri, M., y Rinaldi, V. (2012): Performance Measurement In Solidarity Economy Organizations: The Case Of Fair Trade Shops In Italy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(1): 25-59.
- Bentler, P. M., y Bonett, D. G. (1980): Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological bulletin*, 88(3): 588.
- Ben-Ner, A. (2002): The shifting boundaries of the mixed economy and the future of the nonprofit sector. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 73(1):5-40.
- Ben-Ner, A. y Gui, B. (2003): The theory of Nonprofit Organizations Revisited, en *The study of the nonprofit enterprise: theories and approaches*, editado por H. Anheier y A. Ben-Ner, 3-26 Kluwer Academic/Plenum.
- Bertucci, J.O., Alves da Silva R.M., y Schiochet, V. (2009): *Solidarity Economy System of Information-SIES: Visibility and Strengthening of Solidarity Economy in Brazil*. Ponencia presentada en: The Solidarische Oeconomie Kongress '09, Wien, February 20-22.
- Betanzos, N., y Paz, F. (2007): Análisis psicométrico del compromiso organizacional como variable actitudinal. *Anales de Psicología*, 23(2): 207-215.
- Birchall, J. (2008): The 'Mutualisation' of Public Services in Britain: a critical commentary. *Journal of Co-operative Studies*, 41(2), 5-16.
- Bishop, M.I y Green M. (2008): *Philanthrocapitalism: How the Rich Can Save the World*. Bloomsbury Press, Nueva York.
- Blanc, J. (2011): Classifying 'CCs': Community, complementary and local currencies' types and generations. *International Journal of Community Currency Research*, 15: 4-10.
- Blanc, J. (2004): Sistemas de intercambio local (SEL) y Economía Solidaria, en *Economía Social y Solidaria. Una visión europea*, editado por J.L. Laville, 113-134. Buenos Aires: Ed. Altamira.
- Boiral, O. (2012): *Sustainability Reporting and the Society of the Spectacle: A Counter-Account of GRI Reports Discourses and Images*. Ponencia presentada en: The Tenth Annual International Conference on Business Accounting, Finance, Management & Marketing, Julio 2-5, Atenas, Grecia.
- Bode, I., Evers, A., y Schulz, A. (2006): Work integration social enterprises in Europe: can hybridization be sustainable?, en *Social enterprise: At the crossroads of market, public policies and civil society*, editado por M. Nyssens, 237-259. Routledge.
- Bornstein, D. (2007): *How to change the world: Social entrepreneurs and the power of new ideas*. Oxford University Press.
- Bouchard, M., Bourque, G. and Levesque, B. (2000): L'évaluation de l'économie sociale dans la perspective des nouvelles formes de régulation socio-économique de l'intérêt général., *Cahiers du CRISES* (13): 31-53.
- Boulding, K. E. (1973): *The economy of love and fear: A preface to grants economics*. Belmont, CA: Wadsworth Publishing Company.

- Brunsson, N. (1989): *The organisation of hypocrisy: talk, decisions and actions in organisations*. Chichester: John Wiley.
- Bucolo E. (2003): L'è commerce équitable. *Hermes*, 36: 109–118.
- Byrne, B. M. (2001): Structural equation modeling with AMOS, EQS, and LISREL: Comparative approaches to testing for the factorial validity of a measuring instrument. *International Journal of Testing*, 1(1): 55-86.
- Byrne, B. M. (1994): *Structural equation modeling with EQS and EQS/Windows: Basic concepts, applications, and programming*. Sage.
- Cabra de Luna, M. A., y De Lorenzo García, R. (2005): El tercer sector en España: ámbito, tamaño y perspectivas. *Revista española del tercer sector*, 1: 95-134.
- Caille, A. (2009): Sobre los conceptos de economía en general y de economía solidaria en particular, en *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, editado por J. L. Coraggio, 13-46. Buenos Aires: CICCUS.
- Candela, J. (1985): Prólogo, en *Del Socialismo Utópico al Anarquismo*, F. García, 1-25. Madrid: Cincel.
- Carpintero, O. (2009): La 'sonrisa' de la heterodoxia. *Principios. Estudios de Economía Política*, 13: 91-105.
- Carpintero, O., y Naredo, J. M. (2005): *El metabolismo de la economía española*. Fundación César Manrique, colección Economía vs Naturaleza. Madrid.
- Carrasco, C. (2013): El cuidado como eje vertebrado de una nueva economía. *Cuaderno de Relaciones Laborales*, 31(1): 39-56.
- Carrasco, C. (2011): La economía del cuidado: planteamiento actual y desafíos pendientes. *Revista de Economía Crítica*, 11:205-225.
- Carretero, J.L. (2010): Las empresas recuperadas. Hacia una comprensión de la gestión obrera real. *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*. 25(1): 487-494.
- Castelao, M. E., y Srnec, C. C. (2013): Public Policies Addressed to the Social and Solidarity Economy in South America. Toward a New Model? *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 20(3): 713-732.
- Castro, M., Romero, N. (2011): Banca ética y Cooperativas de Crédito, *CIRIEC-España. Revista de Economía pública, social y cooperativa*, 72: 269-272.
- Carpi, T. (1997): La Economía Social en un mundo en transformación. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 25: 83-115.
- Chaddad, F., y Cook, M. (2007): Conversion and Other Forms of Exit in US Agricultural Cooperatives, en *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies: The Role of Cooperatives in the Agri-food Industry*, editado por K. Karantininis and J. Nilsson, 61–72. Dordrecht: Springer.
- Chaves, R. (1999): La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica. *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 33: 115-140.

- Chaves, R; Monzón, J.L.; Perez de Uralde, J.M.; Radrigán, M. (2013): La Economía Social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de Africa. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos*, (112), 122-150.
- Chaves, R. y Monzón, J.L. (2012): Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development. *Service business- an international journal*, 6: 5-26.
- Chaves, R., Monzón, J.L. y Sajardo, A. (2003): *Elementos de economía social*, Dpto economía aplicada, España: Universidad de Valencia.
- Chaves, R. y Mozón, J.L. (2001): Economía Social y sector no lucrativo: actualidad científica y perspectivas, *CIRIEC-España*, 37: 7-33
- Chell, E., Nicolopoulou, K., y Karataş-Özkan, M. (2010): Social entrepreneurship and enterprise: International and innovation perspectives. *Entrepreneurship theory and practice* 22(6): 485-493.
- Cho, A. H. (2006): Politics, values and social entrepreneurship: a critical appraisal, en *Social entrepreneurship*, editado por J. Mair, J. Robinson and K. Hockerts, 34-56, New York: Palgrave.
- Coase, R. H. (1937): The nature of the firm. *Economica*, 4(16): 386-405.
- Cole, G. (2004): Personnel and human resource management. *Personnel Review*, 33(3): 373-374.
- Coque, J. y Pérez, E. (2002): La nueva Economía Social: otra forma de hacer negocios. *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, 4:157-175.
- Cornforth, C. (2004): The governance of co-operatives and mutual associations: a paradox perspective. *Annals of Public and Co-operative Economics* 75(1): 11-32.
- Coraggio J.L. (2012): *Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Sus diferentes alcances*. Último acceso: 13 Febrero, 2014. [http://www.socioeco.org/bdf/es/corpus\\_document/fiche-document-2124.html](http://www.socioeco.org/bdf/es/corpus_document/fiche-document-2124.html)
- Coraggio, J. L. (2011): *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*, Quito: Abya Yala.
- Coraggio, J.L, (ed.) (2009): *Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. Buenos Aires: Ciccus.
- Coraggio, J. L. (2008a): América Latina: Necesidad y posibilidades de otra Economía. *Otra Economía* 2(2): 8-11.
- Coraggio, J. L. (2008b): La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria. *Otra Economía*, 2(3):41-57.
- Coraggio, J. L. (2007): Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo, en *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, editado por J.L. Coraggio, 165-194. Buenos Aires: Altamira.
- Coraggio, J. L. (2004): Economía del trabajo, en *Organizar la otra economía*, editado por A. Cattani, 151-163. Buenos Aires: Editorial Altamira.

- Coraggio, J.L. (2003): Una alternativa socioeconómica necesaria: la economía social, en Políticas Sociales y Economía Social, Colección Lecturas sobre Economía Social, compilado por C. Danani. UNGS, Buenos Aires: Altamira, OSDE.
- Coraggio, J.L. (1998): *Economía popular urbana: una nueva perspectiva para el desarrollo local*. Programa de Desarrollo Local, Instituto del Conurbano, UNGS, San Miguel.
- CSCE (Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi) (2012): *Informe anual de las cooperativas vascas, 2012*.
- Cotera, A. y Ortiz H. (2004): Comercio justo, en *La otra economía, coordinado por A. Cattani*, 59-78. Buenos Aires: Ed. Altamira.
- Crowther, D., Greene, A. M., & Hosking, D. M. (2002): Local economic trading schemes and their implications for marketing assumptions, concepts and practices. *Management Decision*, 40(4): 354-362.
- Cruz, A. y Cardoso, A. (2004): *Las lecciones de la experiencia de Mondragón para la Economía Solidaria del Cono Sur. Parte I y II*. Documentos del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo, 44 y 45. Universidad de Buenos Aires. Último acceso: 3 Junio 2014. <http://www.econ.uba.ar/cesot/documentos.htm>
- Dacheux, E. y Goujon, D. (2011a): *Principes d'économie solidaire*, Paris: Ellipses.
- Dacheux, E., y Goujon, D. (2011b): The solidarity economy: an alternative development strategy?, *International Social Science Journal*, 62(203-204): 205-215.
- Dacin, M. T., Dacin, P. A., y Tracey, P. (2011): Social entrepreneurship: A critique and future directions. *Organization Science*, 22(5): 1203–1213.
- Dacin, P. A., Dacin, M. T., y Matear, M. (2010): Social entrepreneurship: why we don't need a new theory and how we move forward from here. *The academy of management perspectives*, 24(3), 37-57.
- Da Ros, G. S. (2007): Economía Solidaria: aspectos teóricos y experiencias, *Unircoop*, 5(1): 9.
- Dart, R. (2004): The legitimacy of social enterprise. *Nonprofit management and leadership*, 14(4): 411-424.
- Dash, A. (2013): *Towards and Epistemological Foundation for Social and Solidarity Economy*. Ponencia presentada en: UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, Ginebra, Mayo 6-8.
- Dees, J. G., y Anderson, B. (2006): Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. *Research on social entrepreneurship: Understanding and contributing to an emerging field*, 1(3):39-66.
- Defourny, J. (1994) Economie sociale au Nord, économie populaire au Sud. *Echos du cota*, 62(1): 3-7.
- Defourny, J. y Develtere, P. (2009): The Social Economy: the Worldwide Making of a Third Sector, en J. Defourny, P.; Develtere, B.; Fonteneau & M. Nyssens (eds.): *The Worldwide Making of the Social Economy. Innovations and Changes*. 15-40. Leuven & The Hague: Acco.
- Defourny, J.; Favreau, L. y Laville, J.L. (dirs) (1997): Inserción y nueva economía social. Una visión internacional. Ed .CIRIEC- España. CIRIEC Internacional. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

- Defourny, J. y Nyssens, M. (2012): El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada, *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 75: 7-34.
- Defourny, J., y Nyssens, M. (2010): Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Differences, *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1): 32-53.
- Defourny J. y Nyssens M. (2006): Defining Social Enterprise, en *Social Enterprise, at the Crossroads of Market, Public Policies and the Civil Society*, editado por M. Nyssens, 3-26, Routledge, London & New York.
- Defourny, J. y Pestoff, V. (ed) (2008): Images and Concepts of the Third Sector in Europe. *EMES Working Paper*. 08/02.
- De Lara, M. y Pérez, J. (2011): El empresario descubridor de oportunidades de mercado: puntos centrales de la teoría de Kirzner. *Tec Empresarial*, 5(1): 31-38.
- De la Cruz, C., y Sasia, P. (2012): La banca ética como herramienta de acción política. *Revista Icade. Publicación de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, 80: 185-210.
- Del Río, N. (2003): *Rescata tu dinero*. Madrid: Ed. Talasa.
- Delgado, J. L. G. (2009): *Las cuentas de la economía social: magnitudes y financiación del tercer sector en España 2005*. Thomson Reuters.
- De Souza, A. R. (2011): Um exame da economia solidária. *Otra Economía*, 5(9): 173-184.
- Develtere, P., Pollet, I. y Wanyama, F. (2008): *Cooperating out of Poverty: The renaissance of the African cooperative movement*, International Labour Office and World Bank Institute, Geneva.
- Dey, P., y Steyaert, C. (2012): Social entrepreneurship: Critique and the radical enactment of the social. *Social Enterprise Journal*, 8(2):90-107.
- Dey, P. y Steyaert, C. (2010): The politics of narrating social entrepreneurship, *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 4(1): 85-108
- Diamantopoulos, M. (2012): Breaking out of Co-Operation's 'Iron Cage': from Movement Degeneration to Building a Developmental Movement, *Annals of Public and Cooperative Economics* 83(2): 199-214.
- Diamantopoulos, A., y Siguaw, J. A. (2006): Formative versus reflective indicators in organizational measure development: a comparison and empirical illustration. *British Journal of Management*, 17(4): 263-282.
- Díaz-Foncela, M., y Marcuello, C. (2012a): Social enterprises and social markets: models and new trends. *Service Business*, 6(1): 61-83.
- Díaz-Foncela, M. y Marcuello, C. (2012b): Las empresas sociales en España: concepto y características. *Revista vasca de economía social= Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, (8):143-164.
- Díaz-Foncela, M.; Marcuello, C. y Marcuello, Ch. (2012): Empresas sociales y evaluación del impacto social. *CIRIEC-España*, 75: 179-198.

- Diefenbach, T., y Sillince, J. A. (2011): Formal and informal hierarchy in different types of organization. *Organization Studies*, 32(11): 1515-1537.
- DiMaggio, P. J., y Powell, W. W. (1983): The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American sociological review*, 147-160.
- Domenico, M., Haugh, H., y Tracey, P. (2010): Social bricolage: Theorizing social value creation in social enterprises. *Entrepreneurship theory and practice*, 34(4): 681-703.
- Draperi, J.F. (2013): Économie sociale, économie solidaire, entrepreneuriat social. Des projets politiques et économiques différents, en *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*, dirigido por D. Hiez, E.Lavillunière, 17-32, Collection: Droit & économie sociale et solidaire. Paris: Editions Larquier.
- Edwards, M. (2008): *Just another emperor?: The myths and realities of philanthrocapitalism*. Demos.
- Edwards, J. R., y Bagozzi, R. P. (2000): On the nature and direction of relationships between constructs and measures. *Psychological methods*, 5(2), 155.
- Eisler, R. (2008): *The real wealth of nations: Creating a caring economics*. San Francisco: Berrett-Koehler Store.
- Elio, E. (2006): Responsabilidad social en las cooperativas: igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. *Revista Vasca De Economía Social Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria*, (2): 35-71.
- Eme, B.; Laville, J.L. y Maréchal, J.P. (2001): Economía solidaria, ¿ilusión o vía de futuro? Contribución a la Universidad de verano, Arles, Agosto.
- Enciso, M., Echaniz, A., y Mugarra, A. (2012): Otra empresa es posible, propuestas y experiencias desde la economía social. *Revista Icade. Publicación de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, (80): 53-94.
- Enciso, M. y Retolaza, J.L. (2004): Concepto de Economía Solidaria en Instituto de Derechos Humanos: *La economía solidaria y su inserción en la formación universitaria*; 19-41. Bilbao: Universidad de Deusto.
- England, G. W. (1983): Japanese and American management: Theory Z and beyond. *Journal of International Business Studies*, 131-142.
- Enjolras, B. (2009): The public policy paradox. Normative foundations of social economy and public policies: Which consequences for evaluation strategies, en *The worth of the social economy: An international perspective*, editado por Bernard Enjolras, 43-62. Bruselles: Peter Lang.
- Errasti A., Heras I., Bakaikoa, B. y Elgoibar, P. (2003): The Internationalisation of Cooperatives: The Case of the Mondragon Cooperative Corporation. *Annals of Public & Cooperative Economics* 74 (4): 553-584.
- Epstein (2001): Anarchism and the Anti-Globalization Movement. *Monthly Review*, 53(4): 1-14.
- Esping-Andersen, G. (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press.

- Esteves, A.M. (2008): Entrepreneurship as Activism- The emergence of the Brazilian Forum of Solidarity Economy, en *New Latin American Development Strategies in a Changing International Economic and Political Context*, editado por V. Andersson, and S. Christensen. 13-54. Development Research Series, Occasional Papers no 7, Development and International Relations, Aalborg University, Denmark.
- Esteves, A. M. (2011): *Grassroots mobilization, co-production of public policy and the promotion of participatory democracy by the Brazilian Solidarity Economy movement*. Tesis Doctoral. Brown University.
- Etxezarreta , E. (2012): *Gizarte ekonomiaren aukera zaintzen krisiaren aurrean: Gipuzkoako pertsona nagusien esparrua aztergai*. Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco, UPV-EHU.
- Evers, A. y Svetlik, I. (1993): *Balancing pluralism: new welfare mixes in care for the elderly*, Avebury, London.
- Favreau, L. (2005): Qu'est-ce que l'économie sociale? Synthèse introductive, *Cahier CRDC*, 35: 1-41. UQO (Université du Québec en Outaouai).
- Favreau, L. (1997): L'économie sociale mise en perspective: renouvellement au Nord et émergence au Sud. *Cahier CRDC*, 7: 1-40. UQO (Université du Québec en Outaouai).
- Favreau, L, Lachapelle, R., y Lema, J.F. (2001): The Social and Solidarity Based Economy: A North-South Perspective. Synthesis and Conclusions of the II International Meeting on the Globalization of Solidarity. Quebec, 9-12 Octubre.
- Fecher, F; Chaves, R. y Monzon, J.L. (ed) (2012): Recent trends in Social Economy research, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(3): 251-258.
- Fernández. L., Geba, N., Montes, V. y Scahposnik, R. (1998): *Balance Social Cooperativo Integral*. Último acceso: 6 Febrero, 2014. <http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/0306.pdf>
- Ferraton, C. (2009): De Mauss a la Economía Solidaria, en *Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, organizado por J.L. Coraggio, 73-87. Buenos Aires: Ciccus.
- Fong, M. (2010): *Rolling Out the Transformative Social Economy: A Case Study of Organic Intellectualism in Canadian Settlement Houses* (Doctoral dissertation, University of Toronto).
- Fonteneau, B., Neamtan, N., Wanyama, F., Morais, L. P., de Poorter, M., Borzaga, C., and Ojong, N. (2011): *Social and Solidarity Economy: Our common road towards Decent Work*. Geneva:ILO.
- Fontenla, E. (2012): Seudocooperativas. Mercoopsur, publicación digital. Último acceso: 25 Enero , 2013. <http://www.mercoopsur.com.ar/noticias/seudocooperativas.htm>
- Fontenla, E. (2009): Cooperativas de Trabajo que Recuperan Empresas y Fábricas en Crisis. Ponencia presentada en: Segundo Seminario Iberoamericano de Economía Social y Empleo. Santiago de Chile.
- Fornell, C., y Larcker, D. F. (1981): Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of marketing research*, 39-50.



Foti, P. (2011): Participación de las mujeres en las políticas públicas dirigidas a la economía social y solidaria. Argentina, en *Economía Social y Solidaria. Políticas Públicas y Género*, editado por N. Angulo., M. Caracciolo, P. Foti, y N. Sanchís. Asoc. Lola Mora/IDAES-UNSAM-AECID.

Foufelle, D. y Palmieri, J. (2006): *Feminismo y economía social y solidaria*. Publicado digitalmente. Último acceso: 25 Junio, 2014.

<http://www.ciudademujeres.com/articulos/Feminismo-y-economia-social-y>

Frère, B., y Reinecke, J. (2011): A Libertarian Socialist Response to the 'Big Society': The Solidarity Economy. *Dialogues in Critical Management Studies*, 1: 117-137.

Frémeaux, P. (2013): *La nouvelle alternative?: enquête sur l'économie sociale et solidaire*. Alternatives économiques.

Fundación Luis Vives (2011): Modelos europeos en la evolución del Tercer Sector Social. Madrid.

Fundación Luis Vives (2010): Anuario del Tercer Sector de Acción Social en España. Madrid.

Gaiger, L.I. (2008): A dimensão empreendedora da economia solidária: notas para um debate necessário. *Otra Economía*, 2(3):58-72.

Gaiger, L. L. (2007): La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas, en *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, editado por J.L. Coraggio, 79-109. Buenos Aires: Altamira

Gaiger, L. I. (2004): Emprendimientos económicos solidarios, in *La otra economía, Colección lecturas sobre Economía Social*, editado por Antonio Cattani, 229-241. Buenos Aires: Altamira.

Gaiger, L. I., y Da Silva Corrêa, A. (2011): O diferencial do empreendedorismo solidário. *Ciências Sociais Unisinos*, 47(1). 34-43.

Gallardo, D., y Sanchez, M.I. (2012): La responsabilidad social empresarial en Extremadura, Fundación Obra Social La Caixa: Badajoz.

Galvéz, E., Gutiérrez, E., y Picazzo, E.(2011): El trabajo decente: nuevo paradigma para el fortalecimiento de los derechos sociales. *Revista mexicana de sociología*, 73(1): 73-104.

García, M. S. (2003): El consumidor ecológico. Un modelo de comportamiento a partir de la recopilación y análisis de la evidencia empírica. *Distribución y Consumo*, 67:41-54

García Jané, J. (2009): La Economía Solidaria en el Estado Español, en J.L. Laville y J. García, *Crisis capitalista y economía solidaria. Una economía que emerge como economía real*, Barcelona: Icaria Antrazyt.

García J., Ruggeri, A., y Iametti, A. (2012): Autogestión y Economía Solidaria. *Papeles de Economía Solidaria*. 3: 1-30.

Gardin, L. (2006): A variety of resource mixes inside social enterprises, in *Social Enterprise - At the crossroads of market, public policies and civil society*, editado por M. Nyssens, 111-136. Londres et New York : Routledge.

- Gargallo, A., y Freundlich, F. (2010): Percepciones de los socios y no socios cooperativistas sobre la satisfacción laboral. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 103: 33-58.
- Georges, I. (2009): As novas configurações do trabalho: precarização e “economia solidária”, en *O trabalho reconfigurado: ensaios sobre Brasil e México*, editado por M. P. Leite y Â. Araújo, 174-201. São Paulo, Annablume/Fapesp.
- Ghai, D. (2006): *Decent Work: Objectives and Strategies*. Geneva: ILO.
- Ghibaudi, J. (2004): Una aproximación comparativa a las empresas recuperadas argentinas y las autogeridas en Brasil. Labour Again Publications. Último acceso: 6 Junio, 2004. <http://www.iisg.nl/labouragain/documents/ghibaudi.pdf>
- Gil, M., y Ramos N. (2013): Las empresas de inserción en la economía social y solidaria: perspectivas y propuestas desde FAEDEI. *Cuadernos de Trabajo Social*, 26(1): 43-53.
- Guerra, P. (2013): Las legislaciones sobre economía social y solidaria en América Latina entre la autogestión y la visión sectorial. *Revista de la Facultad de Derecho*, 33:73-94.
- Guerra, P. (2011): ¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual. *Otra Economía*, 1(1): 21-27.
- Guerra, P. (2010): La Economía Solidaria en Latinoamérica. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 110: 67-76.
- Guerra, P. (2007): ¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual. *Otra Economía*, 1(1), 21-27.
- Guerra, P. (2004): Economía de la Solidaridad: Consolidación de un concepto a veinte años de sus primeras elaboraciones. *Revista OIKOS*, (17):1-11.
- Guerra, P. (2002): *Teoría y Prácticas de la Socioeconomía de la Solidaridad. Alternativas a la globalización capitalista*, Montevideo, Nordan.
- Guerras, L. A., y Navas, J. E. (2007): *La dirección estratégica de la empresa*. Madrid: Civitas.
- Gudynas, E. (2011): Buen Vivir: Today's tomorrow, en, *Development* 54(4):441-447
- Guridi L., Pérez de Mendiguren J. C.; lametti, A.; Deux, M.V.; Vázquez, G. y Uribe, A. (2011): Experiencias de Economía Social y Solidaria: compartiendo estrategias y aprendizajes. *Papeles de Economía Solidaria*, 2: 1-77.
- Grant, R. M. (1996): Towards a Knowledge-Based Theory of the firm. *Strategic management journal*, 17(S2):109-122.
- Hagedoorn, J. (1996): Innovation and entrepreneurship: Schumpeter revisited. *Industrial and Corporate Change*, 5(3): 883-896.
- Hair, J. F. (1999): *Análisis multivariante* (Vol. 491). Madrid: Prentice Hall.
- Hall, K. y Arvidson, M. (2013): How do we know if Social Enterprise Works? Tools for Assessing Social Enterprise Performance, en S. Denny, y F. Seddon, (eds.): *Social Enterprise: Accountability and Evaluation around the World*, London: Routledge.
- Hansmann, H. B. (1980): The role of nonprofit enterprise. *Yale law journal*, 835-901.

- Harribey, J-M. (2002): L'économie sociale et solidaire, un appendice ou un faux-fuyant? *Mouvements, Sociétés, Politique, Culture*. (19): 42-49
- Heras-Saizarbitoria, I. (2013): Do Co-ops Speak the Managerial Lingua Franca? An analysis of the Managerial Discourse of Mondragon Cooperatives. *SSRN Working-Paper series*. Último acceso: 20 Junio, 2014.  
[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2215602](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2215602)
- Hillenkamp, I., Lapeyre, F., & Lemaître, A. (2013): *Solidarity Economy as Part of Popular Security Enhancing Practices. A Neo-Polanyian Conceptual Framework*. Ponencia presentada en: The UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, Geneva, Mayo 6-8.
- Hintze, S. (2010): *La política es un arma cargada de futuro: la Economía Social y Solidaria en Brasil y Venezuela*. Buenos Aires: CICUS/CLACSO.
- Hintze, S., Sabaté A. y Coraggio, J. L. (2003): Documento base de la Jornada Nacional sobre Trueque y Economía Solidaria, en *Trueque y economía solidaria*, editado por S. Hintze, 19-86. Buenos Aires: UNGS-PNUD-Prometeo Libros.
- Hjorth, D. (2013): Public entrepreneurship: desiring social change, creating sociality. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(1-2): 34-51.
- Hoogendoorn, B., Pennings, H. P. G., y Thurik, A. R. (2010): *What do we know about social entrepreneurship: an analysis of empirical research* (No. ERS-2009-044-ORG). Erasmus Research Institute of Management (ERIM).
- Hu, L. T., y Bentler, P. M. (1999): Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1): 1-55.
- Hudson, R. (2009): Life on the edge: navigating the competitive tensions between the 'social' and the 'economic' in the social economy and in its relations to the mainstream. *Journal of economic geography*, 9 (4): 493-510.
- Huybrechts, B. (2012): Fair trade organizations and social enterprise: Social innovation through hybrid organization models. *Routledge Studies in Management, Organizations, and Society*. Vol. 17. Routledge.
- Huybrechts, B., and Defourny, J. (2008): Are fair trade organizations necessarily social enterprises?. *Social Enterprise Journal*, 4(3): 186-201.
- IFSSE-MBM (International Forum of the Social and Solidarity Economy Entrepreneurs -The Mont Blanc Meetings) (2012): *Memorandum and Articles of Association*. Último acceso: 4 Febrero, 2014. <https://www.rencontres-montblanc.coop/en/page/ambition>
- ILO (International Labour Organization) (2013): *Social and Solidarity Economy: An opportunity to enhance youth employment*. The Reader for the Third edition of the Social and Solidarity Economy Academy, Abril 8-12, Agadir, Morocco.
- INFORMA D&B (2014): Las mujeres en los consejos de administración y organismos de decisión de las empresas españolas. INFORMA D&B, Madrid.
- James, E. (1990): Economic theories of the nonprofit sector: A comparative perspective, en *The Third Sector, comparative studies of non-profit organizations*, editado por K. Anheier y W. Seibel, 21-30, De Gruyter, Berlin, New-York.

- James, E. (1987): The Nonprofit Sector in Comparative Perspective, en *The nonprofit sector: a research handbook*, editado por W.W. Powell, 397-415. Yale University Press, New Haven.
- James, L.R., Mulaik, S.A. y Brett, J.M. (1982): Causal analysis: assumptions, models and data. Beverly Hills, CA: Sage
- Johanisova, N., y Wolf, S. (2012): Economic democracy: A path for the future? *Futures*, 44(6): 562-570.
- Kawano, E. (2013): *Social Solidarity Economy: Toward convergence across continental divides*. Paper presented at the UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, Geneva, May 6-8.
- Kawano, E. (2010): Crisis and Opportunity: The Emerging Solidarity Economy Movement, in *Solidarity Economy I: Building Alternatives for People and Planet*. Editado por Emily Kawano, Thomas Masterson y Jonathan Teller-Elsberg, Chicago:Lulu Press
- Kennedy, M., Lietaer, B. A., y Rogers, J. (2012): *People Money: The Promise of Regional Currencies*. Triarchy Press Limited.
- Kerlin, J. A. (2013): Defining social enterprise across different contexts a conceptual framework based on institutional factors. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 42(1): 84-108
- Kerlin, J.A. (2010): A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise, *Voluntas*, 21(2): 162-179.
- Kim, H. R., Lee, M., Lee, H. T., & Kim, N. M. (2010): Corporate social responsibility and employee-company identification. *Journal of Business Ethics*, 95(4): 557-569.
- Knight, R. (2009): Surrendering the Co-operative Advantage: degeneration and the growth of managerialism in a post co-operative social enterprise. *International Journal of Co-Operative Management* 4(2): 36-44.
- Koontz, H. (1980): The management theory jungle revisited. *Academy of Management Review*, 5(2): 175-188.
- Koskinen, K. U. (2013): Business organizations' knowledge-production processes: an autopoietic approach. *International Journal of Organizational Analysis*, 21(2): 137-153.
- Kovel, J. (2014): Ecosocialism as a Human Phenomenon. *Capitalism Nature Socialism*, 25(1): 10-23.
- Lahera, A. (1999): La crítica de la economía de mercado en Karl Polanyi: el análisis institucional como pensamiento para la acción. *Reis*, 86:27-54.
- Latouche, S. (2012): La sociedad de la abundancia frugal. Contrasentidos y controversias del decrecimiento. Barcelona: Icaria.
- Lautermann, C. (2013): The ambiguities of (social) value creation: Towards an extended understanding of entrepreneurial value creation for society. *Social Enterprise Journal*, 9(2): 184-202.
- Laville, J.L. (2013): *The Social and Solidarity Economy. A Theoretical and Plural Framework*. Ponencia presentada en: UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, Ginebra, Mayo 6-8.

- Laville, J.L. (2010): Plural Economy, in *The Human Economy. A citizen's guide*, edited by Keith Hart, Jean-Louis Laville, y Antonio David Cattani, 77-83. Cambridge: Polity Press.
- Laville, J. L. (2010b): The Solidarity Economy: An International Movement. *RCCS Annual Review. A selection from the Portuguese journal Revista Crítica de Ciências Sociais*, 2: 3-41.
- Laville, J.L. (2009): Definiciones e instituciones de la economía en *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, editado por José Luis Coraggio, 47-69. Buenos Aires: CICCUS.
- Laville, J.L (2009b): Supporting the social and solidarity economy in the European Union, en *The Social Economy. International Perspectives on Economic Solidarity*, editado por A. Amin, 232-252. Zed Books. Londres.
- Laville, J-L (2008): Towards a theory of plural economy: in the footsteps of Mauss and Polanyi. Ponencia presentada en: *Rethinking economic anthropology: a human-centred approach*, Londres, 11-12 Enero.
- Laville, J. L. (2004): El marco conceptual de la Economía social y solidaria, en *Economía social y solidaria. Una visión europea*, editado por Jean Louis Laville, 1-25. Buenos Aires: Fundación OSDE - Universidad Nacional de General Sarmiento - Editorial Altamira.
- Laville, J.L. y García, J. (2009): *Crisis capitalista y Economía Solidaria*. Barcelona: Icaria
- Laville, J. L. (2003): A new European socioeconomic perspective. *Review of Social Economy*, 61(3): 389-405.
- Laville, J. L., y Nyssens, M. (2000): Solidarity-Based Third Sector Organizations in the 'Proximity Services' Field: A European Francophone Perspective. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 11(1): 67-84.
- Laville, J. L. (1992): *Les services de proximite en Europe*, Syros, Paris.
- Leite, M. (2009): A Economia Solidária eo trabalho associativo. Teorias e realidades. Teorias e realidades. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 24(69): 32-51.
- Lemaître, A., y Helmsing, A.H.J. (2012): Solidarity economy in Brazil: Movement, discourse and practice analysis through a Polanyian understanding of the economy. *Journal of International Development*, 24(6): 745-762.
- Lechat, N. M. P. (2004): Trajetórias intelectuais eo campo da economia solidária no Brasil. Publicado digitalmente. Último acceso: 20 Junio, 2014.  
<http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=vtls000343954>
- Lévesque, B. (2004): *Una Economía Social y Solidaria por una democracia plural en un contexto de globalización*. Cahiers du CRISES. Colección études théoriques. No ET0409.
- Levesque, B. (2003): Las empresas de economía social, ¿generan mayores innovaciones sociales que las empresas de otro tipo?, en *Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*, editado por en M. Vuotto, 231-254. Buenos Aires: Universidad de General Sarmiento, Altamira, Fund. OSDE.
- Levie, J., y Hart, M. (2011): Business and social entrepreneurs in the UK: gender, context and commitment. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 3(3): 200-217.
- Levitt, T. (1973): *The third sector: New tactics for a responsive society*. New York: Amacom.

- Lewis, J. (2004): The state and the third sector in modern welfare states: independence, instrumentality, partnership, en *The Third Sector in Europe*, editado por A. Evers y J.L. Laville, 169-188. Edward Elgar publishing, Cheltenham.
- Lewis, M. y Swinney, D. (2007): Social Economy? Solidarity Economy? Exploring the Implications of Conceptual Nuance for Acting in a Volatile World. *BC-Alberta Social Economy Research Alliance Working Paper Series*, 1-17.
- Lima, J.C. (2007): Trabalho flexível e autogestão: estudo comparativo entre cooperativas de terceirização industrial, en *Ligações perigosas: trabalho flexível e trabalho associado*, organizado por J. C. Lima. São Paulo. Anablume.
- Limone, A., y Bastias, L. E. (2006): Autopoiesis and knowledge in the organization: conceptual foundation for authentic knowledge management. *Systems Research and Behavioral Science*, 23(1): 39-49.
- Lipietz, A. (2001): Pour le Tiers Secteur. L'économie sociale et solidaire: pourquoi, comment. Paris: La Découverte & Syros.
- Locke, E. A. (1976): The nature and causes of job satisfaction, in *Handbook of industrial and organizational psychology (1990)*, edited by Marvin Dunnette, y Leaetta Hough, 1319-1328. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Lodeiro, T. (2008): Consumir Menos Vivir Mejor. Navarra: Editorial Txalaparta S.L.
- Lomax, R. G., y Schumacker, R. E. (2012): *A beginner's guide to structural equation modeling*. Routledge Academic.
- London, T. and Hart, S. (2011): Introduction: Creating a fortune with the base of the pyramid, en *Next Generation Business Strategies for the Base of the Pyramid: New Approaches for Building Mutual Value*, editado por T. London y S. Hart, 1-19. Upper Saddle River, NJ: FT Press.
- Lopera L. D. y Mora S. B. (2009): Los circuitos económicos solidarios: espacio de relaciones y consensos. *Semestre Económico* 12 (25):81-93.
- López García, D. (2009): Agroecología y soberanía alimentaria: dos conceptos en movimiento. *Pueblos*, 30: 36-38.
- Lu, R. X., Lee, P. K., y Cheng, T. C. E. (2012): Socially responsible supplier development: Construct development and measurement validation. *International Journal of Production Economics*, 140(1): 160-167.
- Luke, B., Barraket, J., y Eversole, R. (2013): Measurement as legitimacy versus legitimacy of measures-Performance evaluation of social enterprise. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 10(3/4): 3-3.
- Lyon, F., y Humbert, A. L. (2012): Gender balance in the governance of social enterprise. *Local Economy*, 27(8): 831-845.
- Lyon, F., y Sepulveda, L. (2009): Mapping social enterprises: past approaches, challenges and future directions. *Social Enterprise Journal*, 5(1): 83-94.
- MacPherson, I. (2008): The cooperative movement and the Social Economy traditions: reflections on the mingling of broad visions. *Annals of Public and Cooperative economics*, 79(3-4): 625-642.

- Magalhães, R., y Sanchez, R. (2010): Autopoiesis theory and organization: an overview. *Advanced Series in Management*, 6:3-25.
- Mair, J., y Martí, I. (2006): Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction and delight. *Journal of World Business* 41(1): 36–44.
- Malo, M. C., y Vézina, M. (2004): Governance and Management of Collective User-Based Enterprises: Value-Creation Strategies and Organizational Configurations. *Annals of public and cooperative economics*, 75(1): 113-137.
- Mance, E. (2008): *La Revolución de las Redes. La colaboración solidaria como una alternativa pos-capitalista a la globalización actual*. Ciudad de México: Varios co-editores.
- Mance, E. (2004): Consumo solidario, en *La otra economía*, A.D. Cattani (organizador), 79-85. Universidad Nacional de General Sarmiento- Editorial Altamira, Buenos Aires.
- Mandin, D. (2009). *Les systèmes d'échanges locaux (SEL): circulations affectives et économie monétaire*. Francia: Ed. Harmattan.
- Marbán, V. y Rodríguez, G. (2008): Panoramic view of the social third sector in Spain: environment, development, social research and challenges, *Revista Española del Tercer Sector*, 9:13-36.
- Marcuello, C. (2007a): Empresas de inserción: puentes de inclusión en el mercado laboral. *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (59): 5-6.
- Marcuello, M. (2007b): Responsabilidad social y organizaciones no lucrativas. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, (65): 208-227.
- Marcuello, C., Bellostas, A., Marcuello, C. (2008): Informe sobre las empresas de inserción en España. *CIRIEC, Serie Informes, 4. Valencia*.
- Marcuello, C., Bellostas, A., Marcuello, C., y Moneva, J. M. (2007): Transparencia y rendición de cuentas en las empresas de inserción. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 59: 91-122.
- Marcuello, C., y Marcuello, Ch. (2007): Las empresas de inserción y sus retos. *La sociedad cooperativa*, (36): 36-43.
- Marsh, H. W., Hau, K. T., Balla, J. R., y Grayson, D. (1998): Is more ever too much? The number of indicators per factor in confirmatory factor analysis. *Multivariate Behavioral Research*, 33(2): 181-220.
- Martignoni, J. (2012): A new approach to a typology of complementary currencies. *International Journal of Community Currency Research*, 16(A): 1-17.
- Martínez, A. y Álvarez, S. (2008): La economía crítica y solidaria: perspectivas teóricas y experiencias para la construcción de una economía alternativa, en *La situación del mundo 2008. Innovaciones para una economía sostenible. Informe anual del Worldwatch Institute sobre el Progreso hace una Sociedad Sostenible*, 371-486, Barcelona: CIP-Ecosocial e Icaria.
- Martínez-Alier, J., Pascual, U., Vivien, F. D., y Zaccai, E. (2010): Sustainable de-growth: Mapping the context, criticisms and future prospects of an emergent paradigm. *Ecological Economics*, 69(9):1741-1747.
- Martínez Valle, L. M. (2009): La Economía social y solidaria: ¿mito o realidad? *Íconos: Revista de Ciencias Sociales*, (34): 107-113.

- Matthaei, J. (2010): Más allá del hombre económico. Crisis Económica, Economía Feminista, y la Economía Solidaria. *Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social*, 10(19): 65-80.
- Mauss, M. (1923): Sobre los dones y sobre la obligación de hacer regalos. *Sociología y Antropología*, 155-263.
- McMurtry, J-J. (2013): *Prometheus, Trojan Horse or Frankenstein? The Social and Solidarity Economy as Community Creation, Market Wedge, or State Monster*. Ponencia presentada en: UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, Geneva, Mayo 6-8.
- McMurtry, J. J. (Ed.). (2009): *Living economics: Canadian perspectives on the social economy, co-operatives, and community economic development*. Emond Montgomery Publications.
- Meister, A. (1984): *Participation, associations, development, and change*. Transaction Publishers
- Mendell, M. (2009): The Three Pillars of the Social Economy: The Quebec Experience, en *The Social Economy. International Perspectives on Economic Solidarity*, editado por A. Amin, 176-20. London: Zed Books.
- Mendell, M., y Neamtan, N. (2010): The social economy in Quebec: Towards a new political economy. *Researching the social economy*, 63-83.
- Menezes, M. (2007): *Economía solidária: uma crítica marxista*. Rio de Janeiro, Gramma.
- Meyer, J. y Rowan, B. (1977): Institutional organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology* 83: 340–363.
- Miller, E. (2010): Solidarity economy: Key concepts and issues, en *Solidarity economy I: Building alternatives for people and planet*, editado por E. Kawano, T. Neal, y J. Teller-Ellsberg, 25-34. Amherst, MA: Center for Popular Economics.
- Monasterio, J., Telleria, D., y Etxebarria, I. (2007): Understanding Mondragon globalization process: Local job creation through multi-localization. Ponencia presentada en: the First CIRIEC International Conference. Victoria, BC.
- Montero. M. (2010): La fiscalidad de las cooperativas sin ánimo de lucro. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (69): 161-190.
- Monzón J.L. (2013): Empresas sociales y economía social: perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la U.E, *Revista de Economía Mundial*, 35, 21-45.
- Monzón, J. L (2010): *Las grandes cifras de las economía social en España: ámbito, entidades y cifras clave 2008*, CIRIEC Valencia.
- Monzón, J. L. (2003): El cooperativismo en la historia de la literatura económica. *CIRIEC-ESPAÑA, Revista de economía pública, social y cooperativa*, (44), 9-32.
- Monzón, J.L. y Marcuello, C. (2012): Economía Social y Empresas Sociales, *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa* , nº 75, Monográfico.
- Monzón, J.L y Chaves, R. (2012): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.



- Monzón, J.L., y Chaves, R. (2011): Social Economy, an international perspective. Introduction. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 73, 5-8.
- Monzón, J.L. y Chaves, R. (2008): The European Social Economy: Concept and Dimensions Of The Third Sector. *Annals of Public and Cooperative Economics* 79(3-4): 549-577.
- Monzón, J. L., y Chaves, R. (2006): *La economía social en la Unión Europea*. Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- Mosca, M., Musella, M., y Pastore, F. (2007): Relational goods, monitoring and non-pecuniary compensations in the nonprofit sector: The case of the Italian social services. *Annals of public and cooperative economics*, 78(1), 57-86.
- Morais, L. P., y Bacic, M. J. (2011): Programas de Emancipación Económica y Economía Social: avances y dificultades del emprendizaje social en Brasil. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (70):81-100.
- Moulaert, F., y Ailenei, O. (2005): Social economy, third sector and solidarity relations: A conceptual synthesis from history to present. *Urban Studies*, 42(11): 2037-2053.
- Moulaert, F., y Nussbaumer, J. (2005): The social region beyond the territorial dynamics of the learning economy. *European urban and regional studies*, 12(1): 45-64.
- Mueller, D. C. (2004): Public choice: an introduction, en *The Encyclopedia of Public choice*, editado por C. Rowley y F. Schneider, 32-48. Springer US.
- Mugarra, A. (2005a): Capital Social y cooperativas: La experiencia en el País Vasco. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, (59): 306-329.
- Mugarra, A. (2005b): Memoria de sostenibilidad: una propuesta adaptada para las cooperativas de enseñanza en el País Vasco. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, (53): 333-349.
- Mugarra, A. (2004): Balance Social y Responsabilidad Social en empresas de Economía Social. *Mediterráneo Económico*, 6: 311-331.
- Mugarra A. (2001): Responsabilidad y Balance Social hoy en día: un reto para las cooperativas. *CIRIEC España: Balance social en la Economía social*, (39): 25-50.
- Mugarra, A. (1998): Proyecto Balance de Identidad Cooperativa. *Anuario de Estudios Cooperativos*. 1: 303-390. Universidad de Deusto
- Neamtan, N., y Downing, R. (2005): Social economy and community economic development in Canada: Next steps for public policy. *Issues paper by the Chantier de l'Économie Sociale and the CDE Network*.
- Neamtan, N. (2002): The social and solidarity economy: towards an 'alternative' globalisation. *Background paper prepared for the symposium Citizenship and Globalization: Exploring Participation and Democracy in a Global Context*. 14-16.
- Nicholls, A. (2010): The Legitimacy of Social Entrepreneurship: Reflexive Isomorphism in a Pre-Paradigmatic Field, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 3(4): 611-633.
- Nicholls, A. (2009): We do good things, don't we?: Blended Value Accounting in social entrepreneurship. *Accounting, organizations and society*, 34(6): 755-769.

- Nicholls, A. y Cho, A. (2006): Social entrepreneurship: The structuration of a field, en *Social entrepreneurship: New models of Sustainable Social Change*, editado por Alex Nicholls, 99-118. Oxford University Press.
- North, P. (2010): Alternative currency networks as utopian practice, en *Global Ecological Politics*, editado por L.Leonard y J Barry, 73-88. Emerald, Bingley.
- North, P. (2003): Time Banks: Learning the lessons from LETS? *Local Economy*, 18(3): 267-70.
- Novkovic, S., Prokopowicz, P., y Stocki, R. (2012): Staying True to Co-Operative Identity: Diagnosing Worker Co-Operatives for Adherence to their Values. *Advances in the Economic Analysis of Participatory & Labor-Managed Firms*, 13: 23-50.
- Nunnally, J. C. y Bernstein, I.H (1994): Psychometric theory (3th ed). New York: McGraw-Hill.
- Nuñez, O. (1996): La economía popular, asociativa y autogestionaria. *Editorial CIPRES. Managua, Nicaragua*.
- Nyssens, M. (1997): El germen de una Economía Solidaria: Otra visión de la economía popular. El caso de Santiago de Chile. *CIRIEC España: revista de economía pública, social y cooperativa*, (25): 63-82.
- O'Boyle, E. (ed.) (2013): *Social economics: Premises, findings and policies*. London: Routledge.
- O'Doherty, R., Dürschmidt, J., Jowers, P., y Purdue, D. (1999): Local Exchange Trading Systems: a useful strand of community economic development policy. *Environment and Planning A*, 31(9), 1639-1653.
- Ohana, M., y Meyer, M. (2010): Should I stay or should I go now? Investigating the intention to quit of the permanent staff in social enterprises. *European Management Journal*, 28(6): 441-454.
- Olivera J.H. (2003): Teoría Social y Sistema Cooperativo, en *Economía Social, Precisiones Conceptuales y algunas experiencias históricas*, compilado por M. Vuotto, 67-78, Buenos Aires: Altamira; 2003.
- Ormiston, J., y Seymour, R. (2011): Understanding Value Creation in Social Entrepreneurship: The Importance of Aligning Mission, Strategy and Impact Measurement. *Journal of Social Entrepreneurship*, 2(2):125-150
- Ortega, A. R., y Jiménez, C. L. R. (2008): Las Empresas de Inserción como instrumento de integración socio-laboral en España: Problemas y potencialidades. *Revista universitaria de ciencias del trabajo*, (9): 253-271.
- Pagola, J (2012): La Economía Solidaria no es una idea, es una realidad práctica. Entrevista a Carlos Rey. HOAC. 2 Octubre 2012. Publicación digital. Último acceso: 25 Junio, 2014. <http://www.economiasolidaria.org/noticias/>
- Palmås, K. (2012): Re-assessing Schumpeterian assumptions regarding entrepreneurship and the social. *Social Enterprise Journal*, 8(2), 141-155.
- Parkinson, C., y Howorth, C. (2008): The language of social entrepreneurs. *Entrepreneurship and regional development*, 20(3): 285-309.
- Peattie, K., y Morley, A. (2008): Eight paradoxes of the social enterprise research agenda. *Social Enterprise Journal*, 4(2): 91-107

- Peiron M. (2011): La democracia en el consumo. En Comin y Gervasoni (coord): *La Democracia Económica. Hacia una alternativa al capitalismo*. Icaria 2011.
- Pencavel, J.H. (2012): *Worker cooperatives and democratic governance*. Discussion Paper Series, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, No. 6932.
- Pérez, A. (2012): De vidas vivibles y producción imposible, en *No dejes el futuro en sus manos. Solidaridad internacional ante la crisis del capitalismo global*, editado por Y. Herrero, V. M. Toledo, M. Mediavilla, A. Pérez, P. Prieto, N. Church y E. Gudynas, 65-93. Barcelona: Entre-pueblos.
- Pérez, A., Martínez, P. y Rodríguez del Bosque, I. (2012): The development of a stakeholder-based scale for measuring corporate social responsibility in the banking industry. *Service Business*, octubre, 1-23.
- Pérez de Mendiguren Castresana, J. C. (2013): Social enterprise in the development agenda. Opening a new road map or just a new vehicle to travel the same route?. *Social Enterprise Journal*, 9(3): 247-268.
- Pérez de Mendiguren, J.C., y Etxezarreta, E. (2014): Economía Social y Solidaria: Desde la negociación al reconocimiento mutuo. *Revista de Economía Mundial*. Aceptado para la publicación. Pendiente de asignar a número
- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E. y Guridi, L. (2009): Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate. *Papeles de Economía Solidaria*, 1: 1-41.
- Pérez de Mendiguren, J.C. y Villalba, U. (2013): Los modelos de Traperos de Emaús en el Estado y su respuesta a la crisis. *Revista de Estudios Cooperativos-REVESCO*, 113: 150-179.
- Pérez-Díaz, V. y López, J. (2003): *El tercer sector social en España*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Pfajfar D.; Sgro, G., y Wagner, W. (2012): Are alternative currencies a substitute or a complement to fiat money? Evidence from cross-country data, *International Journal of Community Currency Research*, 16 (A): 45-56.
- Pierce, J. (2003): *Social Enterprise in Anytown*, Calouste Gulbekian Foundation, London.
- Pinto, J. R. (2006): *Economia solidária: de volta à arte da associação*. Porto Alegre, Editora da UFRGS.
- Pizzi, A. y Brunet, I. (2012): Acción colectiva, autogestión y economía social. El caso de las empresas recuperadas en Argentina. *Revista de Estudios Sociales*, 42: 57-70.
- Plasencia, A. y Orzi, R. (coord.) (2007): Moneda Social y mercados solidarios. Potencial emancipador y pedagógico de los sistemas monetarios alternativos. CICCUS, Buenos Aires.
- Polanyi, K. (1944): *The great transformation: Economic and political origins of our time*. Rinehart, New York, edición de E. Suarez, 2007-trad. esp. *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Polanyi, K. (1977): *The Livelihood of Man*, edición de HW Pearson, 1977-trad. esp. *El sustento del hombre*, Barcelona, Mondadori (1994).
- Pollet, I. (2009): *Cooperatives in Africa: the age of reconstruction: synthesis of a survey in nine African countries*. ILO. Ginebra.

- Porter, M. y Kramer, M. (2011): Creating Shared Value. How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth. *Harvard Business Review*, 1:1-17.
- Quarter, J., y Mook, L. (2010): An interactive view of the social economy. *Canadian journal of nonprofit and social economy research*, 1(1): 8-22.
- Quintela, S. (2006): *Economía feminista e economía solidária: sinais de outra economia*. Río de Janeiro: PACS Instituto Políticas Alternativas para o Cone Sul.
- Quiroga, N. (2009): Solidarity, Social and Feminist Economies: Heterodox Responses to the Crisis of Reproduction in Latin America. *ÍCONOS*, 33: 77-89.
- Rademacher, M. (2011): *Social empowerment as a way to transform the economy – A reconsideration of Jean-Louis Laville’s research on Social and Solidarity Economy*. Le CNAM. Accessed February 6, 2104. [http://www.socioeco.org/bdf/es/corpus\\_auteur/fiche-auteur-410.html](http://www.socioeco.org/bdf/es/corpus_auteur/fiche-auteur-410.html)
- Ratner, C. (2009): Cooperativism: a social, economic, and political alternative to capitalism. *Capitalism Nature Socialism*, 20(2): 44-73.
- Razeto, L. (2010): ¿Que es la economía solidaria?. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*. 110: 47-52.
- Razeto, L. (2009): Crisis, mercado y “otra economía”. *Otra Economía*, 4(1), 16-18.
- Razeto, L. (2007): La Economía de Solidaridad: concepto, realidad y proyecto, in *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericana*, editado por J. L. Coraggio, 79-109. Buenos Aires: Altamira.
- Razeto, L. (2005): El concepto Solidaridad. *Pensamiento Crítico Latinoamericano. Conceptos Fundamentales*, 3:971-985.
- Razeto, L. (1999): La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto. *Persona y sociedad*, 13(2), 1-19.
- Razeto, L. (1997): *Factor C*. Charla en la Escuela Cooperativa “Rosario Arjona” CECOSOLA. Último acceso: 6 Febrero, 2014. [http://www.economiasolidaria.org/files/el\\_factor\\_c.pdf](http://www.economiasolidaria.org/files/el_factor_c.pdf)
- Razeto, L. (1994): La ciencia económica ante la Economía de Solidaridad. Visión crítica de la historia de la disciplina, en *Economía de Solidaridad y Mercado democrático* (Libro segundo). Ediciones PET, Santiago de Chile.
- Razeto, L. (1988): *Economía de Solidaridad y Mercado Democrático*. Libro Tercero: Fundamentos de una Teoría Económica Comprensiva. Ediciones PET, Santiago.
- Recio, C.; Méndez, E. y Altés, J. (2009): Los bancos de tiempo. Experiencias de intercambio no monetario. Barcelona: Ed. Grao.
- Retolaza, J.L., San José, L., Torres, J. (2013): Las empresas de inserción en España:¿ una oportunidad perdida?. *Revista vasca de economía social= Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria*, (10): 97-123.
- Retolaza J. L y Araujo. (2008): Eficiencia en las Empresas de Inserción: Un análisis DEA. *Universidad, Sociedad y Mercados Globales* , 99-112. Asociación Española de Dirección y Economía de la Empresa (AEDEM).

- Retolaza, J.L. y Ramos, M. (2005): Modelización del costo de las empresas de inserción para la administración. *CIRIEC-ESPAÑA*, (52), 361-385.
- Retolaza, J. L., y Ruiz, M. (2005): Políticas de género en la economía solidaria. *Lan Harremanak*, (13): 119-132.
- Riechmann, J. (2012): *El socialismo puede llegar sólo en bicicleta: ensayos ecosocialistas*. Los Libros de la Catarata.
- Richez-Battesti, N. (2010): L'économie sociale et solidaire face à la crise économique: entre reconnaissance d'un modèle d'organisation et risque de récupération?. *Revue française du Marketing*, 226: 49-58.
- Ridley-Duff, R. y Bull, M. (2011): *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice*. Sage Publications UK.
- RIPESS y Kawano, E. (eds.) (2012): *Differences and Convergences in Social Solidarity Economy Definitions, Concepts and Frameworks*. RIPESS Working Paper.
- Rivas, M. A., y Sajardo, A. (2011): Desigualdad de género en tiempos de crisis: análisis comparativo de la economía social. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 105: 34-56.
- Rodríguez, G. (2004): *El Estado del Bienestar en España: debates, desarrollo y retos*, Editorial Fundamentos, Madrid.
- Rodríguez, G. (coord.) (2003): *Las entidades voluntarias de acción social en España: informe general*, Fundación Foessa y Cáritas Española. Madrid.
- Roqueñi, M. R., y Retolaza, J. L. (2005): La auditoría social como instrumento de posicionamiento de la economía solidaria. *CIRIEC-ESPAÑA*, (53): 285-304.
- Rosas-Baños, M. (2012): Economía Ecológica y Solidaria: rumbo a una propuesta teórica integrada que visualice las rutas hacia la transición. *Revibec: revista iberoamericana de economía ecológica*, 18: 89-103.
- Ruggeri, A. (2010): *Las empresas recuperadas en Argentina*. Buenos Aires: cooperativa Chilavert.
- Ruggeri, A. Wertheimer, M.; Galeazzi, C.; y García, F. (2012): Autogestión y cooperativismo. *Cuadernos para la autogestión nº1*. Programa Facultad Abierta. Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires. Último acceso: 6 Abril, 213. [http://www.recuperadasdoc.com.ar/cuadernos\\_autogestion.html](http://www.recuperadasdoc.com.ar/cuadernos_autogestion.html)
- Sajardo, A. (1996): *Análisis económico del sector no lucrativo*, Tirant lo Blanch, Valencia
- Sajardo, A. y Chaves, R. (2006): Balance y tendencias en la investigación sobre Tercer Sector no lucrativo: especial referencia al caso español, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 56:87-116.
- Salamon, L. M. (1987): Of Market Failure, Voluntary Failure, and Third Party of Government Relations in the Modern Welfare State, *Journal of Voluntary Action Research*, 16 (2):29-49.
- Salamon L. M. y Anheier, H. (1998): Social origins on civil society explaining the nonprofit sector cross-nationally, *Voluntas*, 9:213-248.
- Salamon L. M. y Anheier, H. (1997): *Defining the nonprofit sector: a cross-national analysis*, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.

- San Emeterio, J. y Retolaza, J.L. (2003) ¿Existe espacio para una banca ética?. *Lan harremanak: Revista de relaciones laborales*, (9):127-163.
- San-Jose, L., Retolaza, J. L., y Gutierrez-Goiria, J. (2011): Are ethical banks different? A comparative analysis using the radical affinity index. *Journal of business ethics*, 100(1), 151-173.
- Santos, B. (2012): De las dualidades a las ecologías. *Cuaderno de Trabajo nº18. Red Boliviana de Mujeres Transformando la Economía*. REMTE.
- Santos, B. y Rodríguez C. (2011): Para ampliar el canon de la producción, *Otra Economía*, 1(1), 8-13.
- Sarasa, S. (1995): La sociedad civil en la Europa del Sur. Una perspectiva comparada entre Estado y asociaciones altruistas” en *El Estado de Bienestar en la Europa del Sur*, editado por S. Sarasa y L. Moreno, 157-186, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.
- Sarasua, J., y Udaondo, A. (2004): *Autogestión y globalidad: Situar la autogestión económica en el mundo actual*. Lanki Ikertegia, Unibertsitatea.
- Saratxaga, K., Walker, A. G., y Etxenike, P. M. (2007): *Un nuevo estilo de relaciones: para el cambio organizacional pendiente*. Prentice Hall/Financial Times: Pearson Educación.
- Saratxaga, K. y Salcedo, J. (2010): *El éxito fue la confianza*. K2K Emocionando.
- Sarria, A. M. (2013): Economía solidaria como política y estrategia de desarrollo: del discurso a las prácticas. *CESOT-Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*, (4):1-18
- Sarria, A. y Tiriba, L. (2004): Economía popular, en *La Otra Economía*, editado por A. Cattani, 172-186. Buenos Aires: Ed. Altamira.
- Sasia, P., y de la Cruz Ayuso, C. (2008): *Banca ética y ciudadanía*. Trotta.
- Satorra, A., y Bentler, P. M. (1994): Corrections to test statistics and standard errors in covariance structure analysis, in *Latent variables analysis: Applications for developmental research*. Alexander Von Eye & Clifford Clogg, 399–419. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Seanor, P., Bull, M., Baines, S., y Ridley-Duff, R. (2013): Narratives of transition from social to enterprise: you can't get there from here! *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 19(3): 324- 343.
- Serva, M. y Andión, C. A. (2006): Economía social no Brasil: panorama de um campo em construção, en *La Economía Social em Iberoamérica: um acercamiento a su realidad*, editado por J.M. Uralde, 39-86, Madrid: MTAS/FUNDIBES.
- Servet, J-M. (2010): Microcredit, en *The Human Economy*, editado por K. Hart, J-L Laville y A. Cattani, 130-141, Polity Press, Boston, Cambridge, Oxford.
- Seyfang, G., y Longhurst, N. (2013): Growing green money? Mapping community currencies for sustainable development. *Ecological Economics*, 86: 65-77.
- Schroeder, R.; Miyazaki, Y.; y Fare, M. (2011): Community Currency research: an analysis of the literature. *International Journal of Community Currency Research*, 15(A): 31-41.
- Scott, W. R. (1992): *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.

- Seelos, C. y J. Mair, (2007): Profitable business models and market creation in the context of deep poverty: a strategic view", *Academy of Management Perspectives*, 21(4): 49 - 63.
- SENAES (Secretaria Nacional de Economía Solidaria) (2013): Divulgação dos dados preliminares do SIES 2013. *Acontece SENAES. Boletim Informativo*. Ano V.
- SENAES (2010): *Documento Final II Conferência Nacional de Economia Solidária*. Conselho Nacional de Economia Solidária: Brasília.
- Sepulveda, L., Syrett, S. y Calvo, S. (2013): Social Enterprise and Ethnic Minorities: Exploring the consequences of the evolving British policy agenda, *Environment and Planning C (Government and Policy)*. 31(4):633-648.
- Shaw, E., and Carter, S. (2007): Social entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial processes and outcomes. *Journal of small business and enterprise development*, 14(3):418-434.
- Schneider, F., Kallis, G., y Martinez-Alier, J. (2010): Crisis or opportunity? Economic degrowth for social equity and ecological sustainability. Introduction to this special issue. *Journal of Cleaner Production*, 18(6): 511-518.
- Short, J. C., Moss, T. W., y Lumpkin, G. T. (2009): Research in social entrepreneurship: Past contributions and future opportunities. *Strategic entrepreneurship journal*, 3(2): 161-194.
- Simanis, E.; Hart, S. and Duke, D. (2008): *The Base of the Pyramid Protocol. Beyond "Basic Needs" Business Strategies*. Innovation. Winter 2008. MIT Press
- Singer, P (2010): Introducción, en *Hacer real lo imposible. La formación del ser humano integral: economía solidaria, desarrollo y el futuro del trabajo*, M. Arruda, 11-16, Icaria, Antrazyt. Barcelona
- Singer, P. (2009): Relaciones entre sociedad y Estado en la economía solidaria. *ÍCONOS*, 33: 51-65.
- Singer, P. (2008): Economía Solidária. Entrevista com Paul Singer. *Estudos Avançados*, 22(62):289-314.
- Singer, P. (2007): Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución, en *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, editado por J.L. Coraggio, 59-78, Buenos Aires: Altamira.
- Smith, J., y McKittrick, A. (2010): *Current conceptualizations of the social economy in the Canadian context*. Canadian Social Economy Research Partnerships.
- Sonnino, R., y Griggs-Trevarthen, C. (2013): A resilient social economy? Insights from the community food sector in the UK. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3-4): 272-292.
- Spear, R. (2006): Social entrepreneurship: a different model?. *International journal of social economics*, 33(5/6): 399-410.
- Spear, R., Cornforth, C., y Aiken, M. (2009): The governance challenges of social enterprises: evidence from a UK empirical study. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(2): 247-273.

- Steenkamp, J. B. E., y Van Trijp, H. (1991): The use of LISREL in validating marketing constructs. *International Journal of Research in marketing*, 8(4): 283-299.
- Stocki, R., Prokopowicz, P., y Novkovic, S. (2012): Assessing participation in worker co-operatives: from theory to practice. *The Co-operative Model in Practice*, 119-134.
- Suchman, M. C. (1995): Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches, *Academy of Management Review*, 20(3): 571-610.
- Tauile, J.R. y Rodríguez, H. (2007): Economía solidaria y autogestión en Brasil: síntesis de una investigación, en *Del Sur hacia el Norte: Economía política del orden económico internacional emergente*, editado por A. Girón y E. Correa, 241-256. Buenos Aires: CLACSO.
- Teasdale, S. (2012): What's in a name? Making sense of social enterprise discourses. *Public policy and administration*, 27(2): 99-119.
- Teasdale, S., Lyon, F., y Baldock, R. (2013): Playing with Numbers: A Methodological Critique of the Social Enterprise Growth Myth. *Journal of Social Entrepreneurship*, 4(2): 113-131.
- Teasdale, S., McKay, S., Phillimore, J., y Teasdale, N. (2011): Exploring gender and social entrepreneurship: women's leadership, employment and participation in the third sector and social enterprises. *Voluntary sector review*, 2(1): 57-76.
- Toledano, N. (2011): Social entrepreneurship: the new narrative for the practice of the social economy. *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 73: 9-31.
- Tortia, E. C. 2008. Worker well-being and perceived fairness: survey-based findings from Italy. *Journal of Socio-Economics*, 37(5): 2080-2094.
- Tremblay, C. (2009): *Advancing the social economy for socio-economic development: International perspectives*. Canadian Social Economy Research Partnerships
- Turker, D. (2009) Measuring corporate social responsibility: A scale development study. *Journal of Business Ethics*, 85(4): 411-427.
- Ulla, L., Porrini, M.L., Rolando, A. (2007): *Indicadores de Responsabilidad Social para Cooperativas de Usuarios/Asociados*. Cordoba: IARSE (Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria).
- Unceta, K. (2013): *Decrecimiento y Buen Vivir¿ Paradigmas convergentes? Debates sobre el postdesarrollo en Europa y América Latina*. Revista de Economía Mundial, 35:21-45.
- UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development) (2013): *Potential and Limits of Social and Solidarity Economy*. Event Brief. Último acceso: 6 Febrero, 2014. <http://www.unrisd.org/eb1>
- Uriarte, L. (2012): *La Experiencia Cooperativa de Mondragón como agente de cooperación al desarrollo de la economía popular y solidaria*. Tesis Doctoral. HUEZI. Universidad de Mondragon.
- Uriel, E. y Aldás, J. (2005): *Análisis multivariante aplicado: aplicaciones al marketing, investigación de mercados, economía, dirección de empresas y turismo*. Thompson-Paraninfo, Madrid.
- Utting, P. (2013): *Social and Solidarity Economy: A Pathway to Socially Sustainable Development?* Paper presented at the UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, Geneva, May 6-8.



- Vaillancourt, Y. (2009): Social Economy in the Co-construction of Public Policy. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80(2): 275-313.
- Valentine, S., y Fleischman, G. (2008): Professional ethical standards, corporate social responsibility, and the perceived role of ethics and social responsibility. *Journal of Business Ethics*, 82(3): 657-666.
- Varela, F. J.; Maturana, H. R.; y Uribe, R. (1974): Autopoiesis: the organization of living systems, its characterization and a model. *Biosystems* (5):187–196
- Vázquez, G. (2010): El Debate sobre la Sostenibilidad de los Emprendimientos Asociativos de Trabajadores Autogestionados. *Revista de Ciencias Sociales. Segunda Época*. 2(18): 97-120
- Vazquez, G. (2009): La Economía Social y Solidaria en América Latina: Propuesta de Economía Alternativa y su Aplicación al Análisis de Experiencias en Argentina. *EMES Conferences Selected Papers Series, ECSP-B08-07*.
- Veciana, P. (2007): *Las empresas de inserción en España*. Fundació Un Sol Món de Caixa de Catalunya, Barcelona.
- Viaña, E. y Calderón B. (2005): Elementos para una teoría económica del Tercer Sector, en Un enfoque Económico del Tercer Sector, coordinado por J.C. Jiménez, 27-97. Fundación ONCE. Colección: La Economía Social en España Vol 1.
- Vieta, M. (2010): The New Cooperativism. *Affinities: A Journal of Radical Theory, Culture, and Action*, 4(1).
- Villalba, U. (2013): Buen Vivir vs Development: a paradigm shift in the Andes?. *Third World Quarterly*, 34(8), 1427-1442.
- Vivas, E. (2010): Consumo Agroecológico una opción política. *Viento Sur*, 108:54-63.
- Vivas, E. y Montagut, X. (2006): *¿Adónde va el Comercio Justo? Modelos y experiencias*. Barcelona. Icaria.
- Vuotto, M. (compiladora) (2003): *Economía Social, precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*, Buenos Aires: Altamira.
- Wallis, V. (2014): Ecosocialist Struggles: Reminiscences, Reflections, and Danger Signals. *Capitalism Nature Socialism*, 25(1): 40-52.
- Weisbrod, B.A. (1975): Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three-Sector Economy, en *Altruism, Morality and Economic Theory*, editado por E. S. Phelps, 171-197. New York: Russell Sage.
- Wellen, H. A. (2012): *Para a crítica da "Economia Solidária"*. São Paulo: Outras Expressões.
- Wellen, H. A. (2008): Contribuição à crítica da 'economia solidária'. *Revista Katálysis*, 11(1): 105-115.
- Wilkins, A. L., y Ouchi, W. G. (1983): Efficient cultures: Exploring the relationship between culture and organizational performance. *Administrative science quarterly*, 468-481.
- Williams, C. C., y Nadin, S. J. (2013): Beyond the entrepreneur as a heroic figurehead of capitalism: re-representing the lived practices of entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(7-8): 552-568.
- Wright, E. (2010): *Envisioning Real Utopias*. Verso. New York.

- Wright, E.O. (2006): Compass Points: Towards a Socialist Alternative. *New Left Review*, 41: 93–124.
- XES- Xarxa d'Economia Solidària (2013): Qüestionari Balanç Social. Versió 1 de juny de 2013. Accessed February 6, 2104. <https://www.bsxes.org/2012/pages/bs0120.php>
- Young, D., y Lecy, J. (2012): Defining the universe of social enterprise: Competing metaphors. *Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series*.
- Young, R. (2006): For what it is worth: social value and the future of social entrepreneurship en *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change: New Models of Sustainable Social Change*, editado por A. Nicholls, 56-73. Oxford University Press.
- Yujuico, E. (2008): Connecting the dots in social entrepreneurship through the capabilities approach. *Socio-economic review*, 6(3): 493-513.
- Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., y Shulman, J. M. (2009): A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of business venturing*, 24(5): 519-532.
- Zeleny, M. (2005): *Human systems management: Integrating knowledge, management and systems*, World Scientific Publishing, Singapore,
- Zeyen, A., Beckmann, M., Mueller, S., Dees, J. G., Khanin, D., Krueger, N., et al. (2013): Social entrepreneurship and broader theories: Shedding light on the bigger picture. *Journal of Social Entrepreneurship*, 4(1): 88–107.
- Ziegler, R. (2010): Innovations in doing and being: capability innovations at the intersection of Schumpeterian political economy and human development. *Journal of social entrepreneurship*, 1(2): 255-272.



## **ANEXOS**

## ANEXO 0

### INSTRUMENTO DE RECOGIDA DE DATOS

ATRIBUTO	VALORACIÓN										
	0 Muy en desacuerdo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10 Muy de acuerdo
1. Creo que en mi empresa/ entidad hay un equilibrio en el número de hombres y mujeres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Creo que mi empresa/entidad ofrece las mismas oportunidades a hombres y mujeres a la hora de ocupar puestos de responsabilidad.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Creo en mi empresa/entidad se ofrece suficiente información.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Creo que los temas tratados en las asambleas son los que me interesan.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Creo que en mi empresa/entidad se facilita la participación de todas las personas.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6. Me gustaría participar más en la gestión de mi empresa/entidad.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7. Es fácil la relación con las personas que dirigen mi empresa/entidad.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8. En mi empresa/entidad puedo comentar fácilmente mis aportaciones, quejas o sugerencias.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. La respuesta a mis quejas, aportaciones o sugerencias se ofrecen rápidamente.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10. En mi empresa/entidad existen unas adecuadas condiciones de trabajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11. Las diferencias salariales en mi empresa/entidad están relacionadas con la responsabilidad que lleva cada puesto	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12. En mi empresa/entidad se da una respuesta adecuada a los problemas laborales que surgen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13. En mi empresa/entidad hay un buen clima laboral	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14. En mi empresa/entidad se realizan actuaciones para favorecer el ahorro energético	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15. En mi empresa/entidad existen medidas adecuadas para fomentar el reciclaje	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16. Mi empresa/entidad está comprometida con el cuidado del medio ambiente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17. El cuidado del medio ambiente está presente en la gestión de mi empresa/entidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18. Creo que mi empresa/entidad comunica sus experiencias y resultados a otras organizaciones.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19. Creo que mi empresa/entidad comunica sus experiencias y resultados a la sociedad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20. Creo que mi empresa/entidad colabora con otras organizaciones sociales y solidarias como la nuestra	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
21. Creo que la sociedad valora positivamente el trabajo de mi empresa/entidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22. Creo que mi empresa/entidad fomenta la cooperación en el trabajo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23. Creo que mi empresa/entidad favorece la cooperación entre las personas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
24. Creo que mi empresa/entidad depende mucho de las subvenciones y ayudas públicas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25. Conozco la marcha económica durante el año de mi empresa/entidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
26. Conozco los resultados económicos de mi empresa entidad del año anterior	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27. Creo que en mi empresa/entidad son más importantes las personas que los resultados económicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
28. Creo que mi empresa/entidad no utilizaría cualquier estrategia para	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0



## ANEXO 1

### RIPESS Y LA CARTA DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

#### Historia:

La historia de RIPESS está ligada a las cinco reuniones intercontinentales celebradas hasta la actualidad, y en las que se han ido sentando las bases de una Red Internacional compuesta por cinco redes regionales (Asia, África, Europa, Latinoamérica y Caribe, y América del Norte) que agrupan a su vez a diferentes plataformas, redes y organizaciones nacionales. Cada una de estas organizaciones puede a su vez reunir a una plétora de entidades, empresas, movimientos sociales y organismos de carácter público y privado en función de la lógica particular de cada territorio o país.

La carta fue promovida durante el tercer encuentro Internacional de Globalización de la Solidaridad en Dakar (noviembre de 2005), y la versión final fue aprobada por el Consejo de Administración de RIPESS en una reunión celebrada en Montevideo, Uruguay, en octubre de 2008.

#### La estructura de la carta:

La carta parte de la identificación de los agentes de la ESS entorno a lo que podría considerarse como una definición operativa que aparece en el preámbulo y que dice que *la Economía Social y Solidaria está basada en valores humanos y principios de solidaridad, que propugnan el reconocimiento del otro como fundamento de la acción humana y fuente de la renovación de la política, la economía y la sociedad. La Economía Social solidaria incluye todas las actividades y organizaciones de carácter comunitario, asociativo, cooperativo y mutualista creadas para responder a las necesidades de empleo y de bienestar de los pueblos, así como a movimientos ciudadanos orientados a democratizar y transformar la economía”*

La carta se propone como un *pacto social y ético que vincula los miembros* entorno a una serie de **valores** entre los que se encuentran:

- *Humanismo* y búsqueda del bienestar individual y colectivo en base a derechos y capacidades
- *Democracia* participativa en la construcción política y en el control ciudadano de la economía
- *Solidaridad* como responsabilidad colectiva hacia para bienestar de todas las personas y como fuerza movilizadora en la construcción de un mundo más justo, democrático e igualitario
- *Inclusividad* de la múltiples prácticas de solidaridad en la economía
- *Subsidiariedad* en la opción por la construcción desde las organizaciones de base
- *Diversidad* que permita construir desde los diversos intereses étnicos, culturales y de identidad sexual, en particular los de las personas y grupos marginados por el sistema actual
- *Creatividad* en la promoción de cambio social desde prácticas y experiencias críticas, y tecnologías apropiadas
- *Desarrollo sustentable* que proteja el medio ambiente y la biodiversidad, el uso equilibrado de los ecosistemas. Se hace además mención explícita al cuestionamiento del actual modelo neoliberal de crecimiento económico que amenaza la vida en el planeta
- *Igualdad, equidad y justicia* para todas las personas, y lucha contra toda forma de discriminación y dominación de personas, grupos y pueblos
- *Respeto e integración entre los países y los pueblos*, desde la oposición a la dominación económica y cultural Norte-Sur, la opción por la cooperación, complementariedad y la globalización de la solidaridad
- *Una economía plural y solidaria* que combine y equilibre lógicas de acumulación, redistribución y reciprocidad, expresadas en un mercado regulado democráticamente, la reasignación equitativa de los recursos por un Estado participativo, y la afirmación de prácticas de mutualidad en el marco de una sociedad y cultura solidarias.

Partiendo de esta amplia referencia normativa, la carta concluye formulando la visión y misión de RIPESS. En cuanto a la **visión**, se indica que *“se persiguen un modo de organización económica que determine lo que es productivo desde el punto de vista de la persona humana y el respeto a los límites ecológicos”*, con la consecución de una economía que materialice y recree los valores anteriores.

Por su parte, y en consecuencia con lo anterior, la **misión** pasa por *“construir y promover la Economía Social y Solidaria, incorporando la dimensión social y ética en todas las actividades económicas”*. Se mencionan además las características organizativas de las unidades económicas solidarias que, en consonancia con los principios clásicos de la Economía Social, se concretan en: primacía del trabajo sobre el capital; la prioridad por la satisfacción de las necesidades de las personas y de las comunidades por encima de la búsqueda de lucro o de las utilidades financieras; la democracia en la toma de decisiones; y el sistema de gestión participativa y transparente, que se dirige a asegurar una propiedad colectiva de los resultados de las actividades económicas, así como una motivación y contribución sostenida a su éxito.

Fuente: Elaboración propia en base a la Carta de RIPESS (2008)



## ANEXO 2



### CARTA DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA

La economía solidaria, es un enfoque de la actividad económica que tiene en cuenta a **las personas, el medio ambiente y el desarrollo sostenible y sustentable**, como referencia prioritaria, por encima de otros intereses.

La economía solidaria en sus formas más diversas **es una manera de vivir** que abarca la integralidad de las personas y designa la subordinación de la economía a su verdadera finalidad: proveer de manera sostenible las bases materiales para el desarrollo personal, social y ambiental del ser humano.

La referencia de la economía solidaria es **cada sujeto y las comunidades creadas desde las iniciativas sociales**, por lo que no se la identifica según los beneficios materiales de una iniciativa, sino que se define en función de la calidad de vida y el bienestar de sus miembros y de toda la sociedad como sistema global.

La economía solidaria, en el marco de la tradición de la economía social, pretende incorporar a la gestión de la actividad económica, los valores universales que deben regir la sociedad y las relaciones entre toda la ciudadanía: **equidad, justicia, fraternidad económica, solidaridad social y democracia directa**. Y en tanto que una nueva forma de producir, de consumir y de distribuir, se propone como una alternativa viable y sostenible para la satisfacción de las necesidades individuales y globales y aspira a consolidarse como un instrumento de transformación social.

Las organizaciones que participamos en el movimiento de la economía solidaria en general y en REAS - Red de Redes en particular, compartimos, para el desarrollo de nuestra misión, los siguientes ejes transversales:

- *La autonomía como principio de libertad y ejercicio de la corresponsabilidad.*
- *La autogestión como metodología que respeta, implica, educa, iguala las oportunidades y posibilita el empoderamiento.*
- *La cultura liberadora como base de pensamientos creativos, científicos y alternativos que nos ayuden a buscar, investigar y encontrar nuevas formas de convivir, producir, disfrutar, consumir y organizar la política y la economía al servicio de todas las personas.*
- *El desarrollo de las personas en todas sus dimensiones y capacidades: físicas, psíquicas, espirituales, estéticas, artísticas, sensibles, relacionales...en armonía con la naturaleza, por encima de cualquier crecimiento desequilibrado económico, financiero, bélico, consumista, transgénico y anómalo como el que se está propugnando en nombre de un desarrollo "ficticio".*
- *La compenetración con la Naturaleza*
- *La solidaridad humana y económica como principio de nuestras relaciones locales, nacionales e internacionales.*

### 1. PRINCIPIO DE EQUIDAD

- Consideramos que la **equidad** introduce un principio ético o de justicia en la igualdad. Es un valor que reconoce a todas las personas como sujetos de **igual** dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc.
- Una sociedad más justa es aquella en la que todas las personas se reconocen mutuamente como iguales en derechos y posibilidades, y tiene en cuenta las diferencias existentes entre las personas y los grupos. Por ello debe satisfacer de manera equitativa los intereses respectivos de todas las personas.
- La igualdad es un objetivo social esencial allí donde su ausencia trae consigo un déficit de dignidad. Cuando se vincula con el reconocimiento y respeto a la diferencia, lo denominamos "equidad".

### DESDE ESTA CONCEPCIÓN DE LA EQUIDAD, LA ECONOMÍA SOLIDARIA DEFIENDE:

- *El **reconocimiento mutuo** de las diferencias y la diversidad desde la igualdad de derechos.*
- *El **justo valor de los recursos** libres de especulaciones financieras, y su **justa distribución**.*
- *La **igualdad de oportunidades** para todas las personas y la necesidad de generar condiciones que la promueven de manera efectiva.*
- *El **derecho a la participación** en todos los ámbitos de nuestra vida cultural, social, económica, política, etc.*
- *El **derecho a la información** accesible, clara y frecuente para poder participar y tomar decisiones en todos los aspectos que nos conciernen como personas.*
- *La **transparencia informativa** como requisito para poder conocer, opinar y participar con conocimiento de la realidad y tomar las medidas oportunas que convengan al bien común, tanto en nuestras organizaciones como en todos los estamentos de la sociedad.*
- *La **solidaridad organizada**, para paliar la falta de fraternidad o de justicia.*
- *El **compromiso con las personas y comunidades empobrecidas**.*

#### **ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE LA EQUIDAD:**

- Para **la igualdad de oportunidades** no es suficiente la cuestión de paridad en los puestos, sino que es necesario promover el desarrollo de las capacidades de todas las personas de manera equitativa. Esto supone desarrollar actuaciones que compensen la diversidad de desventajas sociales para que muchas personas tengan realmente las mismas posibilidades. Un elemento básico es la paridad económica: a igual trabajo, igual remuneración.
- Para **la participación** es necesario promover el acceso a todas las personas implicadas en la organización, poniendo todos los medios y creando cauces de accesibilidad que motiven la responsabilidad y el proceso de empoderamiento.
- Sobre **la transparencia** es preciso también comunicar al entorno nuestros objetivos y resultados, asegurando instrumentos de comunicación adecuados para que llegue la información a los colectivos preferentes.
- Para verificar como se están practicando la participación, la transparencia, la información y en definitiva la igualdad de oportunidades, es necesario realizar análisis permanentes.

## 2. PRINCIPIO DE TRABAJO:

- Consideramos que **el trabajo** es un elemento clave en la calidad de vida de las personas, de la comunidad y de las relaciones económicas entre la ciudadanía, los pueblos y los Estados. Por ello desde REAS situamos la concepción del trabajo en un contexto social e institucional amplio de participación en la economía y en la comunidad.
- Afirmamos la importancia de recuperar la dimensión humana, social, política, económica y cultural del trabajo que permita el desarrollo de las capacidades de las personas, produciendo bienes y servicios, para satisfacer las verdaderas necesidades de la población (nuestras, de nuestro entorno inmediato y de la comunidad en general). Por eso para nosotros el trabajo es mucho más que un empleo o una ocupación.
- Constatamos que estas actividades las podemos ejercitar individual o colectivamente, y pueden ser remuneradas o no (trabajo voluntario) y la persona trabajadora pueda estar contratada o asumir la responsabilidad última de la producción de bienes o servicios (autoempleo).
- Dentro de esta dimensión social hay que destacar que sin la aportación **del trabajo llevado a cabo en el ámbito del cuidado a las personas, fundamentalmente realizado por las mujeres**, nuestra sociedad no podría sostenerse. Trabajo que aún no está suficientemente reconocido por la sociedad ni repartido equitativamente.

## DESDE ESTA CONCEPCIÓN DEL TRABAJO, LA ECONOMÍA SOLIDARIA DEFIENDE:

- Recuperar la **dimensión humana del trabajo**. *Las personas son las protagonistas principales de la economía solidaria, y como tales deben crecer a través del desarrollo de sus capacidades: de iniciativa y creatividad, de pensar, de comunicación, de gestión, de trabajo en equipo, de asumir riesgos, de investigar... Es también un factor de inclusión e integración social y un pilar de la autoestima de la persona relacionado con todas las dimensiones de su vida.*
- La **dimensión social del trabajo**: *que significa poner nuestras capacidades al servicio de las necesidades de la comunidad y de la población en general. Incluyendo y teniendo en cuenta todas las formas de actividades como por ejemplo el trabajo doméstico o las tareas en el ámbito del cuidado a las personas.*
- Las **dimensiones políticas del trabajo**: **a)** El derecho de todas las personas a tener pleno acceso a las oportunidades sociales de obtención de recursos; los derechos fundamentales del trabajo y el diálogo social. **b)** El derecho a participar en la planificación de lo que hay que producir para satisfacer las necesidades de la población comenzando por la más cercana y no tanto enfocada al mercado indefinido y globalizado. **c)** Participación de las personas trabajadoras y de la sociedad civil en la propiedad de los medios de producción y en la toma de decisiones relevantes, estando el capital social de las empresas al servicio de las necesidades sociales a las que se pretenda responder.
- Las **dimensiones económicas del trabajo**: **a)** Condiciones laborales dignas que cubran las necesidades económicas de las personas y empleo de calidad. **b)** Establecer formas consensuadas y justas de valoración del intercambio en las relaciones comerciales y productivas. Básicamente relaciones de cooperación y no de competitividad.

- La **dimensión cultural del trabajo**. Distinguimos entre trabajo y empleo, ya que este último término solo hace referencia a la forma jurídica de un contrato por cuenta ajena. Mientras que trabajo habla de su función humana, social, política y económica independientemente de su forma jurídica o administrativa.
- La **dimensión ambiental**, que implica la responsabilidad de producir bienes y servicios de forma sostenible.

#### ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE EL TRABAJO:

- De la **dimensión social** del trabajo se desprende la necesidad de establecer medios y mecanismos para detectar las necesidades de la población y producir aquellos bienes y servicios que son socialmente útiles... De ahí emana el deber y el derecho de trabajar, ya que es la forma de dar sentido a nuestras capacidades y ser reconocido por la sociedad.
- Si queremos conseguir unas relaciones económicas justas es necesario **fomentar un modelo de empresa coherente con todas las dimensiones anteriores**, que es bastante diferente del modelo convencional que rige mayoritariamente en la actualidad.
- Estas empresas, para conseguir sus objetivos sociales y económicos, tendrán que tener:
  - Un **funcionamiento autogestionario**, si nó, no tendrán la libertad de planificar y decidir, ni contarán con el apoyo de todas las personas que las integran...
  - Un **funcionamiento transparente**, que asegure una buena comunicación para que la información llegue a todo el mundo...
  - Un **funcionamiento participativo** y con asambleas abiertas a todas las personas socias y trabajadoras donde se consulta a todas sobre las decisiones relevantes a tomar.
- **Las empresas de economía solidaria quieren ser:**
  - Una escuela de capacitación profesional en los diversos oficios y profesiones,
  - Una experiencia práctica de participación democrática responsable, estimulándola constantemente,
  - Una oportunidad para el ejercicio de asumir responsabilidades y riesgos,
  - Un ejemplo de equidad en igualdad de oportunidades, donde se facilita el acceso a cargos responsables y donde las diferencias de remuneración económicas son mínimas, equitativas y debidamente justificadas,
  - Un aprendizaje de eficiencia en la planificación y la gestión,
  - Un espacio donde generar trabajo estable y de calidad donde se eviten los horarios excesivos y los riesgos de accidentes,
  - Un marco idóneo para acoger e integrar a personas con dificultades acumuladas,
  - Un compromiso práctico con el desarrollo local de su territorio,
  - Un laboratorio de experiencias de fraternidad económica
  - Un foco de esperanza realista que permita vislumbrar que otra economía es posible.

### 3. PRINCIPIO DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL:

- Consideramos que **toda nuestra actividad productiva y económica está relacionada con la naturaleza**, por ello nuestra alianza con ella y el reconocimiento de sus derechos es nuestro punto de partida.
- Creemos que **nuestra buena relación con la Naturaleza es una fuente de riqueza económica, y de buena salud para todos**. De ahí la necesidad fundamental de integrar la sostenibilidad ambiental en todas nuestras acciones, evaluando nuestro impacto ambiental (huella ecológica) de manera permanente.
- Queremos **reducir significativamente la huella ecológica humana** en todas nuestras actividades, avanzando hacia formas sostenibles y equitativas de producción y consumo, y promoviendo una ética de la suficiencia y de la austeridad.

### DESDE ESTA CONCEPCIÓN DE SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL, LA ECONOMÍA SOLIDARIA DEFIENDE:

- *El **consumo responsable como actitud coherente** con un doble criterio ético de equidad social y de sostenibilidad ambiental: tener en cuenta las implicaciones económicas y sociales de las prácticas y hábitos de consumo.*
- *La **soberanía alimentaria**: derecho de cada territorio a definir sus políticas agropecuarias y de alimentación y conservar sus variedades locales y sus razas autóctonas.*
- *La **conservación de las especies y territorios** protegiendo la biodiversidad natural necesaria para el equilibrio de nuestro planeta y la obligada solidaridad con las generaciones siguientes.*
- *El **decrecimiento**: el uso racional de los recursos: agua, energía, materiales... lo que significa desarrollar una economía que no lleve en su misma esencia la necesidad de crecer indefinidamente.*
- *La **producción limpia**, que supone utilizar energías renovables, bioconstrucción, agroecología,... y la necesidad de prevenir la contaminación y de medir el impacto ambiental en nuestras actividades económicas (especialmente la emisiones de CO2).*
- *La necesidad imperiosa de promover **prácticas e iniciativas responsables con el medio ambiente** (reducción, reutilización, y reciclaje de residuos, turismo responsable, energías limpias, etc.) y fomentar la educación ambiental y la investigación y el estudio de la Naturaleza para aprender de ella.*
- *La **ordenación del territorio** que tenga en cuenta la distribución proporcional adecuada entre población y espacio para soportar la agricultura y la ganadería suficientes, los servicios de saneamiento, los transportes necesarios no contaminantes, etc. **La planificación urbanística** sin masificaciones, con modelos de construcción para la habitabilidad, la seguridad, la calidad, la convivencia vecinal y el respeto al descanso. Donde coexista de manera equilibrada lo rural y lo urbano...*

## ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE LA SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

- **Consumir de manera responsable** no es tan solo satisfacer una necesidad o deseo, sino que al hacerlo estamos favoreciendo procesos que **tienen implicaciones positivas** de carácter económico (redes de distribución del mercado social, financiación alternativa, banca ética,), social (equilibrio Norte-Sur, inclusión social, condiciones laborales dignas, desarrollo local...) y de sostenibilidad medioambiental (reducir contaminación, evitar agotamiento de recursos, evitar costes medioambientales innecesarios...)
- El consumo responsable consiste en **tener en cuenta estas repercusiones en el momento de elegir** entre las distintas opciones que ofrece el mercado ya que al hacerlo colaboramos en todos los procesos que hacen posible el bien o servicio consumido: la energía que se consume en su producción, los recursos naturales que hacen falta para su producción, la mano de obra requerida (si ha sido justamente remunerada), y el residuo que genera una vez que su vida útil se ha agotado.
- Dado el grado de deterioro ambiental producido es necesaria la **recuperación, mejora y restauración de lo ya deteriorado** y la compensación de las emisiones vertidas a modo de justicia ambiental.
- Necesitamos implementar iniciativas de **economía basada en la ecología** que tenga en cuenta en su viabilidad y sostenibilidad: la medición de los costes del impacto medioambiental, la recuperación del deterioro (justicia ambiental), la influencia en la salud de las personas, y la selección de los proveedores que cumplan estos principios.
- Somos conscientes de que nuestro objetivo de **preservación ecológica y apoyo al medio ambiente** sólo será posible cumplirlo si se dan, de manera efectiva, una serie de transformaciones económicas y sociales. Por ello es necesario hacer visibles estos planteamientos y experiencias positivas para presionar política, social y económicamente hacia estos cambios.

#### 4. PRINCIPIO DE COOPERACIÓN:

- Queremos **favorecer la cooperación en lugar de la competencia**, dentro y fuera de nuestras organizaciones vinculadas a la Red, buscando la colaboración con otras entidades y organismos públicos y privados...
- Pretendemos construir colectivamente un modelo de sociedad basándonos en el desarrollo local armónico, **las relaciones comerciales justas, la igualdad, la confianza, la corresponsabilidad, la transparencia, el respeto...**
- Partimos de que la Economía Solidaria está basada en una ética participativa y democrática, que quiere **fomentar el aprendizaje y el trabajo cooperativo entre personas y organizaciones**, mediante procesos de colaboración, de toma de decisiones conjuntas, de asunción compartida de responsabilidades y deberes, que garanticen la máxima horizontalidad posible a la vez que respeten la autonomía de cada una, sin generar dependencias.
- Entendemos que estos procesos de cooperación deben extenderse a todos los ámbitos: local, regional o autonómico, estatal e internacional y deben normalmente articularse en Redes donde se vivan y se fomente esos valores ...

#### DESDE ESTA CONCEPCIÓN DE LA COOPERACIÓN LA ECONOMÍA SOLIDARIA DEFIENDE:

- *El fomento de **la cultura de la cooperación** promoviendo empresas cooperativas y un modelo de redes horizontales, participativas, democráticas, de confianza...*
- *La necesidad de articular las relaciones **en red**, que se caractericen por la misma cultura y valores de cooperación que pretendemos fomentar en la sociedad...*
- **Redes para generar sinergias:**
  - *Socializar información de nuestras prácticas y enriquecernos mutuamente*
  - *Compartir conocimientos donde aprender y crecer.*
  - *Compartir los recursos de las organizaciones, los espacios físicos o bienes materiales.*
  - *Complementarnos y unir esfuerzos como parte de un todo.*
- *Redes que respetan la autonomía de las entidades y promueven su fortalecimiento.*



#### **ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE LA COOPERACIÓN:**

- No podemos construir solos otros modelos de sociedad porque somos parte de un todo y aislados no somos suficientes.
- La confianza se genera en base a los hechos. Si alguien pone en común sus informaciones, conocimientos, experiencias, preocupaciones, fracasos, etc., invita a las demás entidades y personas a realizar lo mismo y se crea la costumbre de relaciones de confianza y transparentes.
- Las redes son espacios de desarrollo y crecimiento mutuo, por eso se valora el beneficio que la organización obtiene y lo que la organización aporta a estas redes con su participación activa.
- La cooperación en nuestras Redes son tanto hacia dentro, mejorando permanentemente las relaciones entre nuestras entidades, colaborando en proyectos conjuntos y co-creando iniciativas comunes, como hacia fuera con otras entidades participando en eventos, proyectos o en causas comunes, buscando tener una incidencia política significativa en el entorno.
- Para el fortalecimiento de las redes es necesario favorecer el autoconsumo de nuestros productos y servicios. En casos de entidades especializadas, de las redes, no es positivo competir con ellas, antes al contrario beneficiarnos de sus servicios, ya que normalmente saben más sobre ese producto determinado.

## 5. PRINCIPIO “SIN FINES LUCRATIVOS”:

- El modelo económico que practicamos y perseguimos tiene como finalidad el desarrollo integral, colectivo e individual de las personas, y como medio, la gestión eficiente de proyectos económicamente viables, sostenibles e integralmente rentables, cuyos beneficios se reinvierten y redistribuyen.
- Esta “no – lucratividad”, está íntimamente unida a nuestra forma de medir los balances de resultados, que tienen en cuenta no solo los aspectos económicos, si no también los humanos, sociales, medioambientales, culturales y participativos y el resultado final es el beneficio integral.
- Se entiende por ello que nuestras actividades destinan los posibles beneficios a la mejora o ampliación del objeto social de los proyectos así como al apoyo de otras iniciativas solidarias de interés general, participando de esta manera en la construcción de un modelo social más humano, solidario y equitativo.

## DESDE ESTA CONCEPCIÓN DE NO TENER FINES LUCRATIVOS, LA ECONOMÍA SOLIDARIA DEFIENDE:

- *La Reversión de los posibles beneficios en la propia sostenibilidad de la iniciativa económica o mediante el apoyo a proyectos sociales, a nuevas iniciativas solidarias o a programas de cooperación al desarrollo, entre otros.*
- *La Redistribución de la riqueza que generamos. Los resultados deben estar al servicio de la sociedad y no al servicio de la acumulación privada del capital. Lo justo es socializar los beneficios, evitando así la existencia de posiciones dominantes interesadas en apropiarse de los excedentes económicos.*
- *La Autonomía e independencia política e ideológica y de decisión con respecto a las posibles fuentes de financiación externa. El hecho de desarrollar acciones subvencionadas por la administración, no significa que no se pueda mantener la independencia política.*
- *La Transparencia y gestión democrática para que se pueda verificar la buena inversión y redistribución de las riquezas generadas al servicio de la comunidad.*
- *La sostenibilidad económica basada en la rentabilidad integral que tiene en cuenta tanto los resultados positivos económicos, como los sociales y ambientales. Este criterio es el punto de partida de cualquier iniciativa productiva que se ponga en marcha para que aporte los beneficios deseables sin perjudicar a ninguna otra dimensión, ni a otros colectivos productores o consumidores.*
- *La utilización de la financiación ética en los flujos económicos de la entidad.*

#### **ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE EL NO TENER FINES LUCRATIVOS:**

- Dado que el obtener beneficios económicos no es el último fin de nuestras actividades, sino la sostenibilidad y la respuesta a las verdaderas necesidades de las personas, es importante revisar nuestras aplicaciones prácticas a la hora de fijar: jornadas de trabajo con horarios adecuados, sin horas extras, salarios a niveles justos, crear empleo o repartir empleo, condiciones de trabajo, etc.
- Para realizar las reinversiones y las redistribuciones de los posibles beneficios generados, es importante plantearse quiénes son aquellos o aquellas con las que vamos a compartir el principio de transparencia y participación democrática, con el fin de garantizar que haya más personas o colectivos que puedan opinar sobre las prioridades.
- Los mismos principios que rigen para nuestras entidades, rigen para las personas que las conformamos y debemos plantearnos dónde están situados nuestros ahorros con el fin de favorecer más el reparto equitativo de los beneficios en toda la sociedad.
- La autonomía y la sostenibilidad exigen estar muy atentos a que los porcentajes de ingresos vía subvenciones, donaciones, cuotas de usuarios y afiliados y facturación, sean los adecuados respecto al total de ingresos.

## **6.- PRINCIPIO DE COMPROMISO CON EL ENTORNO:**

- Nuestro compromiso con el entorno se concreta en la participación en el desarrollo local sostenible y comunitario del territorio.
- Nuestras organizaciones están plenamente integradas en el territorio y entorno social en el que desarrollan sus actividades, lo que exige la implicación en redes y la cooperación con otras organizaciones del tejido social y económico cercano, dentro del mismo ámbito geográfico.
- Entendemos esta colaboración como un camino, para que experiencias positivas y solidarias concretas puedan generar procesos de transformación de las estructuras generadoras de desigualdad, dominación y exclusión.
- Nuestro compromiso en el ámbito local nos aboca a articularnos en dimensiones más amplias para buscar soluciones más globales, interpretando la necesidad de transitar continuamente entre lo micro y lo macro, lo local y lo global.

## **DESDE ESTA CONCEPCIÓN DEL COMPROMISO Y COOPERACIÓN CON NUESTRO ENTORNO, LA ECONOMÍA SOLIDARIA DEFIENDE:**

- *La búsqueda de respuestas a las necesidades de la población a partir de planes de desarrollo local comunitario y sostenible con la participación de la población consciente y organizada.*
- *Que la participación normal en esos planes de desarrollo local sea a través de la implicación en redes, en interrelación con los diversos movimientos sociales que abordan múltiples problemáticas, así como con los diferentes colectivos que promueven posiciones económicas críticas (ecologistas, feministas,...)*
- *Redes con estrategias de transformación, con impacto social para influir en el diseño y desarrollo de dinámicas sociales y políticas.*
- *Redes de acción común solidaria, de información rigurosa y comunicación transparente, de participación responsable y democrática, de búsqueda de soluciones a temáticas específicas y también transversales sobre lo global del territorio...*
- *Planes de desarrollo local y Redes que se planteen articulaciones más amplias para contribuir a la generación de alternativas globales, partiendo de lo local. "Piensa global y actúa local".*

## ALGUNAS OBSERVACIONES SOBRE EL COMPROMISO CON EL ENTORNO

- Visibilizar nuestro compromiso con el entorno se concreta en el impacto social de nuestra actuación con el desarrollo local. Por ello son las otras entidades del entorno y la población cercana quienes tienen que visibilizar y reconocer lo que hacemos y valorar nuestro impacto.
- Tenemos que partir de un compromiso con las alternativas socio-económicas activas del entorno (entidades y colectivos específicos sobre el ahorro, el comercio justo, el desarrollo, etc.), favoreciendo la creación del tejido social y estimulando y fortaleciendo el existente.
- Es importante un análisis del contexto donde convivimos para saber, por un lado las verdaderas necesidades existentes y que entidades y personas están comprometidas con ellas, y por otro lado saber qué prioridades de colaboración establecer, y conocer con quienes se cuenta y con quienes no, para esta tarea de compromiso y búsqueda de respuestas transformadoras.
- En esos procesos de trabajo común con otras entidades y colectivos es muy importante la tolerancia con la diversidad, de manera a desarrollar estrategias de sumar para fortalecer las redes.

Tras esta carta REAS – Red de Redes se compromete a:

- Utilizar y mejorar las **herramientas en el ámbito de REAS** que ayuden a medir/valorar los impactos para prevenirlos y corregir los errores. Conviene **elaborar indicadores** para medir. Entendemos que la **Auditoría Social** es la herramienta metodológica que REAS tiene para verificar su coherencia.
- Necesidad de **intercambiar las buenas prácticas** que se desarrollen en las diversas iniciativas de cada territorio, para aprender unas de otras y avanzar todas.

### ANEXO 3

#### DATOS SOBRE LAS EMPRESAS DEL ESTUDIO

ENTIDAD /EMPRESA	Forma Jurídica	Familia/Tipo	Total Respuestas		
			Total	Mujer	Hombre
Alkarbiziz	SL	EIS	11	10	1
Amaia Digital	SL	EIS	1	0	1
Agiantza	Asoc.	Otras	6	6	0
Bizitza Berria	Asoc.	Promot.	4	3	1
Lanberri	Asoc.	Promot.	9	5	4
Berezi99	SL	EIS	1	1	0
Berohi	Coop	Otras	29	23	6
Berziklatu	SL	EIS	4	2	2
Oraintxe (Bilekomen)	SL	Otras	4	0	4
Cáritas	Asoc	Promot.	84	65	19
Ekiber	Coop	EIS	10	1	9
Ekorrepara	Coop	EIS	1	1	0
Ekorropa	Coop	Otras	15	14	1
Elkarproteo	Coop	EIS	8	5	3
Elkarbanatuz	Asoc.	Otras	22	17	5
Emaus Bilbao	Coop	Promot.	52	28	24
Emaus Dendak	SL	EIS	27	12	15
Emaus Fundacion Social	Fund.	Promot	7	5	2
Emaus Servicios Ambientales	SL	EIS	34	10	24
Emaus Mov Sostenible	SL	EIS	7	3	4
Aldauri	Fund.	Promot.	2	2	0
Bizitzen	Fund.	Otras	28	26	2
Gizakia	Fund	Otras	23	18	5
FIARE	Coop	Otras	6	2	4
PEÑASCAL	Coop	Promot.	52	18	34
Garbinguru	SL	EIS	7	0	7
Gaztaroa	Asoc.	Promot.	1	1	0
Gizarte Telekomunika*	SL	EIS	6	6	0
Goilurra	SL	EIS	19	9	10
Izarza	SL	EIS	9	1	8
Jantziprest	SL	EIS	1	1	0
Keima Animaciones	SL	EIS	26	23	3
Kide Emaus	SL	EIS	20	8	12
Koopera	Coop	Promot.	12	7	5
Kriketa	SL	EIS	2	2	0
Medrano Ostalaritza*	SL	EIS	2	2	0
Or Konpon	SL	EIS	8	3	5
Rezikleta	Coop	Otras	23	4	19
Sartu Erroak	Asoc	Promot.	16	14	2
SETEM Hego Haizea	Asoc	ONG/CJ	11	10	1
Sokaire Limpieza	SL	EIS	6	6	0
Txukunberri	SL	EIS	12	10	2
Zabaltegi Judizmendi	SL	EIS	9	4	5
Zabaltzen	Asoc	Promot.	10	10	0
Zaintzalan	Coop	Promot.	3	3	0
Zunbeltz**	Coop	Otras	23	5	18
Zurtek	SL	EIS	8	4	4

Notas: \* Empresa extinguidas ; \*\* Empresa absorbida por Peñasal S. Coop el 30 Abril 2012

## ANEXO 4

### VARIABLES NO INCLUIDAS EN EL MODELO

Se presentan a continuación la 13 variables no incluidas finalmente en el modelo. Las tablas por variable responden a la lógica descritos en la metodología (capítulo 5), y son similares a las presentadas y comentados para las variables del modelo.

**Tabla A-4.1**  
**Creo que en mi empresa/ entidad existe equilibrio entre hombres y mujeres**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
SL	6			-0,26	PEQ	4,5				PEQ	7		-0,15
ASOC		5		-0,22	MED		7			MED		6	
COOP			7	-0,33	GRD			5		GRD			6
FUND				4	MGR				6				
<b>K-W**</b>	H(666) =41,57 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(666) =18,66 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(666) =8,41 p=0,015		
<b>MEDIA</b>	5,90	5,20	6,39	4,12	<b>MEDIA</b>	4,82	6,17	5,23	5,69	<b>MEDIA</b>	6,43	5,68	5,51
<b>N</b>	210	162	228	66	<b>N</b>	22	247	255	142	<b>N</b>	98	298	270
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	7						No	6	Si	H	7	-0,19	
MINT		7					Si		6	M		5	
ADM			6				<b>M-W</b>	48665		<b>M-W**</b>	4081		
TEC				5			P	0,222		P	0,001		
PROD					6								
OTRO						6							
<b>K-W</b>	H(618) =10,62 p=0,059												
<b>MEDIA</b>	6,07	6,47	5,94	5,22	5,74	5,78	<b>MEDIA</b>	5,62	5,89	<b>MEDIA</b>	6,38	5,28	
<b>N</b>	29	75	47	127	231	109	<b>N</b>	421	245	<b>N</b>	263	402	
<b>NOTAS:</b>													
**p<0,01; *p<0,05													

**Tabla A-4.2**  
**Me gustaría participar más en la gestión de mi empresa/entidad**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7	-0,19	-0,14	-0,19	PEQ	6				PEQ	7		
ASOC		6			MED		7			MED		7	
COOP			6		GRD			6		GRD			6
FUND				6	MGR				6				
<b>K-W**</b>	H(651)=18,12 p=0,001				<b>K-W</b>	H(651)=4,95 p=0,175				<b>K-W</b>	H(651)=2,40 p=0,301		
<b>MEDIA</b>	6,90	6,06	6,23	5,81	<b>MEDIA</b>	5,91	6,55	6,27	6,23	<b>MEDIA</b>	6,43	6,45	6,22
<b>N</b>	200	161	227	63	<b>N</b>	22	239	247	143	<b>N</b>	98	291	262
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M	
DIRC	5				-0,21	-0,31	No	6	-0,12	H	7		
MINT		6					Si		7	M		6	
ADM			7				<b>M-W**</b>	42018		<b>M-W</b>	47336		
TEC				6			P	0,002		P	0,155		
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W**</b>	H(605)=22,52 p=0,001												
<b>MEDIA</b>	4,63	5,89	6,35	6,06	6,56	6,86	<b>MEDIA</b>	6,14	6,71	<b>MEDIA</b>	6,49	6,26	
<b>N</b>	27	75	46	125	222	110	<b>N</b>	414	237	<b>N</b>	259	391	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.3**  
**Las diferencias salariales en mi empresa/entidad están relacionadas con la responsabilidad que lleva cada puesto**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8		-0,15		PEQ	7				PEQ	8		-0,19
ASOC		7			MED		8		0,21	MED		8	-0,21
COOP			7		GRD			7		GRD			7
FUND				7	MGR				7				
<b>K-W*</b>	H(606)=11,11 p=0,011				<b>K-W*</b>	H(606)=18,26 p=0,011				<b>K-W**</b>	H(606)=24,97 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,22	6,98	6,50	6,56	<b>MEDIA</b>	6,95	7,32	6,60	6,46	<b>MEDIA</b>	7,28	7,24	6,27
<b>N</b>	196	154	197	59	<b>N</b>	22	232	225	127	<b>N</b>	93	274	239
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M	
DIRC	9				-0,19		No	7		H	7		
MINT		8					Si		8	M		7	
ADM			7				<b>M-W</b>	39440		<b>M-W</b>	42993		
TEC				8			P	0,062		P	0,635		
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W*</b>	H(566)=11,56 p=0,041												
<b>MEDIA</b>	7,93	7,12	7,09	6,90	6,56	6,90	<b>MEDIA</b>	6,75	7,05	<b>MEDIA</b>	6,87	6,85	
<b>N</b>	30	74	45	120	204	93	<b>N</b>	375	231	<b>N</b>	243	362	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05



Tabla A-4.4

En mi empresa/entidad se da una respuesta adecuada a los problemas laborales que surgen

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
SL	8	Asoc	COOP	FUND	PEQ	PEQ	MED	GRD	MGR	PEQ	PEQ	MED	GRD
ASOC		-0,26	-0,23	-0,19	7,5		-0,17	0,24		8		-0,25	
COOP		6,5				8	-0,12	0,24			7		-0,19
FUND			6,5					6					6
<b>K-W**</b>	H(659)=32,94 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(659)=36,12 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(659)=29,81 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,21	6,23	6,23	6,34	<b>MEDIA</b>	7,59	7,07	6,19	6,12	<b>MEDIA</b>	7,19	6,80	6,03
<b>N</b>	208	158	228	65	<b>N</b>	22	247	251	139	<b>N</b>	96	301	262
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	H	M	
MINT	8		-0,40	-0,30	-0,21	-0,27	No	7	-0,18	7			
ADM		7					Si		8			7	
TEC			7				<b>M-W**</b>		39817	<b>M-W</b>		49303	
PROD				7			P		0,001	P		0,276	
OTRO						7							
<b>K-W**</b>	H(613)=15,31 p=0,009												
<b>MEDIA</b>	7,93	6,83	6,40	6,50	6,39	6,51	<b>MEDIA</b>	6,27	7,02	<b>MEDIA</b>	6,65	6,47	
<b>N</b>	30	75	47	125	228	108	<b>N</b>	413	245	<b>N</b>	262	396	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

Tabla A-4.5

Creo que la sociedad valora positivamente el trabajo de mi empresa/entidad

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
SL	8	Asoc	COOP	FUND	PEQ	PEQ	MED	GRD	MGR	PEQ	PEQ	MED	GRD
ASOC		8			8				-0,16	8		7	-0,15
COOP			7					8					8
FUND				8					8				
<b>K-W*</b>	H(645)=8,79 p=0,032				<b>K-W*</b>	H(645)=11,30 p=0,010				<b>K-W**</b>	H(645)=13,16 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,27	7,71	7,38	7,87	<b>MEDIA</b>	7,91	7,27	7,38	7,92	<b>MEDIA</b>	93	294	258
<b>N</b>	198	161	225	61	<b>N</b>	22	238	246	139	<b>N</b>	7,62	7,19	7,75
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	H	M	
MINT	8						No	8	-0,10	8			
ADM		8					Si		8			8	
TEC			7				<b>M-W*</b>		42707	<b>M-W</b>		45712	
PROD				8			P		0,015	P		0,104	
OTRO						7							
<b>K-W</b>	H(600)=8,42 p=0,134												
<b>MEDIA</b>	7,66	7,91	7,31	7,67	7,33	7,25	<b>MEDIA</b>	7,60	7,25	<b>MEDIA</b>	7,32	7,57	
<b>N</b>	29	75	45	127	213	111	<b>N</b>	410	235	<b>N</b>	252	392	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.6**  
**Creo que mi empresa/entidad fomenta la cooperación en el trabajo**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD	
SL	8				PEQ	8				PEQ	8		
ASOC		8			MED		8			MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(654)=8,82 p=0,032				<b>K-W</b>	H(654)=7,74 p=0,052				<b>K-W</b>	H(654)=4,15 p=0,125		
<b>MEDIA</b>	7,66	7,58	7,15	7,33	<b>MEDIA</b>	8,22	7,54	7,21	7,51	<b>MEDIA</b>	7,71	7,39	7,37
<b>N</b>	202	163	229	60	<b>N</b>	23	241	248	142	<b>N</b>	99	296	259
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M		
DIRC	8						No	8		H	8		
MINT		8					Si		8	M		8	
ADM			7				<b>M-W</b>	47506		<b>M-W</b>	49005		
TEC				8			P	0,362		P	0,340		
PROD					8								
OTRO						7							
<b>K-W*</b>	H(611)=14,50 p=0,013												
<b>MEDIA</b>	8,23	7,99	7,28	7,59	7,19	7,23	<b>MEDIA</b>	7,37	7,53	<b>MEDIA</b>	7,33	7,50	
<b>N</b>	30	76	47	122	223	113	<b>N</b>	415	239	<b>N</b>	262	391	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.7**  
**Creo que mi empresa/entidad favorece la solidaridad entre las personas**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD	
SL	8				PEQ	9				PEQ	8		
ASOC		8	-0,14		MED		8			MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W*</b>	H(659)=9,44 p=0,024				<b>K-W</b>	H(659)=6,11 p=0,106				<b>K-W</b>	H(659)=2,27p=0,321		
<b>MEDIA</b>	7,82	7,92	7,33	7,65	<b>MEDIA</b>	8,36	7,69	7,45	7,85	<b>MEDIA</b>	7,85	7,58	7,67
<b>N</b>	203	163	233	60	<b>N</b>	22	244	250	143	<b>N</b>	98	299	262
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO		No	Si		H	M		
DIRC	9			-0,20	-0,21		No	8		H	8		
MINT		8					Si		8	M		8	
ADM			8				<b>M-W</b>	50456		<b>M-W</b>	48136		
TEC				8			P	0,999		P	0,099		
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W**</b>	H(611)=18,25 p=0,003												
<b>MEDIA</b>	8,63	8,20	7,64	7,70	7,40	7,44	<b>MEDIA</b>	7,66	7,66	<b>MEDIA</b>	7,52	7,75	
<b>N</b>	30	76	47	122	223	113	<b>N</b>	417	242	<b>N</b>	264	394	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.8**  
**Creo que mi empresa/entidad depende mucho de las subvenciones y ayudas públicas**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8				PEQ	7		-0,18		PEQ	7	-0,19	-0,15
ASOC		8			MED		8		-0,17	MED		8	
COOP			8	0,18	GRD			9	-0,26	GRD			8
FUND				9	MGR				8				
<b>K-W*</b>	H(618)=9,18 p=0,027				<b>K-W**</b>	H(618)=28,95 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(618)=13,61 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,77	7,69	7,49	8,39	<b>MEDIA</b>	6,57	7,73	8,11	7,19	<b>MEDIA</b>	6,83	7,99	7,71
<b>N</b>	183	162	214	59	<b>N</b>	23	223	237	135	<b>N</b>	89	279	250
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	8						No	8		H	8	-0,10	
MINT		8					Si		8	M		9	
ADM			8				<b>M-W</b>		43561	<b>M-W*</b>		40314	
TEC				8			P		0,917	P		0,017	
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W</b>	H(618)=3,20 p=0,669												
<b>MEDIA</b>	7,10	7,62	7,91	7,67	7,84	7,61	<b>MEDIA</b>	7,70	7,72	<b>MEDIA</b>	7,44	7,88	
<b>N</b>	30	74	45	117	213	97	<b>N</b>	398	220	<b>N</b>	242	357	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.9**  
**Conozco la marcha económica durante el año de mi empresa/entidad**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7				PEQ	8			-0,38	PEQ	6		
ASOC		7			MED		6		-0,21	MED		7	0,17
COOP			6		GRD			7	-0,32	GRD			6
FUND				8	MGR				5				
<b>K-W*</b>	H(585)=9,28 p=0,026				<b>K-W**</b>	H(585)=46,18 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(585)=15,28 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	6,31	6,47	5,83	6,94	<b>MEDIA</b>	7,86	6,20	6,83	5,02	<b>MEDIA</b>	6,06	6,74	5,77
<b>N</b>	167	159	206	53	<b>N</b>	22	202	229	132	<b>N</b>	80	261	244
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	10	-0,40	-0,34	-0,49	-0,43	-0,44	No	7		H	6		
MINT		7					Si		6	M		7	
ADM			7,5		0,27		<b>M-W</b>		36147	<b>M-W</b>		37841	
TEC				7			P		0,205	P		0,147	
PROD					6								
OTRO						7							
<b>K-W**</b>	H(547)=61,200 p=0,001												
<b>MEDIA</b>	8,97	6,88	7,45	6,29	5,43	6,28	<b>MEDIA</b>	6,33	6,08	<b>MEDIA</b>	6	6,39	
<b>N</b>	30	75	44	115	198	85	<b>N</b>	384	201	<b>N</b>	230	354	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.10**  
**Conozco los resultados económicos de mi empresa entidad del año anterior**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7				PEQ	8			-0,30	PEQ	6,5		
ASOC		8			MED		7			MED		8	-0,14
COOP			7		GRD			8	-0,36	GRD			7
FUND				8	MGR				6				
<b>K-W**</b>	H(580)=14,58 p=0,002				<b>K-W**</b>	H(580)=53,74 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(580)=10,92 p=0,004		
<b>MEDIA</b>	6,06	7,09	5,93	7,02	<b>MEDIA</b>	7,68	5,98	7,27	5,27	<b>MEDIA</b>	6,01	6,80	6,05
<b>N</b>	167	158	201	54	<b>N</b>	22	200	226	132	<b>N</b>	78	261	241
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	10			-0,41	-0,42	-0,42	No	8	-0,13	H	7		
MINT		8			-0,28		Si		6	M	7		
ADM			8		-0,31		<b>M-W**</b>	32045		<b>M-W</b>	37444		
TEC				8	-0,24		<b>P</b>	0,002		<b>P</b>	0,188		
PROD					6								
OTRO						7							
<b>K-W**</b>	H(540)=67,99 p=0,001												
<b>MEDIA</b>	8,97	7,25	7,77	6,85	5,30	6,27	<b>MEDIA</b>	6,66	5,87	<b>MEDIA</b>	6,13	6,54	
<b>N</b>	30	75	43	113	193	86	<b>N</b>	380	200	<b>N</b>	228	351	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.11**  
**Me siento comprometido con el trabajo que la entidad/empresa realiza**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	9				PEQ	9				PEQ	9		
ASOC		9			MED		9			MED		9	
COOP			9		GRD			9		GRD			9
FUND				9	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(669)=0,42 p=0,936				<b>K-W</b>	H(669)=3,95 p=0,266				<b>K-W</b>	H(669)=0,161 p=0,923		
<b>MEDIA</b>	8,34	8,44	8,18	8,14	<b>MEDIA</b>	8,83	8,22	8,10	8,22	<b>MEDIA</b>	8,30	8,27	8,30
<b>N</b>	207	163	234	65	<b>N</b>	23	247	256	141	<b>N</b>	100	301	268
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	9				-0,20		No	9		H	8		
MINT		9					Si		8	M	9		
ADM			8,5				<b>M-W</b>	48953		<b>M-W*</b>	47911		
TEC				9			<b>P</b>	0,203		<b>P</b>	0,023		
PROD					8								
OTRO						9							
<b>K-W**</b>	H(622)=15,94 p=0,007												
<b>MEDIA</b>	8,97	8,71	8,50	8,37	7,94	8,25	<b>MEDIA</b>	8,33	8,21	<b>MEDIA</b>	8,13	8,39	
<b>N</b>	30	76	46	122	234	114	<b>N</b>	424	245	<b>N</b>	264	404	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.12**  
**Creo que mi trabajo en la entidad ayuda a cumplir los objetivos sociales que la entidad/ empresa se propone**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	9				PEQ	9				PEQ	9		
ASOC		8			MED		9			MED		8	
COOP			8		GRD			9		GRD			8,5
FUND				9	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(654)=1,77 p=0,621				<b>K-W</b>	H(654)=2,95 p=0,399				<b>K-W</b>	H(654)=2,46 p=0,292		
<b>MEDIA</b>	8,16	8,31	8,07	8,42	<b>MEDIA</b>	8,65	8,22	8,10	8,22	<b>MEDIA</b>	8,38	8,07	8,25
<b>N</b>	200	161	228	65	<b>N</b>	23	238	252	141	<b>N</b>	98	290	266
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	9						No	9		H	8	-0,08	
MINT		9					Si		8	M		9	
ADM			8				<b>M-W</b>	47205		<b>M-W</b>		46651	
TEC				9			P	0,329		P		0,057	
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W</b>	H(610)=6,44 p=0,265												
<b>MEDIA</b>	8,57	8,51	8,13	8,28	7,93	8,20	<b>MEDIA</b>	8,24	8,10	<b>MEDIA</b>	8,02	8,30	
<b>N</b>	30	76	46	120	226	112	<b>N</b>	424	245	<b>N</b>	262	391	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla A-4.13**  
**Creo que fuera de mi empresa/entidad se conoce bien la actividad y los resultados de mi empresa/entidad**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7				PEQ	6				PEQ	7		
ASOC		7			MED		7			MED		6	
COOP			6		GRD			6		GRD			7
FUND				7	MGR				7				
<b>K-W</b>	H(629)=7,03 p=0,071				<b>K-W*</b>	H(629)=8,176 p=0,043				<b>K-W*</b>	H(629)=9,00 p=0,011		
<b>MEDIA</b>	6,71	6,54	6,17	6,63	<b>MEDIA</b>	6,38	6,62	6,18	6,73	<b>MEDIA</b>	6,99	6,24	6,53
<b>N</b>	186	163	224	56	<b>N</b>	21	225	244	139	<b>N</b>	90	285	254
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	7						No	7		H	7		
MINT		7					Si		7	M		7	
ADM			7				<b>M-W</b>	41661		<b>M-W</b>		45863	
TEC				6			P	0,133		P		0,548	
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W</b>	H(584)=4,79 p=0,441												
<b>MEDIA</b>	6,73	6,51	6,15	6,18	6,62	6,54	<b>MEDIA</b>	6,37	6,64	<b>MEDIA</b>	6,51	6,43	
<b>N</b>	30	76	46	121	204	107	<b>N</b>	410	219	<b>N</b>	249	379	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

## ANEXO 5

### CUADROS NO INCLUIDOS EN EL TEXTO

**Tabla 6.11**  
**Me siento satisfecho/a de trabajar en esta empresa/entidad (TR3)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8				PEQ	8,5				PEQ	8		
ASOC		8			MED		8			MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(671)=2,39 p=0,494				<b>K-W</b>	H(671)=6,505 p=0,089				<b>K-W</b>	H(671)=1,46 p=0,480		
<b>MEDIA</b>	8,05	7,99	7,74	7,82	<b>MEDIA</b>	8,50	8,03	7,67	8,01	<b>MEDIA</b>	8,06	7,84	7,92
<b>N</b>	208	163	234	66	<b>N</b>	22	246	260	143	<b>N</b>	99	300	272
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	9						No	8		H	8		
MINT		9					Si		8	M	8		
ADM			8				<b>M-W</b>	50338		<b>M-W</b>	50504		
TEC				8			P	0,472		P	0,199		
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W</b>	H(622)=11,73 p=0,390												
<b>MEDIA</b>	8,67	8,40	7,91	7,92	7,62	7,82	<b>MEDIA</b>	7,88	7,95	<b>MEDIA</b>	7,81	7,96	
<b>N</b>	30	75	47	122	235	113	<b>N</b>	427	244	<b>N</b>	264	406	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla 6.12**  
**Me siento integrado/a en esta entidad/empresa (TR4)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8				PEQ	9				PEQ	9		
ASOC		8			MED		8			MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(670)=1,67 p=0,643				<b>K-W</b>	H(670)=4,64 p=0,200				<b>K-W</b>	H(670)=1,02 p=0,600		
<b>MEDIA</b>	8,05	8,09	7,79	7,88	<b>MEDIA</b>	8,48	8,02	7,88	7,85	<b>MEDIA</b>	8,03	7,92	7,95
<b>N</b>	208	163	234	65	<b>N</b>	23	247	257	143	<b>N</b>	100	301	269
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	9				-0,20	-0,24	No	8		H	8		
MINT		9					Si		8	M	8		
ADM			8				<b>M-W</b>	51654		<b>M-W</b>	50508		
TEC				8			P	0,863		P	0,207		
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W**</b>	H(621)=17,86 p=0,003												
<b>MEDIA</b>	8,90	8,53	7,96	8,05	7,57	7,88	<b>MEDIA</b>	7,94	7,97	<b>MEDIA</b>	7,85	8,01	
<b>N</b>	30	76	47	122	232	114	<b>N</b>	425	245	<b>N</b>	265	404	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla 6.13**  
**Recomendaría a otras personas que trabajaran o colaboraran con esta entidad/empresa (TR5)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8				PEQ	9				PEQ	8		
ASOC		8			MED		8			MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(663)=3,64 p=0,302				<b>K-W</b>	H(663)=6,69 p=0,082				<b>K-W</b>	H(663)=3,26 p=0,195		
<b>MEDIA</b>	7,97	7,99	7,62	7,72	<b>MEDIA</b>	8,5	7,95	7,64	7,85	<b>MEDIA</b>	8,05	7,80	7,77
<b>N</b>	204	163	231	65	<b>N</b>	22	243	255	143	<b>N</b>	98	297	268
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	9						No	8		H	8		
MINT		8					Si		8	M	8		
ADM			8				<b>M-W</b>	49979		<b>M-W</b>	48749		
TEC				8			P	0,708		P	0,129		
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W</b>	H(618)=10,44 p=0,064												
<b>MEDIA</b>	8,60	8,25	7,96	7,96	7,51	7,68	<b>MEDIA</b>	7,82	7,84	<b>MEDIA</b>	7,68	7,92	
<b>N</b>	30	76	46	121	232	113	<b>N</b>	422	241	<b>N</b>	261	401	

NOTAS:  
 -La diagonal de cada uno de los cuadros expresa la mediana de la variable en cuestión  
 -Por debajo de la diagonal se resalta en color las relaciones que aparecieron significativas en las pruebas post-hoc realizadas siguiendo el método propuesto por Siegel y Castellan (1998). Por encima de la diagonal se indica el tamaño del efecto para cada relación significativa.  
 -Para el caso de comparaciones entre dos únicos grupos se indica la U de Mann-Whitney y el nivel de significatividad asociado a la misma.  
 \*\*p<0,01; \*p<0,05

**Tabla 6.17**  
**El cuidado del medio ambiente está presente en la gestión de mi empresa/entidad (SA4)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8	-0,35			PEQ	7				PEQ	8		
ASOC		7	-0,22		MED		8		-0,36	MED		8	-0,17
COOP			8		GRD			8	-0,27	GRD			7
FUND				7	MGR				7				
<b>K-W**</b>	H(626)=44,28 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(626)=49,90 p=0,001				<b>K-W**</b>	H(626)=21,83 p=0,001		
<b>MEDIA</b>	7,88	6,55	7,31	7,25	<b>MEDIA</b>	7,29	7,79	7,41	6,19	<b>MEDIA</b>	7,85	7,50	6,84
<b>N</b>	198	154	181	53	<b>N</b>	21	237	239	129	<b>N</b>	94	292	240
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	8						No	7	-0,20	H	8		
MINT		8					Si		8	M	8		
ADM			7				<b>M-W**</b>	34939		<b>M-W**</b>	45623		
TEC				7	-0,18		P	0,001		P	0,530		
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W**</b>	H(584)=16,30 p=0,006												
<b>MEDIA</b>	7,72	7,16	6,85	6,77	7,45	7,62	<b>MEDIA</b>	6,98	7,82	<b>MEDIA</b>	7,20	7,36	
<b>N</b>	29	73	47	119	206	110	<b>N</b>	391	235	<b>N</b>	252	373	

NOTAS: \*\*p<0,01; \*p<0,05

**Tabla 6.18**  
**Creo que mi empresa/entidad comunica sus experiencias y resultados a otras organizaciones (CO1)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8				PEQ	8				PEQ	8		
ASOC		8			MED		8			MED		7,5	
COOP			7		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(571)=4,89 p=0,173				<b>K-W</b>	H(571)=3,92 p=0,270				<b>K-W</b>	H(571)=2,21 p=0,331		
<b>MEDIA</b>	7,34	7,47	7,01	7,70	<b>MEDIA</b>	8,10	7,20	7,29	7,37	<b>MEDIA</b>	7,58	7,15	7,37
<b>N</b>	183	154	181	53	<b>N</b>	21	215	206	129	<b>N</b>	88	260	223
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	8						No	8		H	7		
MINT		8					Si		7	M		8	
ADM			7				<b>M-W</b>	35903		<b>M-W</b>	36892		
TEC				7			P	0,236		P	0,186		
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W</b>	H(528)=9,45 p=0,092												
<b>MEDIA</b>	7,76	7,76	6,82	7,28	7,18	7,31	<b>MEDIA</b>	7,38	7,17	<b>MEDIA</b>	7,14	7,41	
<b>N</b>	29	72	44	144	178	91	<b>N</b>	358	213	<b>N</b>	236	334	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05

**Tabla 6.24**  
**Creo que mi empresa/entidad utiliza sus beneficios para aumentar su impacto social (SFL4)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7				PEQ	6				PEQ	7		
ASOC		7			MED		7			MED		7	
COOP			7		GRD			7		GRD			7
FUND				7	MGR				7				
<b>K-W</b>	H(574)=2,03 p=0,565				<b>K-W</b>	H(574)=7,84 p=0,049				<b>K-W</b>	H(574)=1,27 p=0,528		
<b>MEDIA</b>	7,02	6,97	6,79	7,04	<b>MEDIA</b>	6,48	7,07	7,05	6,56	<b>MEDIA</b>	6,96	6,89	6,84
<b>N</b>	169	149	205	51	<b>N</b>	19	206	218	131	<b>N</b>	82	257	235
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	8						No	7		H	7		
MINT		8					Si		7	M		7	
ADM			7				<b>M-W**</b>	37377		<b>M-W**</b>	39386		
TEC				7			P	0,954		P	0,976		
PROD					7								
OTRO						6							
<b>K-W</b>	H(537)=10,82 p=0,055												
<b>MEDIA</b>	7,64	7,34	7,00	6,82	6,97	6,51	<b>MEDIA</b>	6,95	6,88	<b>MEDIA</b>	6,98	6,90	
<b>N</b>	28	71	43	107	191	97	<b>N</b>	373	201	<b>N</b>	230	343	

NOTAS: \*\*P<0,01; \*p<0,05



**Tabla 6.25**  
**Creo que mi empresa/entidad tiene autonomía para decidir sus políticas aunque reciba subvenciones públicas (SFL5)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	7				PEQ	7		-0,10		PEQ	7		
ASOC		7			MED		8			MED		7	
COOP			7		GRD			9		GRD			7
FUND				7	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(585)=6,05 p=0,109				<b>K-W*</b>	H(585)=9,23 p=0,026				<b>K-W</b>	H(585)=4,82 p=0,09		
<b>MEDIA</b>	7,06	6,63	7,01	6,66	<b>MEDIA</b>	6,57	7,73	8,11	7,19	<b>MEDIA</b>	7,28	6,76	6,90
<b>N</b>	168	156	208	53	<b>N</b>	22	199	229	135	<b>N</b>	83	259	243
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	8						No	7		H	7		
MINT		7					Si		7	M		7	
ADM			7				<b>M-W</b>	37518		<b>M-W</b>		38804	
TEC				7			P	0,751		P		0,365	
PROD					7								
OTRO						7							
<b>K-W</b>	H(544)=5,65 p=0,341												
<b>MEDIA</b>	7,40	6,88	6,48	6,99	6,88	6,70	<b>MEDIA</b>	6,87	6,92	<b>MEDIA</b>	6,98	6,84	
<b>N</b>	30	73	44	116	189	92	<b>N</b>	389	196	<b>N</b>	228	356	

NOTAS: \*\*p<0,01; \*p<0,05

**Tabla 6.26**  
**Creo que los objetivos de esta empresa/entidad son los mejores para la sociedad (ES1)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO Nº DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8				PEQ	9				PEQ	9		
ASOC		8			MED		8			MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(649)=3,23 p=0,356				<b>K-W</b>	H(649)=3,04 p=0,385				<b>K-W</b>	H(649)=1,50 p=0,471		
<b>MEDIA</b>	8,21	8,25	7,93	7,89	<b>MEDIA</b>	8,38	8,18	7,90	8,23	<b>MEDIA</b>	8,24	8,04	8,08
<b>N</b>	199	160	227	63	<b>N</b>	21	237	251	140	<b>N</b>	96	289	264
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	No	Si	H	H	M	
DIRC	9						No	8		H	8		
MINT		8					Si		8	M		8	
ADM			8				<b>M-W</b>	48337		<b>M-W</b>		50391	
TEC				9			P	0,891		P		0,983	
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W*</b>	H(603)=12,44 p=0,029												
<b>MEDIA</b>	8,77	8,37	8,15	8,26	7,70	8,28	<b>MEDIA</b>	8,10	8,06	<b>MEDIA</b>	8,03	8,13	
<b>N</b>	30	76	46	121	217	113	<b>N</b>	414	235	<b>N</b>	260	388	

NOTAS: \*\*p<0,01; \*p<0,05

**Tabla 6.27**  
**Creo que esta empresa/entidad, en general, cumple los objetivos sociales que se propone (ES2)**

FORMA JURÍDICA					TAMAÑO INGRESOS					TAMAÑO N° DE PERSONAS			
	SL	ASOC	COOP	FUND		PEQ	MED	GRD	MGR		PEQ	MED	GRD
SL	8				PEQ	8				PEQ	8		
ASOC		8			MED		8			MED		8	
COOP			8		GRD			8		GRD			8
FUND				8	MGR				8				
<b>K-W</b>	H(639)=4,91 p=0,178				<b>K-W</b>	H(639)=3,52 p=0,317				<b>K-W</b>	H(639)=0,31 p=0,855		
<b>MEDIA</b>	7,94	7,75	7,62	7,80	<b>MEDIA</b>	7,91	7,91	7,59	7,85	<b>MEDIA</b>	7,85	7,74	7,79
<b>N</b>	195	162	221	61	<b>N</b>	23	232	244	140	<b>N</b>	92	290	257
PUESTO DE TRABAJO							INSERCIÓN			SEXO			
	DIRC	MINT	ADM	TECN	PROD	OTRO	No	Si		H	M		
DIRC	8						No	8		H	8		
MINT		8					Si		8	M	8		
ADM			8				<b>M-W</b>	45689		<b>M-W</b>	47754		
TEC				8			P	0,513		P	0,629		
PROD					8								
OTRO						8							
<b>K-W</b>	H(594)=4,87 p=0,431												
<b>MEDIA</b>	8,33	7,97	7,70	7,90	7,50	7,92	<b>MEDIA</b>	7,75	7,82	<b>MEDIA</b>	7,66	7,84	
<b>N</b>	30	76	46	120	214	108	<b>N</b>	408	231	<b>N</b>	255	383	
<b>NOTAS: **P&lt;0,01; *p&lt;0,05</b>													