



XI Jornadas de Economía Crítica

¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines

Juan Carlos Pérez de Mendiguren
EHU/UPV y miembro del instituto HEGOA¹

Enekoitz Etxezarreta Etxarri
EHU/UPV y miembro del instituto GEZKI²

Luis Guridi Aldanondo
EHU /UPV y miembro del instituto HEGOA

1.- Introducción y contextualización

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

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

¹ HEGOA es el instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de Universidad del País Vasco. (www.hegoa.ehu.es).

² GEZKI es el instituto de Economía Social y Derecho Cooperativo de la Universidad del País Vasco. (www.gezki.ehu.es)

mutualidades y asociaciones. Y esas tres organizaciones han sido tradicionalmente las consideradas como el núcleo duro de la Economía Social.

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

La llegada de la crisis económica de los 70 marcó un hito importante para la Economía Social Europea. Los cambios operados en el escenario económico internacional condujeron, entre otras cosas, a una pérdida de capacidad de los Estados nacionales como dinamizadores de la economía y con capacidad de regulación y de generación de empleo. La falta de empleo y el riesgo de exclusión del mercado de trabajo generó dinámicas de autoempleo, de refuerzo de la solidaridad entre los actores económicos, para hacer frente a las nuevas necesidades o aquellas que no podían ser satisfechas, particularmente las de aquellas poblaciones con menos recursos, desarrollando acciones que favorecían el medioambiente, el reciclaje de materiales, con espíritu cooperativo de democratización y responsabilidad.

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

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

Este amplio sector de empresas y organizaciones desarrolla su actividad entre la economía pública y la economía capitalista tradicional, aunque a veces no es fácil establecer los límites precisos para definir las de una u otra forma³. Habitualmente combinan en su seno múltiples recursos mercantiles y no mercantiles que van desde donaciones filantrópicas, subvenciones del estado, e ingresos mercantiles, hasta el trabajo voluntario y remunerado. Presentan

³ Entre esos dos polos es donde la Economía Social ha ido tradicionalmente abriéndose hueco, como el encargado de dar respuesta a ciertos fallos de mercado (desempleo masivo, exclusión social, etc.) generados por un mercado ineficiente y que no encuentran cobijo en la infraestructura de protección social pública. De esta última consideración proviene la extendida costumbre de emplear indistintamente los conceptos ES y Tercer Sector. Convendría sin embargo, matizar de alguna manera esta equiparación, y hacer hincapié en los aspectos distintivos de cada sector. Aunque conceptualmente el sector pueda ubicarse con bastante claridad entre esos dos extremos, a la hora de establecer con cierto rigor los criterios en base a los cuales se perfilan los agentes que la conforman, nos encontramos con distintas escuelas con enfoques teóricos divergentes.

habitualmente una forma particular de integrar la lógica del mercado junto a la de la solidaridad y la redistribución, y adoptan forma internas de gestión que pueden asemejarse a las de las empresas mercantiles o a las de las asociaciones cívicas tradicionales del tercer sector.

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

2. Economía social y conceptos afines

2.1. Economía social

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

A partir de la década de los 70, la Economía Social se va caracterizando como un concepto vinculado a la literatura francesa. Las tres familias asociadas en el *Comité nacional de liaison des activités ccoopératives, mutuelles et associatives*, dieron a conocer en el año 1980 la *Charte de l'économie sociale* en la cual se definían como “entidades no pertenecientes al sector público que, con funcionamiento y gestión democráticos e igualdad de derechos y deberes de los socios, practican un régimen especial de propiedad y distribución de las ganancias, empleando los excedentes del ejercicio para el crecimiento de la entidad y la mejora de los servicios a los socios y a la sociedad “ (Monzón, 2006).

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

La delimitación conceptual más reciente fue realizada el año 2002 por sus propios protagonistas en la Carta de Principios de la Economía Social, promovida por la Conferencia

Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones. En ella se reseñaban los siguientes principios:

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

En base a estas continuadas declaraciones, las entidades de la Economía Social fueron plasmándose en la sociedad como una realidad diferenciada con su respectivo reconocimiento legal e institucional en las normativas de distintos países⁴ y también a nivel comunitario, (tanto en el Parlamento Europeo como en el Comité Económico y Social Europeo).

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

CIRIEC-Internacional, *International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy*⁵ es la organización científica no-gubernamental de alcance internacional que a día de hoy se alza como la principal referencia académica de estudios acerca de la Economía Social.

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

CIRIEC-Internacional, como organización científica, se consolida como una red internacional de investigadores, que desarrollan sus estudios en base a dos ejes principales, a saber economía pública y economía social y cooperativa, y ostenta como principal producción académica su revista académica de reconocido prestigio *Annals of Public and Cooperative Economics*

⁴ Pongamos como ejemplo pionero La Délégation interministérielle à l'Économie Sociale en Francia.

⁵ CIRIEC fue llamado en sus orígenes como *International Centre of Research and Information on the Collective Economy*. El concepto de Economía Colectiva, propuesto a mediados de la década de los 40 (1947), se utilizaba en referencia a un sector económico que posteriormente ha sido nombrado como Economía pública, social y cooperativa.

(<http://www.blackwellpublishing.com/journal.asp>). Además de la citada revista que este año se convierte en centenaria, publican periódicamente *working papers* y publicaciones en formato de libro, con estudios más de tipo monográfico. Asimismo, celebran cada cierto tiempo Congresos y Conferencias a nivel internacional para posibilitar el conocimiento de sus participantes y fomentar el intercambio de distintas visiones propias de cada realidad⁶.

Definición propuesta por CIRIEC-Internacional:

Pensamos pues, que como organización paraguas, CIRIEC-Internacional se sitúa como organización referencial, en tanto en cuanto se convierte *ad hoc* en un punto de encuentro entre distintas tradiciones, y homogeneiza los conceptos y las metodologías de estudio que se emplean en cada una de ellas. Fruto de este trabajo, CIRIEC sigue apostando por emplear el concepto de Economía Social, negando que sea un concepto caduco o atemporal. No obstante, a consecuencia de tener que ajustar el concepto a las distintas experiencias de distinta índole jurídica que existen a lo largo y ancho del planeta, se observa que se ha adoptado una definición más laxa de Economía Social. Se ha apostado, según afirma Monzón (2006): por “un concepto que prescinde de criterios jurídicos y administrativos y se centra en el análisis de comportamiento de los actores de la Economía Social” .

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

Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian⁷.

Tal y como se puede apreciar, la Economía Social se define ahora en sus dos vertientes, la de mercado, en donde operan las entidades más tradicionales, y otra no de mercado, donde

⁶ El evento internacional más reciente tuvo lugar a finales de octubre del 2007 en Vicoira, en la Columbia Británica canadiense, la Primera Conferencia Internacional CIRIEC de Investigación sobre la Economía Social, a la que los autores de este artículo tuvieron la oportunidad de asistir y tomar buena nota de ello. A finales de Septiembre de este mismo año, 2008, está previsto que se celebre en Sevilla (España) el 27 Congreso Internacional del CIRIEC bajo el título “Innovación y management”.

⁷ Esta definición se ha elaborado siguiendo los criterios establecidos por el Manual de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de la Economía Social sobre el cual volveremos más adelante.

operan organizaciones sin ánimo de lucro. Antes de profundizar más en esta definición, cabe reseñar que ésta es fruto a su vez de un estudio previo, del 2006, realizado bajo la dirección de Barea y Monzón en la que se hacía una primera propuesta para la elaboración de un “Manual europeo de cuentas satélites de las empresas de Economía Social”⁸. Este manual, aunque sólo refinaba ciertos criterios para las entidades de mercado (principalmente cooperativas y mutualidades), hizo una importante aportación de ajustar dichas entidades a la metodología empleada por el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-1995). Se dio, pues, un primer paso en aras a conseguir un reconocimiento legal extendido del sector, lo cual da pie a poder contabilizar el sector en cada país.

Así pues, CIRIEC articula una definición, en consonancia con el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas de 1993 (SCN-93) y el Sistema Europeo de Cuentas (SEC-95), en el que divide el sector en dos grandes grupos o subsectores: *subsector de mercado* y *subsector no de mercado*. Pasemos a desgranar con mayor detalle cada grupo:

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

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

El núcleo duro de este sector lo forman cooperativas y mutualidades, pero también tienen cabida en él, los grupos empresariales de la economía social, las sociedades laborales o de responsabilidad limitada (siempre y cuando la mayoría del capital social pertenezca a los propios socios-trabajadores), o muchas de las empresas de inserción laboral. Eso sí, existe un principio que se establece como 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 Economía Social, entidades privadas, mayoritariamente asociaciones y fundaciones, que ofrecen servicios a terceros (a las familias, a los hogares), que pueden comercializar en los mercados pero siempre a precios económicamente no-significativos, consiguen sus recursos mayoritariamente gracias a donaciones, cuotas de socios, subvenciones etc , y cuyos excedentes, en caso

⁸ Barea y Monzón, (2006): *Manual para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de economía social: cooperativas y mutuas*, Comisión Europea, mimeo.

de que los hubiera, no podrían ser apropiados por los miembros del mismo. El Sistema Europeo de Cuentas (SEC-1995) las denomina como “instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares”. CIRIEC acepta como excepción las empresas del “Tercer Sector de acción social”, comprendida por organizaciones no de mercado a favor de las familias, que aún no teniendo una estructura democrática, se incluyen por suministrar bienes preferenciales o de interés general.

Aunque, en comparación con la concepción más tradicional, el concepto propuesto amplíe el abanico de entidades susceptibles de formar parte de la Economía Social, se establecen unos criterios clave, ciertas características comunes, que perfilan el sector de una manera rigurosa y distintiva. Las características fundamentales se resumen en 7:

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

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

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

El concepto de *Non-profit Organizations* (NPO), *non-profit sector* o *voluntary sector* (de tradición británica), ha estado tradicionalmente ligada al mundo anglosajón, siendo Estados Unidos la cuna del mismo. La socialización y aceptación del concepto a nivel académico y social es fruto del importantísimo papel que juegan las organizaciones voluntarias sin ánimo de lucro, tanto en ámbitos del desarrollo local como en la provisión de servicios públicos. La proliferación del sector voluntario muestra además una correlación directa con la progresiva privatización de los servicios sociales, hasta ahora competencia y justificación última de la intervención pública.

El trabajo académico más vasto al respecto fue el realizado en el seno de *The Johns Hopkins Comparative nonprofit Project*, coordinado por el profesor estadounidense Lester M. Salomón y Anheier (1997) (<http://www.jhu.edu/~cnp/>). Este amplio estudio abarcó el sector voluntario en

39 países, con el objetivo de visualizar y contabilizar en primer lugar el tamaño, la estructura, las fuentes de financiación y la actividad de las distintas organizaciones y comprender así mejor esta realidad a nivel global.

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

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

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

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

2.3. Economía solidaria

Concepto y fundamentos teóricos

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

instrumental siempre al servicio del bienestar de todas las personas y de la reproducción de la vida en el planeta.

El término Economía Solidaria hace referencia a un conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socio-económicas e institucionales, y prácticas empresariales y asociativas que, desde el último cuarto del siglo XX, vienen desarrollando un creciente sentido de pertenencia a una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos en las sociedades contemporáneas.

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

Sin embargo, desde el punto de vista de la conceptualización teórica de la Economía Solidaria la mayoría de autores (Chavez y Monzón 2006; Guerra 2004, Coraggio 2004) coincide en distinguir dos enfoques fundamentales: el enfoque europeo (fundamentalmente de origen francés y belga, aunque con importantes vínculos con Québec) y el enfoque latinoamericano (desarrollado principalmente en Chile, Argentina y Brasil). Ambos enfoques presentan importantes puntos en común pero también algunas diferencias significativas que presentaremos a continuación.

Corriente latinoamericana.

El concepto de Economía Solidaria aparece en Latinoamérica a principios de los años ochenta de la mano de los escritos del economista chileno Luis Razzeto⁹. Durante los años noventa del siglo pasado, el uso de éste término se ha generalizado paulatinamente de la mano de redes internacionales¹⁰ y de simposiums y conferencias celebrados en el continente americano desde mediados de los noventa¹¹.

Otros términos como el de Economía Popular o Economía del Trabajo son también de uso habitual en América Latina. En muchos casos se utilizan como sinónimos del primero, aunque

⁹ Luis Razzeto desarrolla el concepto de Economía de la Solidaridad en su trilogía "Economía de la Solidaridad y Mercado Democrática", obra que completará con un cuarto volumen a finales del año 2000.

¹⁰ Particularmente las redes RIPESS (Red Intercontinental de Promoción de la Economía Social y Solidaria: www.ripest.net); RILESS (Red de Investigadores Latinoamericanos de Economía Social y Solidaria: www.riless.org), y del Polo de Socio-Economía Solidaria (www.socioeco.org)

¹¹ Entre ellos cabe destacar los cuatro encuentros internacionales sobre la "Globalización de la Solidaridad" celebrados en Perú (1997), Québec (2001), Senegal (2005) y el último otra vez en Perú (2007), y los dos encuentros latinoamericanos de RILESS, el último de los cuales se celebró en Ecuador en 2007.

autores como el argentino Jose Luis Coraggio¹² es contrario a este uso y propone aprovechar la variedad de términos existentes para afinar los conceptos utilizados.

En un análisis sobre las diferentes manifestaciones teóricas de la Economía Solidaria en el continente americano, Pablo Guerra¹³ identifica tres fuentes principales.

La primera de ellas es la representada por el mencionado Razzeto. Según este autor, la economía solidaria se caracteriza por una orientación fuertemente crítica y decididamente transformadora respecto de las grandes estructuras y los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea.

Para Razzeto, en el plano de la producción el elemento definitorio de la racionalidad de la economía solidaria es la preeminencia del trabajo sobre el capital, pero sobre todo por la presencia como categoría organizadora de lo que denomina el "factor C"¹⁴. En cuanto al plano de la distribución, además del valor monetario, la lógica de reciprocidad, la redistribución y la cooperación determinan la circulación y la asignación de recursos productivos, bienes y servicios. Finalmente, en lo referente al modelo de consumo, Razzeto enfatiza el cambio en la cultura actual de satisfacción de las necesidades. Ésta es sustituida por una visión más integral de la satisfacción de las necesidades humanas, por una opción por la austeridad y simplicidad, por compatibilizar modelo de consumo y cuidado del medio natural, por intercambios justos y, en algunos casos, por una mayor proximidad entre producción y consumo.

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

Finalmente, y aun reconociendo el esfuerzo realizado en muchos otros países como Argentina, Venezuela, Ecuador o Uruguay, Guerra considera a Brasil como la tercera de la fuente de la

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

¹³ GUERRA, P. (2004): "Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas"
file:///E:/Pablo%20Guerra.htm

¹⁴ El factor C "se manifiesta en la cooperación en el trabajo, que acrecienta la eficiencia de la fuerza laboral; en el uso compartido de conocimientos e informaciones que da lugar a un importante elemento de creatividad social; en la adopción colectiva de decisiones, en una mejor integración funcional de los distintos componentes funcionales de la empresa, que reduce la conflictividad y los costos que de ésta derivan; en la satisfacción de necesidades de convivencia y participación, que implica que la operación de la empresa proporciona a sus integrantes una serie de beneficios adicionales no contabilizables monetariamente, pero reales y efectivos; en el desarrollo personal de los sujetos involucrados en las empresas, derivados de la comunicación e intercambio entre personalidades distintas, etc."

economía solidaria en el continente. En este país la acumulación de fuerzas a favor de la economía solidaria ha sido muy importante, tanto por la implicación de la Centra Unificada de Trabajadores, como por la generación de una importante red de instituciones académicas con líneas de investigación sobre el tema (Unitrabalho). Existen al menos tres Universidades importantes que están contribuyendo a la construcción teórica y que dan cobertura a algunos de los pensadores más relevantes en América Latina. Entre ellos se encuentran Marcos Arruda y Paul Singer¹⁵.

En este sentido, es en la experiencia brasileña donde encontramos las posturas más radicales y el discurso más marcadamente político. Como bien indica Guerra, más allá de las diferentes posturas entre autores, lo que les une a cada una de ellas es "la lectura especialmente crítica que hacen de las estructuras económicas contemporáneas, y el rescate de la autogestión y el asociacionismo en las clases populares. (...) Claramente, sus defensores ubican esta corriente y sus experiencias, como contra-referentes al neoliberalismo, e incluso al capitalismo"

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

Corriente europea

En Europa, el nacimiento y evolución del concepto de Economía Solidaria está muy ligado al desarrollo experimentado por la economía social y sus estructuras organizativas y empresariales clásicas. Las empresas cooperativas, las mutualidades y las asociaciones han tenido en Europa una evolución que, desde su nacimiento en el siglo XIX y a lo largo del siglo XX, han experimentado un progresivo proceso de institucionalización. En algunos casos esto ha puesto en cuestión los valores fundamentales característicos de las empresas sociales analizados previamente en este trabajo.

Así, en el caso de las mutualidades, y con todos los matices que caracterizan a cada estado, la generalización de los seguros sociales las ha convertido en organizaciones "para-estatales",

¹⁵ MARCOS ARRUDA (2004): L' emancipació del treball humà. <http://www.xarxaecosol.org/cgi-bin/xs014.asp?idio=eng>. SINGER, P. (???): "Economía Solidaria: posibilidades y desafíos". Presentación an el Sindicato de Ingenieros de Rio de Janeiro

perdiendo en el camino su carácter de filiación voluntarias y su independencia de los poderes públicos. En el caso de algunas cooperativas, su inmersión en la economía mercantil y la competencia en los mercados con empresas de capital, ha generado un desequilibrio en el balance de sus objetivos y sus formas organizativas. A través de las un proceso que Di Maggio y Powell denominan "isomorfismo mercantil", estas cooperativas han ido acercándose a la lógica del capital y la maximización del retorno a sus propietarios en detrimento de la filosofía fundacional del cooperativismo¹⁶.

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

La conceptualización de la Economía Solidaria ha adoptado un doble enfoque que ha generado, en cierta medida, líneas de pensamiento divergentes que algunos casos comparten conceptos. Esto ha contribuido a cierta confusión conceptual y una notable proliferación de términos¹⁷ que, aunque habitualmente se utilizan a modo de sinónimos, quizá no lo sean tanto.

El primero de los enfoques parte desde una perspectiva macro. Trata de entender la aportación de la Economía Solidaria a una nueva forma de entender la economía que anule la división tradicional entre economía, sociedad y política y que permita una democratización real de la formas de producción, distribución y consumo. En diversos escritos, Laville y Eme¹⁸ o Laville, Levesque, y Mendell¹⁹, indican que uno de los elementos más interesantes que aporta la Economía Solidaria es que no se define como un conjunto de meras actividades económicas con propósito social, sino que se basa en un concepto ampliado de la economía y de la esfera política. Para estos autores la economía solidaria y sus prácticas suponen una forma de democratización de la economía a partir de compromisos ciudadanos. Desde esta perspectiva,

¹⁶ El caso de las cooperativas vascas del entorno del grupo Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) y su proceso de internacionalización es paradigmático de este proceso. En análisis del modelo de internacionalización de MCC, Errasti indica como debido a las dificultades para internacionalizarse a través de la intercooperación, la experiencia Mondragon ha devenido en un modelo dual que combina las empresas cooperativas de la matriz con filiales de capital público y privado dependientes de aquellas. Todo esto está poniendo en cuestión los planteamientos cooperativos tradicionales, lo que pone al grupo Mondragón y a muchas otras cooperativas en una difícil encrucijada.

¹⁷ "tercer sector", "economía alternativa", "sector voluntario", "sector no lucrativo" "economía informal", "economía popular", "economía autogestionaria", y sobre todo "economía social" o "economía solidaria". En términos generales, incluye las cooperativas, mutuas, mutualidades de previsión social, asociaciones, fundaciones, sociedades anónimas laborales, sociedades laborales, empresas de inserción y de comercio justo, empresas sociales, actividades locales centradas en los servicios de proximidad (ayuda a personas mayores, guarderías infantiles, trabajo doméstico), finanzas solidarias (banca ética, banca solidaria, etc.

¹⁸ LAVILLE, J-L. and EME, B. (2004): "Renovación y diversidad de la prácticas". En Laville J-L. (comp): Economía Social y Solidaria. Una visión europea. pp. 35-50. Editorial Altamira. Argentina.

¹⁹ LAVILLE, J-L.; LEVESQUE, B.; and MENDELL, M. (2007): "The Social Economy: Diverse Approaches and Practices in Europe and Canada". In Noya, A. and Clarence, E. (2007): The Social Economy. Building inclusive economies. Chapter 5. OECD, 2007.

la Economía Solidaria es un enfoque que define las iniciativas que ocurren en su seno desde una doble dimensión socio-política y socio-económica.

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

Por su parte, Favreau²⁰, sostiene la hipótesis de que ha sido la fuerte expansión de la vida asociativa la que ha permitido la renovación de la economía social, tanto en el Norte como en el Sur, a través de las redes socioeconómicas que combinan las dimensiones mercantil y no mercantil en el seno de actividades productivas y no productivas, atravesadas por una perspectiva ética de democratización de la economía, en redes sostenidas y apoyadas por estados progresistas o por ciertos mecanismos de cooperación internacional. Agrupan tanto a nuevos servicios a personas no satisfechos o satisfechos deficientemente por el Estado, generalmente actividades básicamente no mercantiles; como a nuevas actividades económicas que favorecen la inserción de personas excluidas o revitalizan territorios rurales o urbanos en declive, actividades donde predomina lo mercantil.

Este enfoque macro lleva implícita una voluntad de transformación de la que la economía solidaria es parte fundamental. Esto ha permitido se haya convertido en un importante referente teórico en Latinoamérica, a pesar de que las propuestas europeas tienen un carácter menos radical que las latinoamericanas en cuanto a los cambios que suponen y en cuanto a su confrontación con el modelo capitalista.

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

²⁰ FAVREAU, L. (2003) *L'économie sociale et solidaire: pôle éthique de la mondialisation ?* UNESCO. Economie Ethique N°4.

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

2.4. Empresa social

El concepto de “empresa social” aparece en Europa y los Estados Unidos en los años 90 del siglo pasado, aunque su conceptualización se ha desarrollado fundamentalmente en el marco europeo. En la consolidación del debate sobre la empresa social tiene capital importancia la Red Europea de Investigación EMES, creada en 1996 y formada por investigadores e investigadoras de los 15 países que entonces formaban la Unión Europea. La mayoría de los conceptos que se presentan a continuación están tomados de documentos producidos en el marco de la red y sus proyectos de investigación, y en particular de los dos libros colectivos que ha publicado sobre el tema en los años 2001 y 2006²¹.

La Red EMES define las empresas sociales en los siguientes términos: “Una organización creada con la meta explícita de beneficiar a la comunidad, iniciada por un colectivo de ciudadanas y ciudadanos, y en la que el interés material de los inversores de capital está sujeto a límites. Las empresas sociales, además, ponen especial valor en su autonomía y en el riesgo económico derivado de su continua actividad socioeconómica”. Esta definición distingue entre dos grupos de criterios, unos de corte más económico y otros de corte más social. Entre los primeros se encuentran:

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

²¹ Borzaga, C. and Defourny, J. (ed) (2001): “*The emergence of Social Enterprise*”. Ed. Routledge . London. Y Nyssen, M. (ed) (2006): “*Social Enterprise*”. Ed. Routledge. London.

- iv) *Existe algún nivel de trabajo asalariado*: Se podrán combinar recursos monetarios y no monetarios, trabajo voluntario y asalariado, pero tendrá que haber, al menos, un mínimo de trabajo asalariado.

Entre los criterios de corte social se destacan los siguientes:

- i) *Meta explícita de beneficiar a la comunidad o a un grupo específico de personas*: De la misma manera, una de las características de las empresas sociales es su interés por promover un sentido de la responsabilidad social a nivel local.
- ii) *Iniciativa lanzada por un grupo de personas*: Aunque no se pueda ignorar la importancia del liderazgo de un individuo o pequeño grupo de personas, la dimensión colectiva debe ser mantenida a lo largo del tiempo. Las empresa sociales son producto de dinámicas colectivas.
- iii) *El poder de decisión no está basado en la propiedad del capital*: Aunque los dueños del capital sean importantes, los derechos sobre la toma de decisiones están compartidos con el resto de agentes interesados.
- iv) *Naturaleza participativa que implica a las diversas partes implicadas en la actividad*: Representación de consumidores y usuarios, y gestión participativa son características importantes de las empresas sociales. En muchos casos, uno de los objetivos de la empresa es impulsar la democracia a nivel local a través de la actividad económica.
- v) *Distribución limitada de beneficios*: Las empresas sociales pueden distribuir beneficios hasta cierto límite, con el objeto de evitar la lógica de la maximización de beneficios²². {Defourny, 2006 75 /id}.

Esta definición de empresa social y los criterios que la acotan permiten, en palabras de Defourny y Nyssens (2006), tender un puente entre dos tradicionales componentes del tercer sector: el movimiento cooperativo y la tradición de asociaciones y colectivos sin ánimo de lucro. Comparadas con la 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 la cooperativas tradicionales (centradas en el interés de sus cooperativistas), las empresas sociales tienden estar más orientadas al conjunto de la comunidad, y a poner mayor énfasis en el interés general.

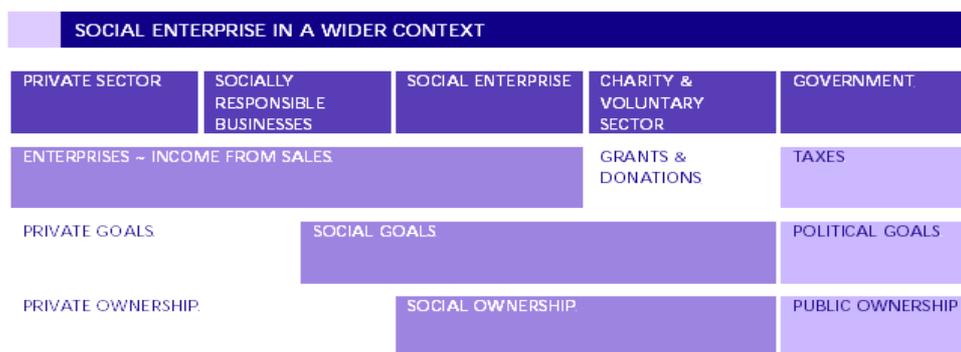
Con respecto a las figuras jurídico-legales que estas empresas adoptan, lo más frecuente es que sean cooperativas o asociaciones. Sin embargo, esto no excluye otros tipos de figuras jurídicas. De hecho, en algunos países se están desarrollando figuras jurídicas específicas entre las que se encuentran: las ya mencionadas “Empresas de interés comunitario”

²² Defourny J. and Nyssens, M: “*Defining social enterprise*”, en Nyssens, M. (2006) (ed): “Social Enterprise” Ed. Routledge. London

(*Community interest company*) en el Reino Unido, las “Sociedades cooperativas de interés colectivo” (*Société coopérative d’intérêt collectif*) en Francia, las “Empresas de objetivo social” (*Société à finalité sociale* o *Vennootschap met social oogmerk*) en Bélgica, y las pioneras “Cooperativas sociales” (*Cooperative sociali*) en Italia²³ .

Existen otras muchas definiciones de Empresa Social²⁴. Como en el caso del la economía social, cada una de ellas pone énfasis en algún aspecto determinado y representa una forma de mirar al sector y proponer implícitamente las prioridades para su desarrollo. Sin embargo, la mayoría de las definiciones sitúan la empresas sociales en algún punto a lo largo de un continuo entre el sector privado y el sector público (como ilustra el cuadro siguiente), o entre las Organizaciones sin Animo de Lucro (Non-profit) y las Empresas del mercado. En este sentido se puede decir que existe una fina línea divisoria entre las Empresas Sociales y las empresas privadas que practican las Responsabilidad Social Corporativa.

Cuadro 1: Empresa social en un sentido amplio.



Fuente: Social Enterprise London, 2007.

La existencia de múltiples definiciones y matices generan cierta falta de rigor a la hora de establecer comparaciones o evaluar los resultados de su actuación. Parte del problema tiene que ver con el hecho de que, como indica Helen Haugh (2004), el creciente interés por las empresas sociales ha estado más dirigido desde las políticas para su promoción que desde la investigación sobre su naturaleza. Esto ha dado lugar a un serie de valoraciones sobre el potencial de las ES para: contribuir a la creación de capital social, responder a necesidades insatisfechas, crear nuevas formas de trabajo, promover el desarrollo local, definir nuevos bienes y servicios, promover la integración, crear empleo, mejorar el atractivo de una industria o localidad y consolidar los recursos locales. Sin embargo, sigue sin existir evidencia

²³ Defourny (2006) *ibid.*

²⁴ Para una completa revisión de las definiciones de Empresa Social ver:

- Alter, K. (2004): "Social Enterprise Typology". <http://www.virtueventures.com/setypology>.
- Bartlett, L. (2004): "An exploration of contemporary meanings of Social Enterprise" Published by the Australasian Institute for Social Entrepreneurship.

consistente sobre su valor y contribución, ni teorías sobre la lógica y motivos que rigen su creación, gestión y desempeño²⁵

Pare finalizar, cabe señalar la existencia de otra visión de la Empresa Social que pone su énfasis no tanto en el modelo organizativo sino: en la propia acción de emprender con objetivo social; en las características y personalidad de las personas emprendedoras; y en las condiciones que facilitan su surgimiento y éxito. Esta visión, conocida por su denominación inglesa Social Entrepreneurship, de difícil traducción al castellano, goza de gran predicamento en los países anglosajones, donde importantes universidades de negocios (caso de Oxford en el Reino Unido, o Harvard en EE.UU) han establecidos programas de formación universitaria específicos sobre estos temas.

3.- Puntos de encuentro y fronteras entre los distintos conceptos

3.1. Economía social y Non-Profit Organizations (N.P.O.)

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

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

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

²⁵ Haugh, E. (2004): "A research agenda for social entrepreneurship" Social Enterprise Journal N°1. Ed Social Enterprise London. www.sel.org.uk

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

3.2. Economía social y empresa social

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

De esta manera, al estar actuando sobre una realidad bastante similar y a una escala parecida, ambas escuelas han tenido que perfilarse con la mayor exactitud posible. A esta necesidad de plegarse cada cual a su especificidad, el concepto de Economía Social y los investigadores que de la misma se ocupan, se han encasillado muchas veces en el mundo cooperativo. De la misma manera, las empresas sociales han sido muchas veces simplemente equiparadas con las empresas de inserción laboral. Creemos que, ninguno de los dos conceptos limita en realidad su campo de estudio a las citadas realidades.

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

Cabría afinar aún más esta distinción que, en nuestra opinión, es determinante en lo que respecta a las asociaciones o organizaciones no de mercado. Las empresas sociales, en sus principios exigen la asunción por parte de la empresa de ciertos riesgos económicos. En ese sentido, las empresas deben comercializar en mayor o en menor medida en el mercado, y deben mostrar cierta capacidad de auto-financiación. En este sentido, no podrían ser consideradas como empresas sociales las asociaciones voluntarias que no actúan en el mercado y que se sustentan exclusivamente sobre un trabajo voluntario. No obstante, estas

mismas asociaciones, en la medida en que sean democráticas, podrían ser consideradas como empresas de la Economía Social (incluso podrían serlo sin ser democráticas, siempre y cuando ofreciesen bienes preferentes).

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

En definitiva, las empresas sociales se podrían definir como todas aquellas empresas que, además de las cooperativas y las mutualidades, nacen para satisfacer ciertas necesidades sociales, independientemente de su fórmula jurídica (pueden ser agencias de desarrollo local, empresas de inserción laboral, empresas comunitarias de transporte, sociedades anónimas, sociedades laborales, etc.). Y en concordancia con las últimas propuestas que desde CIRIEC se han hecho públicas, desde la Economía Social se aboga también cada vez más por un concepto que superé el corsé formal, que prescinde de las formas jurídicas y que atiende en mayor medida a lo sustancial de las empresas, que es en última instancia su actividad y su objeto social.

3.3. Economía social y economía solidaria

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

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

Los debates e intereses en el seno de las organizaciones que agrupan a las Empresas de la Economía Social clásica están mayormente dominados por las agendas de las mutualidades y cooperativas, particularmente las de las europeas y canadiense, donde se hallan algunas de las más antiguas, desarrolladas y significativas (como es el caso del Grupo Mondragón en

Euskadi, las mutualidades francesas o las Desjardins Quebecoise). Los debates concentran sobre los modelos para su inserción efectiva en el mercado, los problemas de la internacionalización, la competencia con las empresas de capital, la innovación y los métodos modernos de gestión, o su capacidad para influenciar políticas públicas.

Sin embargo, desde la Economía Solidaria el debate sobre el cambio social, la construcción de modelos alternativos de economía, las alternativas al capitalismo o las formas de combatir la pobreza y la exclusión social son foco central de atención del pensamiento y la reflexión. Se critica a su vez la excesiva institucionalización de algunas empresas de Economía Social clásica y la pérdida de los valores centrales del cooperativismo y asociacionismo que hace que algunas de las empresa de Economía Social sólo lo sean en el nombre.

Complementariamente, la Economía Solidaria está demostrando muchísima más dinámica creativa a la hora de incorporar temáticas y emprendimientos que amplían los intereses de la Economía Social como disciplina de económica y como catalizador de cambio social. Así por ejemplo, y si ánimo de ser exhaustivos, no encontramos con debates interesantes sobre:

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

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

3.4. Economía solidaria y empresa social

Tal y como se ha visto, y aunque en aras de aportar mayor claridad discursiva hemos optado por separar estos enfoques como si fueran estancos, la realidad es que la conexión entre ellos es mucho mayor de lo que podría desprenderse de la lectura de estas páginas. De hecho, la empresa social (o empresa solidaria) como sujeto de análisis es un punto de encuentro entre los dos enfoques. Aquellos que desde la economía solidaria optan generalmente por una visión más macro realizan también análisis exhaustivos sobre las realidades empresariales concretas. Eso sí, en su análisis tratan de mantener coherencia con sus postulados teóricos centrales y contextualizan mucho más la realidad organizativa en el entorno económico global.

Lo contrario también es cierto. Autores que tienden a trabajar la perspectiva micro realizan incursiones teóricas en las posibilidades de cambio social y las alternativas de organización social de las que estas empresas podrían formar parte. Esta suerte de fertilización cruzada se observa también en los eventos en los que participan representantes de las dos visiones, o las publicaciones de sus respectivas líneas de trabajo en las que suelen aparecer proponentes de los dos enfoques. Así, y por poner un ejemplo, Jean Louis Laville es miembro de EMES a título personal y aparece regularmente en sus publicaciones.

4. Propuesta de síntesis

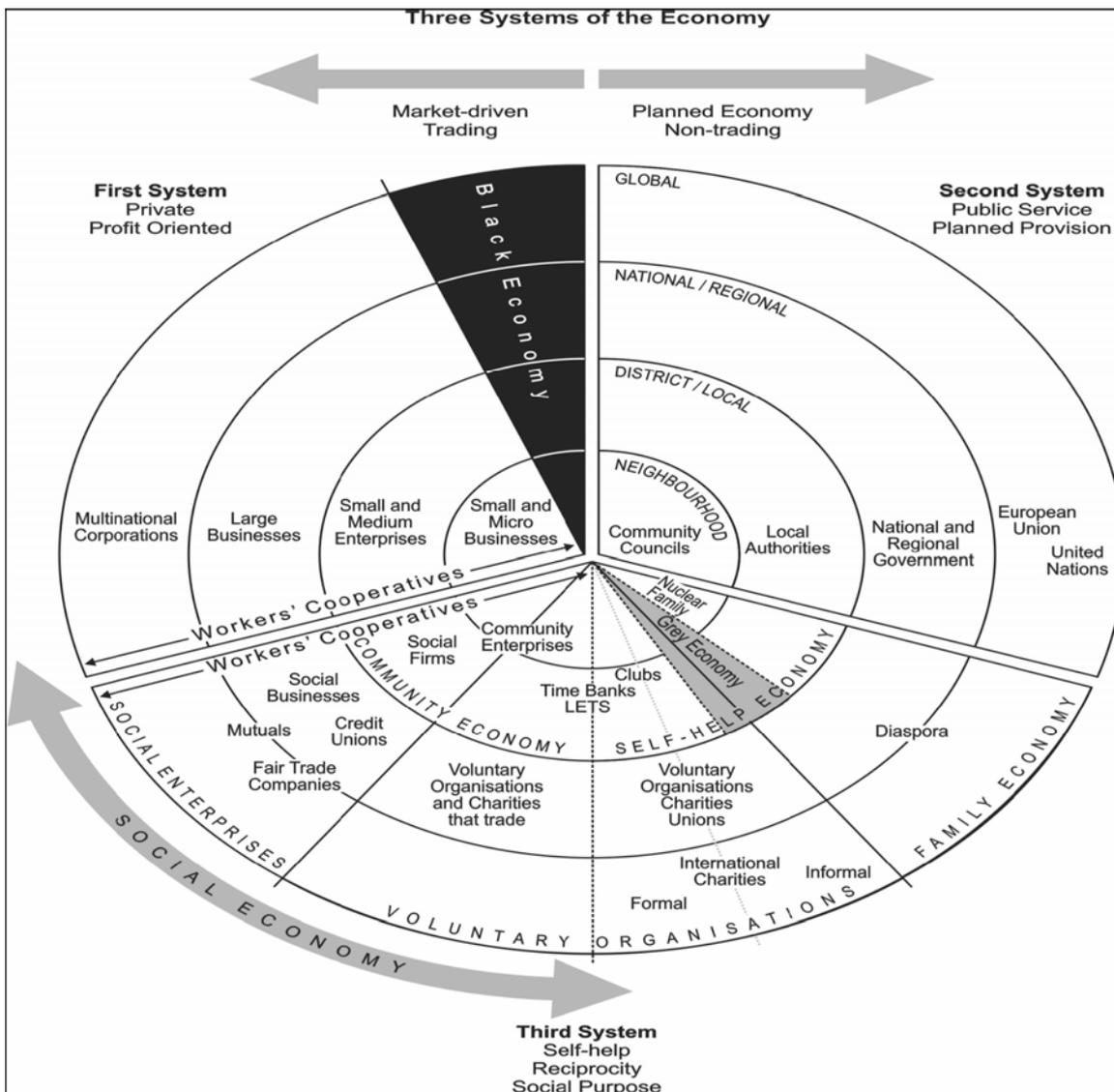
4.1. Tercer sistema o Tercer sector:

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

Tal y como argumenta Defourny (1999), en los países industrializados existe una incipiente sociedad civil, que de manera emprendedora pone en marcha proyectos con marcado objeto social, bien bajo la denominación de cooperativas o bien poniendo un mayor énfasis en su carácter no-lucrativo. Estas nuevas organizaciones, que toman forma de cooperativas sociales (en Italia, Portugal, España, etc.) o de “empresas con un propósito social” (Bélgica) son acuñadas como empresas sociales. Sin embargo, aun siendo notablemente distintos, estas organizaciones comparten ciertos principios fundamentales con las demás organizaciones voluntarias, o formas económicas de auto-empleo y auto-ayuda.

Este gran sector, que se desmarca del ámbito público por ser de naturaleza privada, y se distingue a su vez del sector privado por incorporar en sus principios fundacionales aspectos como la mutualidad (*self-help*), la reciprocidad (*reciprocity*) y propósitos sociales (*social purpose*), vendría a ser el Tercer Sector o el Tercer Sistema. Eso mismo defienden Lewis y Swinney en el siguiente gráfico, englobando las empresas sociales, la economía social y las organizaciones voluntarias dentro de este gran sector.

Gráfico 1: Tercer sector como concepto englobador.



Fuente: Lewis y Swinney, (2007).

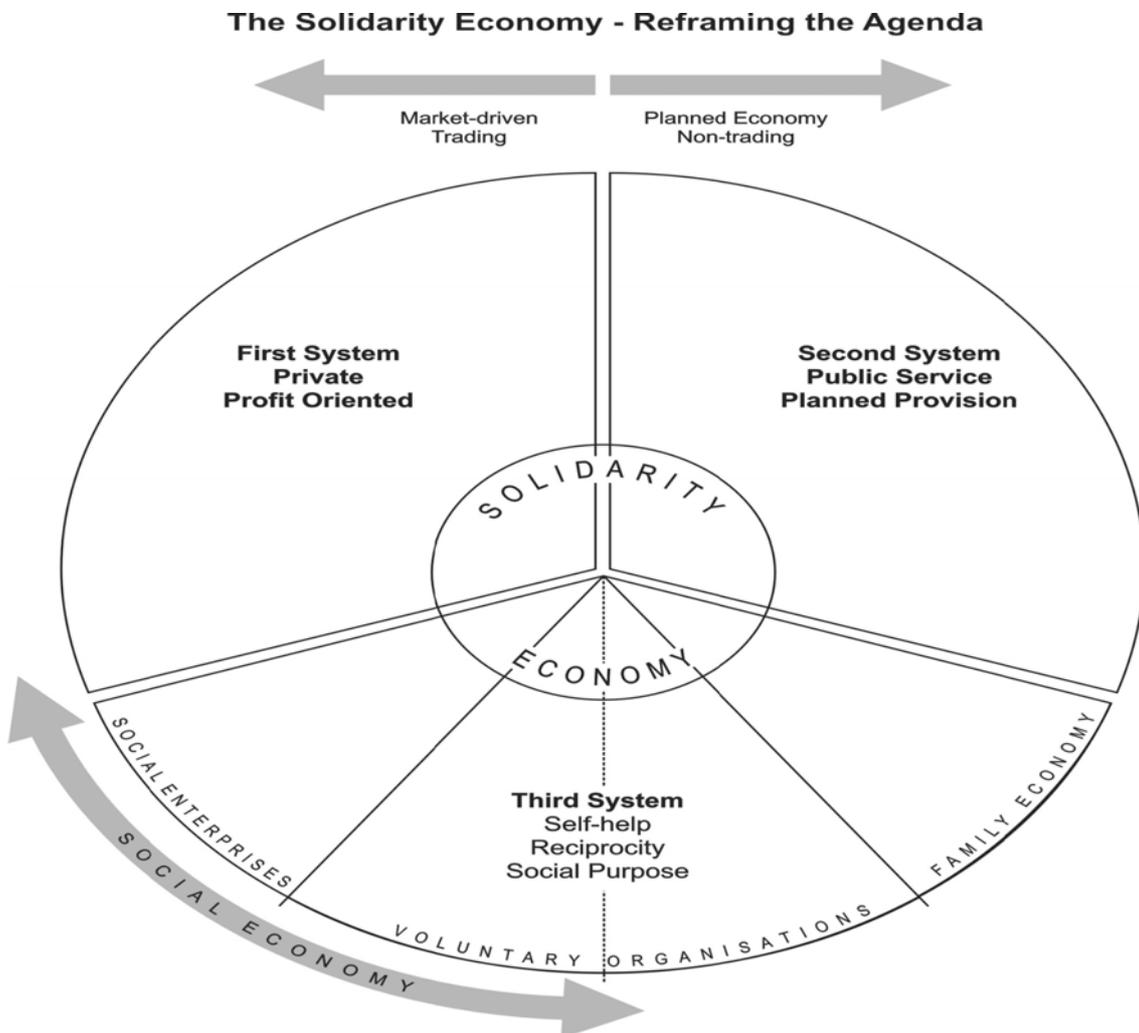
4.2. Economía solidaria: más allá del Tercer Sector

Sin embargo, los autores de la Economía Solidaria cuestionan esta clasificación básica de dividir la actividad económica en tres sectores (el público –de provisión planificada-, el privado -

orientado al mercado-, y el tercer sector), argumentando que la Economía Solidaria traspasa y inter-relaciona los tres sectores en aras de un cambio social más profundo. Así, tal y como argumentan Lewis y Swinney, la Economía Solidaria le confiere un importantísimo papel a la Economía Social en tanto en cuanto democratiza y socializa la actividad económica, pero la solidaridad se debería de entretelar a través de alianzas intersectoriales y estrategias de mayor calado social y político.

La Economía Solidaria, vendría a ser tal y como muestra el siguiente gráfico, la idea fuerza que aglutinaría los tres sectores dentro de una estrategia global de transformación social.

Gráfico 2: Economía Solidaria: más allá del Tercer Sector.



Fuente: Lewis y Swinney, (2007).

5. Consideraciones finales

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

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

No obstante, creemos necesario apuntar que la citada flexibilidad del concepto no debe ir en detrimento de un exigible rigor científico, en el sentido de que no todo el mundo pueda ser considerado, como estrategia de marketing, como empresa social o solidaria. Debemos ser cautos con la generalización y extensión del concepto de Empresa Social para todas las empresas, habida cuenta que detrás de ciertas estrategias empresariales (como la Responsabilidad Social Corporativa) existe un interés implícito de hacer suyas ciertas características sociales en aras de mejorar su imagen ante la sociedad. Los objetivos, aunque legítimos, de mejorar la imagen empresarial ante la sociedad distan sobremanera de los auténticos objetivos de la Economía Solidaria, objetivos, qué duda cabe, de mayor alcance y espíritu transformador.

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

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

Bibliografía

- ARRUDA, M. (2004): L'émancipació del treball humà. <http://www.xarxaecosol.org/cgi-bin/xs014.asp?idio=eng>
- BAREA, J. y MONZÓN, J. L. (2006): *Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas*, Comisión Europea, mimeo.
- BORZAGA, C. and DEFOURNY, J. (ed) (2001): “*The emergence of Social Enterprise*”. Ed. Routledge. London. Y Nyssen, M. (ed) (2006): “*Social Enterprise*”. Ed. Routledge. London
- CHAVES, R. y MONZÓN, J. L.(2006): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, mimeo.
- DEFOURNY J. and NYSSSENS, M: “*Defining social enterprise*”, en Nyssen, M. (2006) (ed): “*Social Enterprise*” Ed. Routledge. London
- DEFOURNY, J; DEVELTERE, P.(1999): “*Social Economy: The WorldWide Making of a third Sector*” in *Social Economy North and South*.
- FAVREAU, L. (2003) *L'économie sociale et solidaire: pôle éthique de la mondialisation ?* UNESCO. Economie Ethique N°4
- GUERRA, P. (2004): “*Economía de la Solidaridad. Una introducción a sus diversas manifestaciones teóricas*” <file:///E:/Pablo%20Guerra.htm>
- HAUGH, E. (2004): “*A research agenda for social entrepreneurship*” *Social Enterprise Journal* N°1. Ed Social Enterprise London. www.sel.org.uk.
- LAVILLE, J-L. and EME, B. (2004): “*Renovación y diversidad de la prácticas*”. En Laville J-L. (comp): *Economía Social y Solidaria. Una visión europea*. pp. 35-50. Editorial Altamira. Argentina.
- LAVILLE, J-L.; LEVESQUE, B.; and MENDELL, M. (2007): “*The Social Economy: Diverse Approaches and Practices in Europe and Canada*”. In Noya, A. and Clarence, E. (2007): *The Social Economy. Building inclusive economies*. Chapter 5. OECD, 2007.

LEWIS, M. and SWINNEY, D. (2007): "Social Economy? Solidarity Economy? Exploring the Implications of Conceptual Nuance for actino in a Volatile World" ponencia presentada en el Congreso Mundial sobre Economía Social en Victoria, Canadá.

MONZON, J.L. (2006): "Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector", *CIRIEC-España*, nº56, pp 9-24.

RAZZETO, L. (2000): *Economía de la Solidaridad y Mercado Democrática*.

SALAMON L. M. & ANHEIER H. K. (1997): *Defining the nonprofit sector — a cross-national analysis*, Institute for Policy Studies, The Johns Hopkins University.

SINGER, P. (???): "Economía Solidaria: posibilidades y desafíos". Presentación en el Sindicato de Ingenieros de Rio de Janeiro.