



ECONOMÍA SOCIAL: IDENTIDAD, DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS



ECONOMÍA SOCIAL: IDENTIDAD, DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS

Coordina

Gemma Fajardo García
María José Senent Vidal

Edita

© CIRIEC-España, Centro Internacional de Investigación e Información
sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa
Avda. Los Naranjos. Facultad de Economía. 46022 Valencia
Tel.: 96/356.22.48 - Fax: 96/382.84.92
ciriec@uv.es
www.ciriec.es

Maquetación

Sergio Rubio

Portada

Visualco
C/ Donoso Cortés, 6-4. 46005 Valencia (España). Tel. 96 394 16 92

Impresión

LLORENS Servicios Gráficos - Valencia - Tel. 902 154 305, 963 655 990

ISBN

978-84-941260-1-7

Depósito legal

V-2422-2014

Impreso en España - Printed in Spain

ÍNDICE

Presentación	6
La Red RULESCOOP. La cooperación interuniversitaria en economía social entre Europa y América Latina. Por Gemma Fajardo García	8
El papel del derecho cooperativo en un mundo globalizado. Por Hagen Henry	24
La globalización y el futuro de las cooperativas. Por José Luis Monzón	36
Il ruolo delle imprese cooperative e sociali nella trasformazione dei sistemi economici e di welfare: prospettive e strategie. Por Carlo Borzaga	46
From the Popular Economy to the Third-Sector. Origins and buoyancy forces of the Solidarity Economy in Latin America. Por Luiz Inácio Germany Gaiger	60
Análisis situacional del sector oleícola cooperativo andaluz. La búsqueda de la competitividad. Por Antonio Manuel, Ciruela Lorenzo y Mario Cuadrado Serrán	80
La concentración de la banca cooperativa española. La apuesta de los SIP. Por Milagros Gutiérrez Fernández, Ricardo Palomo Zurdo y Vanessa Campos Climent.....	102
La participation des habitants dans la production du logement en France. L'exemple des projets d'habitat coopératif de l'agglomération lilloise. Por Sabrina Bresson	126
Reflexión sistémica del fenómeno económico. Propuestas para entender la Crisis. Por Pedro Antonio Narvarte Arregui, Sissy Álvarez Villar y Karin Baeza Vásquez	142
Análisis de la aplicación del programa de fomento de las cooperativas y sociedades laborales en 2010 . Por Teresa Savall Morera, Rafael Chaves Ávila, Inmaculada Serra Yoldi y M ^a Jesús Felipe Tío	154
MONDRAGON. Integrando la RSE en su Modelo de Gestión Corporativo. Por Naiara Arnaez Ortega, Paula Arzadun y Irune Gómez Pescador	174

Ayudas a la economía social prestadora de servicios sociales. Por María Pilar Alguacil Marí	200
Servicios públicos, entes público-privados y empresa social. Por Rosalía Alfonso Sánchez	220
Fortalecer para crecer. Hacia la elaboración de un modelo de buenas prácticas en la relación universidad / empresas de la economía social en Chile. Por Ana María Dávila, Maximiliano Díaz, Francisca Donoso y Mario Radrigán.....	250
Empresas sociales en Chiapas: ¿un instrumento para el buen vivir de los pueblos indígenas? Por Michela Giovannini	272
Fragilidades e contradições na utopia de uma outra economia. Por Ednalva Felix das Neves	290
Entreprendre au féminin au sein des coopératives d'activités et d'emploi. Une alternative à la réaffirmation des identités de genre ? Por Virginie Fontier	310
El futuro de las cooperativas de crédito en España. Por Francisco V. Soler Tormo	326
Traits et valeurs de l'économie sociale. Por Jorge Muñoz y Nicole Roux	336
El reconocimiento y fomento de la economía social por los poderes públicos. Por Máyela Cubillo Mora y Rodolfo Martínez Gutiérrez.....	348
El reconocimiento de la Economía Social y de sus valores por la sociedad. Por Verónica Lilián Montes.....	364
La economía social ante los desafíos del mercado. Por Paloma Bel Durán y Jorge Coque Martínez	376
Economie sociale pour le logement : diversité des acteurs. Por Sylvette Denèfle.....	398
El futuro de la economía social. Por Juan Fernando Álvarez.....	406
Relaciones universidad / economía social. Una urgencia y una realidad. Por Mario Radrigán Rubio	414
Introducción a la perspectiva de género en la Economía social. Por María José Senent Vidal	424

PRESENTACIÓN

La presente publicación, “Economía Social: identidad, desafíos y estrategias” pretende recoger y sintetizar una parte significativa de las investigaciones que se han ido desarrollando en el marco de la Red universitaria euro-latinoamericana RULESCOOP durante el año académico 2011/2012 y que tuvieron su conclusión con el VII Congreso de la Red.

No se trata, pues, de las Actas de dicho Congreso, todas cuyas comunicaciones ya han sido publicadas, con su correspondiente ISBN, y de libre acceso en su sitio web: <http://www.congresorulescoop2012.es/comunicaciones/>.

La finalidad de esta recopilación de trabajos es poner a disposición de la comunidad universitaria y del movimiento de la Economía social y solidaria un resumen significativo de las investigaciones en curso por parte de grupos especializados en la materia de muy diversas procedencias.

Así, la profesora Fajardo García (Universidad de Valencia, España) nos introducirá en los orígenes, desarrollo y principales actividades de RULESCOOP, en tanto que ejemplo de “cooperación interuniversitaria en economía social entre Europa y América Latina”.

A continuación, tres especialistas de talla internacional, los profesores Hagen Henry (Universidad de Helsinki, Finlandia), José Luis Monzón (Universidad de Valencia, España) y Carlo Borzaga (Universidad de Trento, Italia) analizan, respectivamente, tres temas de indudable actualidad e interés: “El papel del derecho cooperativo en un mundo globalizado”; “La globalización y el futuro de las cooperativas”; y “El papel de las cooperativas y de las empresas sociales en la reforma de los sistemas de bienestar social”.

Por su parte, profesorado universitario de diferentes Universidades miembros de la Red (Muñoz y Roux, U. de Bretagne Occidentale; Cubillo, U. de Costa Rica, y Martínez, U. Autónoma de Baja California; Montes, U. Nacional de La Plata; Bel,

U. Complutense de Madrid, y Coque, U. de Oviedo; Denèfle, U. de Tours; Álvarez, U. Cooperativa de Colombia; Radrigán, U. de Santiago de Chile; Senent, U. Jaume I) ha realizado una selección y comentario de las principales aportaciones al Congreso, enmarcándolas en el “estado de la ciencia” en cada uno de los subsectores analizados, con las correspondientes referencias bibliográficas.

Finalmente, tras un proceso de valoración y selección colectivo, se ha acordado publicar las contribuciones (Giovannini; Félix Das Neves; Fontier; Germany; Ciruela y Cuadrado; Gutiérrez, Palomo y Campos; Bresson; Narvarte, Álvarez y Baeza; Savall, Chaves, Serra y Felipe; Arnaez, Arzadun y Gómez; Alguacil; Alfonso; Dávila, Díaz, Donoso y Radrigán) que han destacado por su interés, innovación y rigor y cuya consulta puede resultar más recomendable por parte de quienes deseen profundizar en los diferentes matices de la evolución de la economía social y solidaria en Latinoamérica y Europa. Se incluye así mismo una recopilación de las conclusiones de una Mesa redonda realizada sobre “El futuro de las cooperativas de crédito en España”, coordinada y sintetizada por el profesor Francisco Soler, de la Universidad de Valencia.

Valencia y Castellón de la Plana, julio de 2012

LA RED RULESCOOP. LA COOPERACIÓN INTERUNIVERSITARIA EN ECONOMÍA SOCIAL ENTRE EUROPA Y AMÉRICA LATINA

Gemma Fajardo García

Profesora Titular Derecho Mercantil

Universitat de València

SUMARIO: 1. La economía social en Europa y América. 2. La red RULESCOOP como ejemplo de inter-cooperación. Su origen en el Programa Alfa II de la Unión Europea. 3. La constitución de la Red RULESCOOP en Bogotá en 2005. 4. Los Congresos de la Red RULESCOOP: 2006-2012. 5. La formación en la Red RULESCOOP. 6. Universidades que integran la Red. Admisión y organización.

RULESCOOP es el acrónimo con el que nos referimos a la Red Universitaria Euro-latinoamericana en Economía Social y Cooperativa. Una Red que se crea a partir de centros de investigación universitarios que comparten intereses comunes, como la investigación y la formación en torno a la economía social y al cooperativismo.

Son varias las redes de carácter internacional que se han constituido en torno a la economía social y al tercer sector en los últimos años; algunas formadas principalmente por académicos como **CIRIEC-Internacional** (*Centre International des Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative*), la **ISTR** (*International Society for Third Sector Research*), la Comisión Científica de **ICA** (Alianza Cooperativa Internacional), la Red **EMES** (*International Research Conference on Social Enterprise*) o la **IAFEP** (*International Association for Economics of*

Participation); y otras formadas fundamentalmente por prácticos, como RIPESS (*Intercontinental Network for the promotion of social solidarity economy*), RILESS (Red de Investigadores latinoamericanos de economía social y soidaria), DIESIS (*European Research and Development Service for the Social Economy*) o EURICSE (*European Research Institute on Cooperative and Social Enterprise*)¹.

RULESCOOP es una red de centros y grupos estables de investigación, vinculados a la universidad, pero que cuenta con la colaboración de profesionales del sector y de instituciones públicas y privadas. Colaboración que se ha puesto de manifiesto fundamentalmente con ocasión de la celebración de sus congresos y de la publicación de sus investigaciones.

En este trabajo queremos dar cuenta de los orígenes de esta red, de sus objetivos y desarrollo, y de sus principales contribuciones; pero antes debemos hacer una referencia aunque sea breve, al objeto de su interés: la economía social.

1. La economía social en Europa y América

La economía social es un concepto que si bien es utilizado por la literatura económica desde el primer tercio del siglo XIX, no adquiere verdaderamente relevancia hasta el último tercio del siglo XX cuando comienza la crisis del Estado del Bienestar. En estos momentos se pone de manifiesto que la economía de mercado tampoco puede hacer frente con garantía a necesidades sociales de la población como el pleno empleo, la exclusión social, el desarrollo rural, la sanidad, la educación, la atención a la población jubilada, o el crecimiento sostenible. Es en este contexto en el que se retoma el interés por otras formas de organización económica que ni son públicas ni son capitalistas.

El primer intento de identificación de la economía social tiene su origen en el propio sector. Las organizaciones representativas de las asociaciones, cooperativas y mutuas francesas comienzan a relacionarse entre sí a principios de los años setenta, al advertir que tienen características comunes que necesitan hacer valer en un entorno económico donde la hegemonía pertenece a las empresas capitalistas. Estas entidades se definen como “organismos privados que gestionan empresas sin fines lucrativos”².

1. Un amplio análisis sobre las redes y asociaciones científicas puede verse en CHAVES, R. “La economía social desde la perspectiva académica. Unas notas en un contexto de crisis económica y social” en *Cooperativismo*, editado por Fundación Divina Pastora (en imprenta).

2. MANOA, J.Y; RAULT, D. y VIENNEY, CL., en “Las instituciones de la economía social en Francia” en *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*. Dir. MONZÓN, J.L. y DEFOURNY, J. Ed. CIRIEC-España, 1992, pp. 48-50.

Más tarde, tras formalizar su unión como *Comité National de Liaison des Activités Mutualistes, Coopératives et Associatives*, aprobaron en 1982 la Carta de la Economía Social, donde se definen las empresas de la economía social por su finalidad de servicio al ser humano y por su forma de organizarse y funcionar (gestión independiente y democrática; igualdad de derechos y deberes de los socios, constante formación e información a los socios, distribución de los excedentes para el crecimiento de la empresa y mejora de los servicios prestados a sus socios, promoción de la investigación y del desarrollo sostenible de la sociedad), y reivindican igualdad de oportunidades y el derecho a su desarrollo³.

Desde entonces la economía social ha experimentado un notable crecimiento, tanto en su expansión geográfica por los diversos continentes como en los servicios prestados a las personas. Pero más que su importancia cuantitativa, lo que más destaca de la economía social es que se ha consolidado como una institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la revalorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, la corrección de desequilibrios en el mercado de trabajo y en suma, la profundización de la democracia económica⁴.

En el ámbito europeo, la economía social comienza a reconocerse institucionalmente a partir de la Comunicación de la Comisión al Consejo *Las empresas de la economía social y la realización del mercado europeo sin fronteras*, de 18 de diciembre de 1989, y sobre todo a partir de la Resolución sobre la Economía Social del Parlamento Europeo de 2009. Esta resolución identifica las empresas de economía social con las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones, así como otras empresas y organizaciones que comparten sus características. Estas características se conocen como los Principios de la Economía Social, que fueron formulados en 2002 por la Confederación Europea de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (denominada Social Economy Europe a partir de 2008).

Estas características comunes son:

- Prioridad de la persona y del objeto social sobre el capital;
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático por sus miembros (a excepción de las fundaciones).
- Conjunción de los intereses de los miembros y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.

3. Más ampliamente en FAJARDO, G. "Las empresas de economía social en la Ley 5/2011, de 29 de marzo". *Revista de derecho de sociedades*, Nº 38, 2012, pp. 245-280.

4. MONZÓN, CALVO ORTEGA, CHAVES, FAJARDO y VALDÉS DAL RE. *Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*. Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2010, p. 18.

- Autonomía de la gestión e independencia respecto de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de sus excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, la mejora de los servicios a los miembros y el interés general.

Más recientemente, la Comisión Europea, en la Comunicación *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación social*, de 2011, declara que las empresas sociales son también agentes de la economía social; y las define como empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable, y/o empresas cuyo modelo de producción de los bienes y servicios persigue como objetivo la integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas⁵.

El concepto de economía social se ha ido construyendo en Europa por parte de la doctrina económica y las entidades representativas de la Economía Social; y ha sido consagrado en diversas normas legales, como la Ley española nº 5/2011 de Economía Social, de 29 de marzo; el Decreto de 20 de noviembre 2008 relativo a la Economía Social de la Región de Valonia; la Ordenanza de la Región de Bruxelles relativa a la Economía social y a la autorización de las empresas de inserción e iniciativas locales de empleo en vista a la concesión de subvenciones, de 26 abril 2012; el Decreto de la Región de Flandes, relativo al apoyo al emprendimiento en la economía social y a la promoción de la responsabilidad social de la empresa de 31 julio 2011; la Ley de Bases de Economía Social de Portugal de 13 de marzo de 2013 o la Ley francesa de 31 de julio de 2014 relativa a la Economía Social y Solidaria⁶.

Paralelamente a este desarrollo de la economía social en Europa, en América Latina, desde los años ochenta del pasado siglo⁷, también se ha observado el crecimiento de un sector de la economía, situado entre el sector público y el sector privado lucrativo, conocido como sector solidario o economía solidaria.

Los factores que confluyen para que surja este nuevo sector son –siguiendo a Guerra⁸– por una parte, un estancamiento del movimiento cooperativo no sólo en lo estrictamente productivo, sino además en el mensaje alternativo que siempre le caracterizó en materia socioeconómica; y por otra parte, la emergencia de nuevos movimientos y experiencias sociales surgidos desde los sectores populares, y que ini-

5. Un análisis más extenso de esta Comunicación puede seguirse en: FAJARDO, G. “El concepto legal de economía social y la empresa social”. *Revista Vasca de Economía Social* nº 8, 2012, 63-83.

6. Texto publicado en: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000029313296>

7. En 1984 Luis RAZETO publica el libro: *Economía de solidaridad y mercado democrático*.

8. GUERRA, P. “La economía de la solidaridad. O la vuelta de los valores sociales a la economía”. *Revista Umbral* Nº. 168, Montevideo, mayo de 2006.

cialmente se denominan Organizaciones económicas populares, de ahí que se utilice también el concepto de “economía popular solidaria”. Sin embargo, como este autor matiza, no toda economía popular puede ser considerada de la solidaridad, ni todas las experiencias de economía solidaria se desarrollan en ambientes populares.

Para Guerra, la economía de la solidaridad reúne a las diversas experiencias de hacer economía en todas sus etapas (producción, distribución, consumo y ahorro) que se caracterizan por vertebrarse en torno a la solidaridad como valor supremo; y a su vez pretende ser una corriente crítica de la forma y valores que imperan en nuestros mercados⁹.

En efecto, la economía solidaria se percibe en América Latina como una fuerza de transformación social, que no niega la economía de mercado sino que, –como dice Razeto– aporta una orientación fuertemente crítica y decididamente transformadora respecto de las grandes estructuras y los modos de organización y de acción que caracterizan la economía contemporánea¹⁰.

La economía solidaria también ha tenido reconocimiento en la legislación de los países de América Latina, como es el caso de la Ley 454/98, de 4 de agosto de la Economía Solidaria de Colombia; la Ley General de la Economía Social y Solidaria de 12 de abril de 2007 de Méjico (publicada el 23 de mayo de 2012); o la Ley de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario de 28 de abril de 2011, de Ecuador.

Ambas corrientes, si bien han surgido por intereses diversos y en contextos socio-económicos diversos tienen aspiraciones comunes, como dicen Katime y Sarmiento¹¹, tanto la economía social como la economía solidaria representan en el fondo nominaciones a un mismo fenómeno: la economía alternativa, lo que justifica que sean términos que se utilizan como sinónimos.

Por todo ello, la referencia a la expresión economía social utilizada en relación a la Red RULESCOOP debe entenderse en un sentido amplio comprensivo de todas aquellas matizaciones que puedan ofrecer otros conceptos cercanos como economía solidaria, economía participativa o tercer sector de la economía.

9. Así, destaca el autor que “donde se exagera el individualismo, la economía solidaria promueve el comunitarismo; allí donde se exagera la competencia, la economía solidaria promueve la cooperación; allí donde se exagera el lucro, la economía solidaria promueve un justo beneficio; allí donde se exagera el materialismo, la economía solidaria promueve la satisfacción de todas las necesidades humanas; allí donde se exagera el consumismo, la economía solidaria promueve el consumo responsable; allí donde se exagera el libre comercio, la economía solidaria promueve el comercio justo; en fin, cuando solo se habla de crecimiento económico, la economía solidaria prefiere hablar de desarrollo a escala humana”.

10. RAZETO, L. *La economía solidaria: concepto, realidad y proyecto*. <http://www.luisrazeto.net/content/la-econom%C3%ADa-solidaria-concepto-realidad-y-proyecto>

11. KATIME, A. y SARMIENTO, A.J. *Hacia la construcción del Derecho Solidario en Colombia*. Segunda edición (2006). Colección Economía Solidaria. Universidad Cooperativa de Colombia y DANSOCIAL, p. 40.

2. La red RULESCOOP como ejemplo de intercooperación. Su origen en el Programa Alfa II de la Unión Europea¹²

RULESCOOP es una red de universidades europeas y latinoamericanas que integran centros o grupos de investigación consolidados en economía social y solidaria.

RULESCOOP es un ejemplo de cooperación interuniversitaria que nació bajo el impulso de las políticas de la Unión Europea para el desarrollo económico y social de América Latina.

En efecto, esta red tiene su origen en un proyecto presentado al Programa ALFA II de la Unión Europea, titulado: “Fortalecimiento de una red universitaria euro-latinoamericana en estudios de economía social y cooperativismo”.

El Programa ALFA (América Latina Formación Académica) es un programa de cooperación entre instituciones de educación superior de la Unión Europea y América Latina, que tiene por objeto promover la educación superior en América Latina como medio para contribuir al desarrollo económico y social de la región¹³.

Una vez finalizó la primera etapa del Programa ALFA en 1998, un grupo de universidades de Europa y América Latina, que habían desarrollado iniciativas en el campo de la Economía Social y Cooperativa, entraron en contacto para estudiar la posibilidad de elaborar y presentar un proyecto a la segunda etapa programada para los años 2000 a 2005.

El programa ALFA se estructuraba en dos subprogramas: El subprograma A de fortalecimiento institucional y el subprograma B sobre movilidad de estudiantes y profesores. El proyecto planteado finalmente se inserta en el subprograma A y específicamente en el campo de los acuerdos de colaboración en programas académicos de postgrado.

Las universidades que finalmente pudieron participar en este proyecto fueron las siguientes.

Por América Latina: Universidad de la República de Uruguay, a través de la Unidad de Estudios Cooperativos, del Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio; Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá, a través del Instituto de Estudios Rurales, de la Facultad de Estudios Ambientales y Rurales; Universidad do Vale do Rio Dos Sinos, a través del Programa de Posgraduación en Ciencias Sociales Aplicadas, del Área de Ciencias Humanas; Universidad de Costa Rica, a través del Programa de Maestría en Administración Pública, con Mención en Cooperativas, de la Facultad de Ciencias Económicas y la Universidad de Chile, por intermediación

12. En la elaboración de este epígrafe se ha tenido en cuenta el trabajo de FAJARDO y RADRIGAN “La cooperación interuniversitaria en economía social entre Europa y América Latina: El caso de la red RULESCOOP” publicado en *Cooperación y Grupos Vulnerables. I Congreso Internacional Cooperación al Desarrollo. Valencia, 17-19 Noviembre 2005*, editado en Valencia, 2006, pp. 636- 654.

13. http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/alfa/index_es.htm

de su Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA, de la Facultad de Ciencias Sociales.

Por Europa: Universidad Roma Tre, a través del Laboratorio di Studi e ricerche sull'economia sociale e la cooperazione, LABORCOOP, de la Facultad de Economía; Universidad Complutense de Madrid, por medio de la Escuela de Estudios Cooperativos, de la Facultad de Economía; Universidad de Valencia, a través del Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa IUDESCOOP; Universidad de Bretaña Occidental, a través del IUT, sección GEA y de la Maestría de Cooperación y Mutualismo; y la Universidad del País Vasco, por medio del Instituto de Cooperativismo y Economía Social GEZKI.

El Objetivo general del proyecto era establecer y consolidar una red de universidades de Europea y América Latina que poseen unidades de trabajo centradas en el tema de la Economía Social y el Cooperativismo, que permitiese potenciar su aporte a estrategias de desarrollo económico-social más equitativas y participativas, fortaleciendo las competencias de los recursos humanos de las empresas y organizaciones de la economía social, a través de la optimización de sus actividades de formación de 1º, 2º y 3º ciclo.

Entre los resultados del proyecto ALFA II se promovió la firma de convenios marco de colaboración entre las diversas universidades participantes en el proyecto, y de un convenio específico de colaboración en materia de estudios de Economía Social y Cooperativa, con énfasis en la homologación de estudios de postgrado; se sistematizó la información sobre oferta de formación de postgrado; se analizó las formas mediante las cuales las universidades se vinculan con la comunidad y con las empresas y organizaciones de la Economía Social, y se pusieron en común resultados de investigación y materiales pedagógicos elaborados por las distintas universidades.

3. La constitución de la Red RULESCOOP en Bogotá en 2005

Finalizado el proyecto Alfa II en 2005, los representantes de las universidades que habían participado en el proyecto vieron la conveniencia de seguir colaborando y desarrollando proyectos conjuntos a pesar de no contar inicialmente con una financiación específica para ello. Así, en la última reunión del grupo celebrada en Bogotá en 2005, con la que se cerraba el proyecto Alfa, se decidió crear una estructura informal que diera continuidad a los objetivos que se habían puesto en común hasta el momento y permitieran desarrollar otros. A esa estructura se le denominó Red RULESCOOP.

Desde un primer momento, la Red favoreció la transmisión de conocimientos y de experiencias, se facilitó el intercambio de profesores y de estudiantes en programas de postgrado y se promovieron estancias de investigación.

Se decidió crear una web que sirviera como punto de referencia de la Red y que nos permitiera fundamentalmente comunicarnos y dar a conocer nuestras actividades. Esta web se aloja y es gestionada por la Universidad de Costa Rica. Su sitio es: <http://www.RULESCOOP.ucr.ac.cr/>

Por último, hay que reconocer que la principal actividad conjunta realizada hasta el momento ha sido la celebración anual de los Congresos de la Red.

4. Los Congresos de la Red RULESCOOP: 2006-2012

La colaboración que promueve la Red RULESCOOP en el ámbito de la investigación y difusión de la misma, alcanza su mayor expresión con la realización anual de un Congreso científico, en el que se ponen de manifiesto los temas que preocupan a nuestra sociedad y las soluciones que desde la economía social y solidaria pueden ofrecerse. El Congreso es un momento oportuno para dar a conocer las investigaciones que se están dando en la materia, tanto en Europa como en Latinoamérica, para estrechar lazos y ampliar el ámbito de la Red a nuevos países y nuevos centros de investigación. Durante el Congreso también tienen lugar las asambleas anuales de la Red, que contribuyen a impulsar su desarrollo.

Desde la creación de la Red en 2005 se ha cumplido con el objetivo de llevar a cabo un Congreso al año. Dichos Congresos son organizados cada vez por un miembro de la red o conjuntamente por varios de ellos, pero en su orientación, difusión y ejecución participan todos los miembros. A continuación recordamos brevemente los congresos celebrados hasta la actualidad.

I Congreso “Los desafíos del sector de las organizaciones cooperativas y mutualistas” (Brest – Francia, 2006)

El primer Congreso celebrado por la Red tuvo lugar en Brest del 22 al 24 de mayo de 2006, organizado por la Universidad de Bretaña Occidental. Durante el mismo y bajo el lema: *Los desafíos del sector de las organizaciones cooperativas y mutualistas*, se analizaron diversos temas en torno a tres ejes:

- I. Los cambios en la banca cooperativa, ventajas, viabilidad, competitividad, responsabilidad social, mecenazgo, innovación, crédito social, desnaturalización o rentabilidad social.
- II. La economía social en Europa y América Latina, la gobernanza europea, la integración, el desarrollo emergente, los movimientos sociales, la cooperación agrícola, la autogestión, la solidaridad financiera, el marco legal, análisis comparativo internacional, políticas públicas y la economía solidaria.

III. Perennidad de las identidades cooperativa y mutualista, humanismo e ideas, la vida de las empresas cooperativas, pérdida de la participación, la identidad cooperativa, la intercooperación, nuevas tecnologías e innovación, transformación y globalización.

Uno de los principales resultados de este Congreso fue la publicación del libro *La gouvernance des entreprises coopératives*, editado en 2008 por Press Universitaires de Rennes, bajo la dirección de Jorge Muñoz, Mario Radrigán y Yann Regnard, que recoge una selección de las comunicaciones presentadas al Congreso¹⁴.

II Congreso “Del diálogo a la puesta en práctica de soluciones estratégicas” (San José –Costa Rica 2007)

El II Congreso fue celebrado en San José de Costa Rica los días 14-16 de mayo de 2007 organizado por la Universidad de Costa Rica. Bajo el lema *Del diálogo a la puesta en práctica de soluciones estratégicas*, se abordaron tres ejes de trabajo:

- I. La vinculación de la academia con la economía social.
- II. La responsabilidad social empresarial y las políticas públicas dirigidas al fomento del cooperativismo.
- III. El asociativismo y la economía social y solidaria.

Como recuerda Lorena Mora¹⁵, el objetivo principal perseguido en este encuentro era fomentar el intercambio entre investigadores, docentes, estudiantes y actores de la Economía Social del ámbito Euro-americano, en lo que se refiere a investigaciones, programas, proyectos e iniciativas que busquen la promoción de fórmulas empresariales desde la Economía Social.

III Congreso “Economía social y Cooperativa. Desarrollo humano y económico” (San Sebastián- España, 2008)

Donostia-San Sebastián, acogió del 19 al 21 de mayo de 2008 la celebración del III Congreso, organizado por el Instituto GEZKI de la Universidad del País Vasco en colaboración con la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Donostia-San Sebastián.

14. El contenido de las Comunicaciones presentadas puede seguirse en: <http://www.facso.uchile.cl/programas/proasocia/proyectos/rulescoop/talleres.html>

15. Según la presentación de Lorena Mora: <http://www.aciamericas.coop/CR2008/conclusiones/.../LorenaMora.ppt>

El Congreso llevó por lema *La economía social: desarrollo humano y económico*, y se estructuró en cuatro ejes:

- I. Cooperativas como instrumento de inclusión social.
- II. Economía social y desarrollo.
- III. Economía social, innovación y nuevas tecnologías.
- IV. Las necesarias reformas legales de la economía social.

Las comunicaciones aprobadas fueron publicadas por el Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco en 2009 bajo el título *La Economía Social. Desarrollo humano y económico*.

IV Congreso. “La autonomía y la autogestión en las cooperativas. Herramientas y metodologías para su desarrollo” (Montevideo –Uruguay, 2009)

La Unidad de Estudios Cooperativos del Servicio Central de Extensión y Actividades en el Medio (SCEAM) de la Universidad de la República, fue la organizadora del IV Congreso de la Red RULESCOOP, que se hizo coincidir con las III Jornadas sobre cooperativismo y asociativismo. El evento se desarrolló durante los días 9 a 11 de septiembre de 2009 en la Facultad de Ciencias Económicas y de la Administración de la Universidad.

El tema central el congreso fue *La autonomía y la autogestión en las cooperativas. Herramientas y metodologías para su desarrollo*, y se abordó a partir de los siguientes ejes:

- I. Mercados y autonomía en las cooperativas.
- II. Participación democrática y autogestión en las cooperativas.
- III. Políticas públicas para el desarrollo de la autonomía y la autogestión.
- IV. Intercooperación y redes asociativas.

Paralelamente al Congreso se dedicó una Mesa especial al Asociativismo rural donde se analizaron las transformaciones que sufre el cooperativismo agropecuario del MERCOSUR, las redes de cooperación y cadenas agroalimentarias o el turismo rural y el desarrollo local.

Una selección de las comunicaciones aprobadas fue publicada en 2010, bajo el lema del congreso, por la editorial Divina Pastora y bajo la coordinación de Juan Pablo Martí y José María Pérez de Uralde.

V Congreso “El emprendimiento colectivo y la cohesión social” (Granada –España, 2010)

La Escuela de Estudios Cooperativos de la Universidad Complutense de Madrid fue la encargada de organizar el V Congreso de la Red. La Escuela de Estudios Cooperativos, a pesar de su ubicación en la Universidad Complutense de Madrid, está integrada por investigadores adscritos a diversas universidades españolas, y esta pluralidad se ha venido reflejando en la participación de la Escuela en la Red. En esta ocasión, la tarea de la organización y celebración del V Congreso, fue asumida bajo la dirección de Francisco Díaz Bretones, por la Facultad de Ciencias del Trabajo de la Universidad de Granada, con la colaboración de los miembros de la Escuela de Estudios Cooperativos.

El Congreso se celebró en Granada y Osuna, del 15 al 17 de septiembre de 2010, bajo el lema *El emprendimiento colectivo y la cohesión social*. En torno a este tema se articularon cuatro ejes o mesas temáticas:

- I. El rol de la Universidad en la enseñanza y promoción de los emprendimientos colectivos.
- II. La importancia de los emprendimientos colectivos en el desarrollo local.
- III. Buenas prácticas en emprendimientos colectivos.
- IV. Modelos de políticas públicas para el desarrollo de emprendimientos colectivos.

Las comunicaciones fueron publicadas y están disponibles en la página: http://www.academia.edu/983651/El_emprendimiento_colectivo_y_la_cohesion_social (ISBN: 978-84-693-6093-4).

VI Congreso “Soluciones de la Economía Social y Solidaria a un mundo en crisis” (San Gil- Colombia, 2011)

En 2011 el Instituto de Estudios Rurales de la Universidad Javeriana de Bogotá asumió la celebración del VI Congreso de la Red en colaboración con la Universidad de San Gil. El Congreso se celebró en San Gil (Santander) del 7 al 9 de septiembre, bajo la dirección de Miguel Fajardo Rojas, y con el lema *Soluciones de la Economía Social y Solidaria a un mundo en crisis*.

Bajo este tópico se articularon varios ejes de desarrollo:

- I. Modelos emergentes de desarrollo.
- II. Economía Social y Solidaria y cambio climático.
- III. El papel de la Economía Social y solidaria en el desarrollo territorial.
- IV. Asociatividad solidaria y políticas públicas.
- V. Juventud y generaciones de relevo en las organizaciones solidarias.

- VI. Mujeres y organizaciones solidarias.
- VII. Responsabilidad social.
- VIII. Acción colectiva y Neo institucionalismo económico.
- IX. Innovación social y organizacional.
- X. Economía social y solidaria frente al paradigma económico capitalista.
- XI. El derecho solidario como soporte jurídico de las prácticas sociales y solidarias.
- XII. Las respuestas realizadas y pendientes de la economía social y solidaria a la reducción de la pobreza y a otras metas de los objetivos del milenio.

Las comunicaciones aprobadas se encuentran publicadas en: http://cies2011.uni-sangil.edu.co/ponencias/memorias_RULESCOOP_2011.pdf

Una interesante aportación de este Congreso fue su desarrollo combinado en la Universidad y en las cooperativas de la región.

También debe destacarse la constitución durante este encuentro de la Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria (www.aidcmess.com.ar) con sede en la Universidad de Rosario (Argentina).

VII Congreso “Economía Social: identidad, desafíos y estrategias” (Valencia y Castellón- España, 2012)

La séptima edición del Congreso fue organizada por la Universidad de Valencia y la Universidad Jaume I de Castellón, con la inestimable colaboración de Intercoop-Castellón y la Fundación Divina Pastora, repartiéndose entre Valencia y Castellón los diversos actos celebrados entre los días 5 a 7 de septiembre de 2012.

El lema del Congreso fue “Economía social: identidad, desafíos y estrategias”, contó con tres ponentes, máximos exponentes en su área (Jose Luis Monzón, Carlos Borzaga y Hagen Henry), talleres de presentación de comunicaciones en torno a 11 ejes, y dos mesas redondas.

Los talleres giraron en torno a las siguientes temáticas:

- Rasgos y valores que identifican a la economía social;
- El reconocimiento y fomento de la economía social por los poderes públicos;
- El reconocimiento de la economía social y de sus valores por la sociedad;
- La eficiencia de la economía social ante los desafíos del mercado;
- La promoción e interoperación en economía social ante los desafíos del mercado;
- La economía social ante las necesidades de las personas;
- El futuro de la economía social;
- Economía Social y Universidad;
- Economía Social y género.
- El régimen jurídico de la economía social.

Paralelamente al Congreso, se celebraron en Valencia dos mesas redondas y en Castellón el 9º Congreso Estatal de Isonomía. Las mesas redondas se dedicaron respectivamente a “Vivienda cooperativa. Nuevas perspectivas” y “El futuro de las cooperativas de crédito”; y el 9º Congreso de la Fundación Isonomía centró su atención en esta ocasión en el tema: “Emprendimiento con perspectiva de género en la economía social”.

Las comunicaciones se publicaron en la web del Congreso: <http://www.congresorulescoop2012.es/comunicaciones/> (ISBN: 84-95003-99-6 - 978-84-95003-99-7).

Por último, las ponencias del Congreso, las conclusiones de los talleres y una selección de las mejores comunicaciones se recogen en la obra que el lector tiene ante sí.

La Red continúa su quehacer y en 2013 celebra su VIII Congreso, en esta ocasión organizado por la Universidad UNISINOS de Brasil, se celebrará del 3 al 7 de diciembre de 2013 en Sao Leopoldo (Rio Grande do Sul) bajo el lema: “Fortalecer la Economía Cooperativa y Solidaria para una sociedad sustentable”.

5. La formación en la Red RULESCOOP

La Red RULESCOOP tuvo su origen como vimos a partir de un programa de la Unión Europea (ALFA II) de cooperación entre instituciones de educación superior de la Unión Europea y América Latina, con el fin de promover la educación superior en América Latina como medio para contribuir al desarrollo económico y social de la región.

En la actualidad la Red ha diversificado sus objetivos, pero la formación sigue siendo un pilar fundamental. En estos años se han implantado numerosos planes de estudios en materia de Economía Social en las diversas universidades de la Red, tanto en grado como en postgrado¹⁶ y doctorado¹⁷; se han firmado convenios de colabo-

16. Entre los Programas Oficiales de Master pueden reseñarse los siguientes :
 Management des Entreprises Mutualistes et Coopératives IAE-Université de Bretagne Occidentale en France (<http://www-connexo.univ-brest.fr/iae/mut-coop/>);
 Máster en Economía Social (Cooperativas y Entidades no lucrativas) del IUDESCOOP- Universitat de València (<http://www.iudescoop-formaempleo.es/master-economia-social/>);
 Laurea Magistrale in Economia Sociale de la Università di Bologna en Italia (<http://corsi.unibo.it/Magistrale/EconomiaSociale/Pagine/default.aspx>);
 Economía Social y Solidaria de GEZKI- Universidad del País Vasco (<http://www.economiasocialysolidaria.ehu.es/p306-1999/es>);
 Maestría en entidades de la Economía Social de la Universidad Nacional de Rosario en Argentina (www.maestriaentidadessdeleconomiasocial.com);
 Maestría en Administración Pública con énfasis en administración de Cooperativas de la Universidad de Costa Rica (<http://www.eap.ucr.ac.cr/index.php/posgrados/maestrias-profesionales/maestria-en-adm-de-cooperativas>);

ración, de doble titulación de máster¹⁸ e incluso se han firmado y promovido acuerdos Erasmus y Erasmus Mundus para favorecer la movilidad entre estudiantes y profesorado entre las universidades de Europa y América.

6. Universidades que integran la Red. Admisión y organización.

Las universidades que integran actualmente la Red RULESCOOP son, por Europa, la Universidad de Bretaña Occidental (Francia); las universidades Complutense de Madrid, del País Vasco, de Valencia, de Castilla-La Mancha, Jaime I de Castellón y Católica Santa Teresa de Jesús de Ávila (España); la universidad Roma 3 y Bolonia (Italia), y la Universidad de Helsinki (Finlandia).

Las universidades latinoamericanas presentes en la Red son: la Universidad de Costa Rica y la Universidad Estatal a Distancia (Costa Rica), Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá y Universidad Cooperativa de Colombia (Colombia); Universidad do Valle del Río Sinos -UNISINOS (Brasil), Universidad de La República (Uruguay), Santiago de Chile (Chile), La Plata y Rosario (Argentina) y la Universidad de Chapingo (Méjico).

La Red está abierta a nuevas adhesiones. Cualquier universidad que tenga un centro o grupo de investigación en materia de economía social o solidaria puede solicitar su ingreso, es suficiente con tener el respaldo de algún miembro de la Red con quien hubiera colaborado con anterioridad y solicitarlo por escrito conforme se indica en la web de la Red: <http://www.rulescoop.ucr.ac.cr/index.php/adhesion-a-la-red.html>

Administración de empresas con énfasis en cooperativas y asociativas de la Universidad Estatal a Distancia de Costa Rica (www.uned.ac.cr);

Master en Economía solidaria para el desarrollo territorial, de la Universidad Cooperativa de Colombia (http://www.ucc.edu.co/bucaramanga/Paginas/UniversidadcooperativadeColombia_Bucaramanga.aspx)

17. Como el Programa de Doctorado en Economía Social del IUDESCOOP-Universitat de València (<http://www.uv.es/posgrau/pdfDO/economiasocial.pdf>)

18. Convenio de Cooperación Interuniversitaria para la obtención de la Doble Titulación de Posgrado: *Master en Economía Social* por la Universitat de Valencia y *Laurea Magistrale in Economia Sociale* por la Universidad de Bolonia (2013).

Bibliografía

- CHAVES, R. “La economía social desde la perspectiva académica. Unas notas en un contexto de crisis económica y social” en *Cooperativismo*, editado por Fundación Divina Pastora (en imprenta).
- FAJARDO y RADRIGÁN “La cooperación interuniversitaria en economía social entre Europa y América Latina: El caso de la red RULESCOOP” *Cooperación y Grupos Vulnerables. I Congreso Internacional Cooperación al Desarrollo. Valencia, 17-19 Noviembre 2005*, Valencia 2006, pp. 636- 654.
- FAJARDO, G. “El concepto legal de economía social y la empresa social”. *Revista GEZKI* nº 8, 2012, pp. 63-83.
- FAJARDO, G. “Las empresas de economía social en la Ley 5/2011, de 29 de marzo”. *Revista de derecho de sociedades*, Nº 38, 2012, pp. 245-280.
- GUERRA, P. “La economía de la solidaridad. O la vuelta de los valores sociales a la economía”. *Revista Umbrales* Nº. 168, Montevideo, mayo de 2006.
- KATIME, A. y SARMIENTO, A.J. *Hacia la construcción del Derecho Solidario en Colombia*. Segunda edición (2006). Colección Economía Solidaria. Universidad Cooperativa de Colombia y DANSOCIAL.
- MANOA, J.Y; RAULT, D. y VIENNEY, Cl., en “Las instituciones de la economía social en Francia” en *Economía Social. Entre Economía Capitalista y Economía Pública*. Dir. MONZÓN, J.L. y DEFOURNY, J. Ed. CIRIEC-España, 1992, pp. 48-50.
- MARTI, J.P. y PÉREZ DE URALDE. J.M. (Coords). *La autonomía y la autogestión en las cooperativas. Herramientas y metodologías para su desarrollo*. Ed. Divina Pastora, 2010.
- MONZÓN, CALVO ORTEGA, CHAVES, FAJARDO y VALDÉS DAL RE. *Informe para la elaboración de una Ley de Fomento de la Economía Social*. Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2010.
- MUÑOZ, J, RADRIGÁN, M y REGNARD, Y. (Coords), *La gouvernance des entreprises coopératives*, Press Universitaires, Rennes 2008.
- RAZETO, L. *Economía de solidaridad y mercado democrático*. 1984
- RAZETO, L. *La economía solidaria: concepto, realidad y proyecto*. <http://www.luis-razeto.net/content/la-econom%C3%ADa-solidaria-concepto-realidad-y-proyecto>
- VVAA. *La Economía Social. Desarrollo humano y económico*. Ed. Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, 2009.

EL PAPEL DEL DERECHO COOPERATIVO EN UN MUNDO GLOBALIZADO¹

Hagen Henry
Instituto Ruralia
Universidad de Helsinki

I. Introducción

1. Por primera vez en 100 años de legislación cooperativa en el mundo hay consenso universal sobre el papel promotor del derecho cooperativo para el desarrollo equilibrado de las cooperativas.

La Declaración de las Naciones Unidas de 2012 como Año Internacional de las Cooperativas² es signo explícito de ese consenso. La Declaración se basa en una serie de instrumentos internacionales relevantes para nuestro contexto, que son:

- la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), en 1995, sobre la identidad cooperativa
- las Directrices de Naciones Unidas orientadas a la creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo en 2001 y
- la Recomendación núm. 193 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre la promoción de las cooperativas en 2002 (R. 193 OIT)³

1. Versión anotada de mi ponencia en el VII Congreso Internacional Rulescoop 2012 “Economía social, desafíos y estrategias”, Valencia y Castellón del 5 al 7 de Septiembre de 2012.

2. Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas: A/RES/64/136.

3. Véase:

- la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en 1995 sobre la identidad cooperativa, en: *International Co-operative Review*, Vol. 88, no. 4/1995, 85 f.

Todos estos textos subrayan la importancia de un derecho cooperativo adecuado⁴.

2. El actual desafío para los juristas especializados consiste en lo siguiente: cómo (re)crear un conocimiento jurídico que pueda responder a las expectativas expresadas en esos textos y formuladas también por un número creciente de organizaciones nacionales, regionales e internacionales⁵.

Se trata de un desafío notable porque lo global de nuestro vivir hace que los elementos del título de mi ponencia: “cooperativas”, “derecho”, “derecho cooperativo”,... nos desorienten más que ayudarnos. Eso vale sobre todo para la noción de “derecho”. La globalización ha cambiado radicalmente las conceptualizaciones del tiempo y del espacio en que se basa el derecho, sea de carácter nacional, regional o internacional; se trata, en el fondo, de que el derecho estatal ha devenido ineficaz frente a las condiciones de la globalización y todavía no tenemos un derecho global.

La problemática del papel del derecho cooperativo en el mundo globalizado se plantea entonces más en torno a la propia noción de derecho que en el restablecimiento de un derecho cooperativo adecuado que no siga desnaturalizando las cooperativas, como es el caso de la legislación actual.

3. Con todo esto se sintetiza el contenido de mi ponencia:

- i. La desnaturalización de las cooperativas por la legislación actual (II)
- ii. Argumentos jurídicos en contra de la desnaturalización de las cooperativas por la legislación (III)
- iii. Globalización y derecho cooperativo futuro (IV)
- iv. Conclusión (V)

- los “United Nations Guidelines aimed at creating a supportive environment for the development of cooperatives” : UN, doc. A/RES/54/123 y doc. A/RES/56/114 (A/56/73-E/2001/68; Res./56) y
- la Recomendación sobre la promoción de las cooperativas, 2002, de la Organización Internacional del Trabajo: ILC 90-PR23-285-En-Doc, June 20, 2002.

4. Declaración de la ACI, Definición, Principios 1, 2, 3, 4 y 5; Directrices de las Naciones Unidas orientadas a la creación de un entorno favorable para el desarrollo cooperativo, Párrafos 9-16; R. 193 OIT, Párrafos 6, 10, 18.

5. Así, por ejemplo, el Banco Mundial; o la ACI, que, con ocasión de su Asamblea extraordinaria de Octubre de 2012, en Manchester, decidió establecer un Comité temático legislativo.

II. La desnaturalización de las cooperativas por la legislación actual

4. Desde sus principios, en la segunda mitad del siglo XIX, hasta los años 70 del siglo pasado, la legislación cooperativa servía, en esencia, para distinguir las cooperativas de las sociedades capitalistas o de capital⁶. A partir de 1970 se inicia un doble cambio, formal y sustancial, todavía en curso. En lo formal, a las legislaciones nacionales se van sobreponiendo cada vez más legislaciones regionales⁷ e internacionales, así como modelos de legislación regionales⁸. A la unificación de leyes especiales aplicables a diferentes tipos de cooperativas a nivel nacional⁹, se añaden unificaciones y armonizaciones de leyes cooperativas a través de las fronteras nacionales.

En cuanto al cambio sustancial, se aprecian procesos de “mercantilización” de las cooperativas, esto es, procesos legislativos que aproximan la caracterización de las cooperativas a la de las sociedades a capital¹⁰. No se trata ni de una tendencia lineal, ni generalizada; hay involuciones y excepciones¹¹, pero es la tendencia dominante. La mercantilización es más eficaz cuanto más afecta a leyes ya armonizadas.

6. Véase, para Finlandia, por ejemplo, Alanen, Aulis J., Hannes Gebhard, Helsinki: Yhteiskirjapaino 1964, 217. Así lo confirma, con una amplia argumentación, Egger, A., “The Cooperative Movement and Cooperative Law”, in: *International Labour Review*, Vol. XII, No. 5 (1925), 609 ff.

7. Es el caso, p. e., del Reglamento 1435/2003 de la Unión Europea, relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE); el Acta uniforme relativa a las cooperativas (*Acte uniforme relatif au Droit des sociétés coopératives*, <http://www.ohada.org/droit-des-societes-cooperatives/telechargement-droit-des-societes-cooperatives/fr/download/0,0/22,documents-ohadaactes-uniformesdroit-des-societes-cooperatives.html>) de OHADA (*Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires*); y el Estatuto de las Cooperativas Mercosur (PM/SO/ANT.NORMA 01/2009, http://www.parlamentodelmercosur.org/innovaportal/file/3030/1/anteproyecto_de_norma_01_2009_estatuto_de_cooperativas.pdf).

8. Por ejemplo, el *Model law on credit cooperatives*, elaborado por el World Council of Credit Unions, WOCU: <http://www.woccu.org/policyadvocacy/legreg> (en inglés y español); o la Ley marco para las cooperativas de América Latina: <http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/LeyMarcoAL.pdf> (en español, portugués y inglés).

9. En Francia y en España hay propuestas en ese sentido.

10. Véase Henrj, Hagen, “Basics and New Features of Cooperative Law - The Case of Public International Cooperative Law and the Harmonisation of Cooperative Laws”, in: *Uniform Law Review. Revue de droit uniforme*, Vol. XVII, 2012, 197-233 (especialmente, nota 73).

11. Desde la adopción de la R. 193 OIT en 2002, un número creciente de países, al adoptar una nueva ley cooperativa o al revisar su legislación se ha referido a ella. Es el caso también de la citada Ley marco para América Latina (véase nota 9).

Los delegados de las *African Cooperative Ministerial Conferences*, organizadas por la ACI, lo hacen también. Así, por ejemplo, de las dieciséis recomendaciones adoptadas en 2009 en la *9th ICA Africa Cooperative Ministerial Conference*, dos de ellas (núms. 1 y 2) se refieren directamente al tema de “*Co-operative Development Policy and Legislation*”: “Recommendation Núm. 2 : “It is recommended that ILO Recommendation 193 continues to inform the basis for the [...] legislation review process in the region.”. Véanse también las *Ministerial Conferences* organizadas por la ACI Asia/Pacific.

Y en 2011, los Presidentes y Ministros de trabajo de los Estados del Mercosur reconocieron la R. 193 OIT como instrumento de promoción de las cooperativas (véase la Conferencia Intergubernamental “Hacia la internalización de la Recomendación 193 OIT Promoción de las Cooperativas”, Cumbre de Presidentes y Declaración de los Ministros de Trabajo de los Estados partes del Mercosur, respectivamente, Diciembre 2011).

El referido alineamiento del derecho cooperativo con el aplicable a las sociedades de capital afecta sobre todo a elementos estrechamente vinculados: la naturaleza y estructura del capital, la gestión/administración y los mecanismos de control. Y no solo se opera a través de la introducción de características de las sociedades de capital en las leyes cooperativas, sino también con otros procedimientos, principalmente de tres tipos:

- La aplicación a las cooperativas de reglas legales elaboradas para ser aplicadas a sociedades de capital, sin adaptarlas a sus especificidades. Generalmente se trata de reglas de derecho laboral, tributario, o de la competencia, así como de los estándares contables. Es por ello que ha de trabajarse con una noción amplia de derecho cooperativo al evaluar la legislación cooperativa actual.
- La autonomía estatutaria. Las cooperativas disfrutaban de una autonomía estatutaria cada vez más extensa. Bajo la presión del mercado financiero, factor principal de la mercantilización, las cooperativas adaptan sus estructuras y sus comportamientos –dentro de los límites de esa autonomía– a los de las empresas capitalistas.
- La calificación del derecho por parte de algunas escuelas económicas como coste (“compliance”), lleva a considerar la pluralidad de leyes relativas a las organizaciones económicas como costes excesivos que deben reducirse; a ello contribuye también que desde el ámbito jurídico no se acabe de saber explicar que el derecho es un recurso gratuito que, en realidad, reduce los costes de producción y de distribución.

5. De hecho, la «desnaturalización» o «mercantilización» legislativa de las cooperativas va mucho más allá de lo que se aprecia al analizar las leyes cooperativas. En su manifestación más extrema forma parte de la «desregulación» de la economía que, a su vez, se origina por la implantación de un pensamiento único generalizado, destructor de la vital diversidad. No creo que sea mera coincidencia que la mercantilización legislativa de las cooperativas comience al inicio de los años 70 del siglo pasado. Recordemos los siguientes datos que forman parte, a mi entender, de un contexto común:

- i. En 1972 el Club de Roma publica su informe “Los límites del crecimiento”¹². En esencia, advierte de que el desarrollo no es sostenible. Sobre todo, porque las últimas colonias obtienen su independencia y los países del llamado “tercer mundo” reclaman junto a otros un Nuevo Orden Económico Internacional que

12. *The Limits of Growth*, http://es.wikipedia.org/wiki/Los_l%C3%ADmites_del_crecimiento, 29/07/13, 13:10.

- garantice su soberanía respecto de sus recursos naturales y un Derecho Humano al desarrollo para todos.
- ii. Es el momento en que se constata que no se puede acceder a recursos en otros mundos.
 - iii. Dada la imposibilidad de acceder ilimitadamente a recursos naturales en todas partes del mundo y bajo la presión de un crecimiento sostenido del precio del petróleo crudo (la “crisis del crudo” de 1973), Estados Unidos debilita el sistema de Bretton Woods al revocar su garantía unilateral de cambiar en cualquier momento su moneda, el dólar, en oro a un precio preestablecido.
 - iv. En lugar de tomar “Los límites del crecimiento” en serio, se sigue con la “metamorfosis de los recursos naturales en capital”¹³, comenzada ya en el siglo XII¹⁴. Se sigue esa metamorfosis al extender la producción de capital con capital, es decir el capital-producto se transforma en su medio de producción. El problema de los recursos naturales limitados parece resuelto otra vez y para siempre. Eso permite financiar por deudas (*debt financing*) también los otros aspectos del desarrollo sostenible, inclusive la estabilidad política. Hoy en día la relación entre el comercio internacional de instrumentos financieros y el de productos reales es de 300:1¹⁵.
 - v. Posner publica su “Análisis económico del derecho”¹⁶.
 - vi. Los economistas reorientan su interés hacia la empresa (de capital) en lugar de focalizarlo en el empresario¹⁷.
 - vii. Comienza, en 1973, en Alemania, la mercantilización de las cooperativas, con la primera gran reforma de su legislación.

6. El estudio más relevante de la época sobre el concepto de la globalización, es decir, el informe del Club de Roma “Los límites del crecimiento”, se había sacrificado en el altar de los conflictos ideológicos entre capitalismo y comunismo. La crisis del petróleo, en 1973, se interpretó en el mismo sentido: como mero episodio en el conflicto entre productores y consumidores de un recurso natural, no renovable, en

13. Expresión de Binswanger.

14. En el siglo XII un rey inglés, Tudor, parceló y vendió tierras para financiar la expansión violenta de su reino (véase Niño Becerra, Santiago, *El crash del 2010*, 6. ed., Barcelona: Los libros del lince 2009,140). Las guerras de este tipo eran habituales, pero la venta de tierras era revolucionaria. Por primera vez se comercializaba algo que hasta entonces pertenecía a Dios, es decir la base de la producción. Era una ruptura radical con la era feudal y el principio de la era mercantil.

15. Véase Niño Becerra. *ob.cit.*

16. Posner, Richard A., *The Economic Analysis of Law*, 1973.

17. Barreto, Thomas, *Penser l'entreprise coopérative: au-delà du réductionnisme du mainstream*, in: *Annals of Public and Cooperative Economics* 2011, 187-216 (187), <http://colloquegide2010.univ-paris1.fr/IMG/pdf/Barreto.pdf>, 29/07/13, 13:31.

el que sigue basándose más del 90 % de la producción mundial actual. Ciertamente, había excepciones. Una era Salvador Allende. En un discurso pronunciado en 1972 ante la Asamblea General de las Naciones Unidas dijo: “Asistimos a una confrontación entre las grandes transnacionales y los Estados. Los Estados se ven parasitados en sus decisiones esenciales, políticas, militares, económicas, por organizaciones mundiales que no dependen de un Estado y que no son responsables frente a parlamentos o instituciones garantes del interés colectivo. En otras palabras, la estructura política del mundo está en un proceso de descomposición.”¹⁸.

Resulta admirable la descripción visionaria de la ineficacia del derecho estatal en el mundo global... ¡por parte de un médico!. Pero no se acaba de entender la interpretación ideológica de la globalización por el gran conocedor de la cibernética que era Salvador Allende. La mercantilización de toda forma de empresa no es solamente consecuencia de la ideología capitalista (en su sentido económico). En el ámbito cooperativo, el argumento principal en su favor era, y sigue siendo, la capacitación de las cooperativas para ser competitivas. Ése argumento no es solamente expresión del pensamiento único evocado (que reduce la competitividad a un factor cuantificable, es decir, la renta sobre el capital invertido) sino también el signo de una interpretación insuficiente de la influencia de los cambios en la economía posibilitados por la revolución de la tecnología de la comunicación, consecuencia a su vez de los cambios en el pensamiento de los físicos desde principios del siglo XX¹⁹.

Esa revolución tecnológica es causa y efecto de un doble cambio de énfasis en la economía:

- desde la producción de bienes y servicios hasta la producción de conocimiento, muy intensivo en capital, y
- un cambio desde la internacionalización del comercio de productos hasta la globalización de la misma producción.

Esa producción de conocimiento no es solamente intensiva en capital, sino también en *brain work*. Además, a medida que el conocimiento se produce por sí mismo la importancia relativa del capital disminuye. Por eso quiero creer que la forma empresarial cooperativa está bien preparada para los desafíos del futuro²⁰.

18. Sepúlveda, Luis, *Le chat de Felipe Gonzáles*, en: *Le Monde diplomatique* 12/2012, 18 s., <http://www.monde-diplomatique.fr/2012/08/SEPULVEDA/48037>, 29/07/13, 13:36. Traducción del francés al español por Hagen Henry.

19. Einstein, Minkowski (matemático), Bohr, Heisenberg, Dürr, *et al.*

20. Véase, por ejemplo, Troberg, Eliisa, *Asiantuntijaosuuskunnat. Joustavia verkostoja tietoyhteiskunnassa. [Professional Cooperatives. Flexible networks in the information society]*, en: *Hallinnon Tutkimus, Volume 19, Number 1*, 2000, 76 ff.

Antes de desarrollar los efectos de la globalización sobre el derecho cooperativo discutamos dos argumentos jurídicos en contra de la desnaturalización de las cooperativas por la legislación.

III. Argumentos jurídicos en contra de la desnaturalización de las cooperativas por la legislación

7. Aparte de consecuencias positivas ciertas en cuanto a una mayor capacidad competitiva, la mercantilización de las cooperativas tiene otras consecuencias, positivas y negativas. Menciono dos de carácter jurídico. Se trata de que al impactar (llegando a veces a cambiar radicalmente) la naturaleza y la estructura del capital, la gestión y los mecanismos de control, la mercantilización transforma el carácter de las cooperativas como empresas al servicio de sus miembros-usuarios en algo muy parecido a una empresa de capital, abriéndolas también a no usuarios y hasta a inversores; es decir, altera la identidad cooperativa. Esto contraviene

- el derecho público internacional cooperativo (i.), y
 - el concepto jurídico del desarrollo sostenible (ii).
- i. El núcleo del derecho público internacional cooperativo es la R. 193 OIT. No obstante su clasificación como recomendación, la R. 193 OIT es de carácter jurídico vinculante²¹. Obliga a los gobiernos de los Estados miembros de la OIT que votaron en su favor (casi todos) a tener una legislación cooperativa que establezca, restablezca y/o mantenga, según el caso, la identidad cooperativa²².
 - ii. La Corte Internacional de Justicia reconoce el desarrollo sostenible como concepto del derecho público internacional. Integra tratados internacionales, regionales, constituciones nacionales y cualesquieras otros textos y instrumentos más, incluyendo la Declaración de la ACI y la R. 193 OIT²³.

Mi hipótesis es que al modificar la estructura de las cooperativas, su mercantilización debilita su capacidad de actuar conforme a las exigencias de la sostenibilidad. Todavía es solamente una hipótesis, pero hay suficientes factores que permiten apuntar a su verificación. El argumento es normativo, es decir, no incluye asesoría del

21. Para más detalles véase Henry, Hagen, *The Contribution of the International Labor Organization to the Formation of the Public International Cooperative Law* (en prensa); *idem*, *Basics and New Features ...*, ob.cit.

22. Véase R. 193 OIT, Párrafos. 3, 6, 7(2), 10(1) *et passim*

23. Véase Henry, Hagen, *Sustainable Development and Cooperative Law: CSR or CoopSR?*, accesible en: <http://ssrn.com/abstract=2103047>, 29/07/13, 14:42.

comportamiento empírico de las cooperativas. Solo inspecciona la capacidad/obligación jurídica, potencial de las cooperativas relativa a cada uno de los cuatro aspectos de la sostenibilidad: la seguridad económica, el equilibrio ecológico, la justicia social y la estabilidad política.

En relación con la seguridad económica, la mercantilización merma la capacidad de las cooperativas de adaptarse a nuevas situaciones y de transformar actores del sector informal en actores formales. Por lo que respecta al equilibrio ecológico, la mercantilización pone en peligro el potencial de las cooperativas de ejercer menor presión sobre los recursos no renovables. En cuanto a la justicia social (resultante del cumplimiento de obligaciones *in solidum* y no cuando hay acciones caritativas), la mercantilización afecta a la participación del mayor número de personas posible en la toma de decisiones sobre qué producir (bienes, servicios y/o conocimiento) y cómo distribuir la riqueza producida. Finalmente, la estabilidad política, esa participación creadora de justicia social, es un factor determinante, porque la inestabilidad política no es el resultado de la pobreza, sino de la injusticia social.

Este punto es de gran importancia para la formulación de políticas relativas a la pobreza. Las cooperativas son para prevenir la pobreza, no para reducirla. La mercantilización de las cooperativas pone en peligro el espacio democrático en que esa participación puede organizarse, y eso en tiempos en que tales espacios están reduciéndose rápidamente²⁴. Por eso, empresas como las cooperativas tienen un papel cada vez más importante en el ámbito político²⁵.

Yo llamo a esa capacidad normativa de las cooperativas de contribuir al desarrollo sostenible “Responsabilidad Social Cooperativa”, en inglés *Cooperative Social Responsibility* (CoopSR) para facilitar su comparación con la “Responsabilidad Social Corporativa” o *Corporate Social Responsibility* (CSR). La CoopSR no sustituye a la CSR. Si bien ambas comparten la idea de que el concepto jurídico de desarrollo sostenible debe materializarse al nivel de las empresas, la CSR trata del comportamiento de las empresas en general mientras que la CoopSR aborda la relación funcional entre la estructura jurídica de la empresa cooperativa y el desarrollo sostenible. Al canalizar y verificar el comportamiento la CoopSR refuerza la CSR; al dirigirse al legislador, la completa.

8. Pero, lógicamente, el concepto jurídico de desarrollo sostenible no sirve para fundamentar una obligación legal de mantener la identidad cooperativa (o la existen-

24. Para más detalle, véase Henry, Hagen, *Guidelines for Cooperative Legislation*, 3ª ed. Genève: OIT, http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_195533/lang=en/index.htm, 29/07/13, 16:27, nota al pie en pág. 97; *idem*, *Sustainable Development...*, ob. cit., nota al pie en pág. 29.

25. En ese contexto, el Párrafo 7.(2) de la R. 193 OIT debería reinterpretarse también.

cia de cooperativas auténticas). Al fin y al cabo, no hay argumentos jurídicos en favor de la existencia de leyes que regulen cooperativas auténticas. El único argumento en ese sentido es filosófico-existencial: la mercantilización de las cooperativas refleja un pensamiento único²⁶, reductor de la diversidad cultural. Sin diversidad cultural, no hay diversidad biológica; sin ambas no hay diversidad en general. Sin diversidad, no hay vida; en consecuencia, no hay desarrollo. Sin la posibilidad del desarrollo, no hay desarrollo sostenible. Lo que tenemos que preservar -si queremos vivir- es la posibilidad del desarrollo, esto es, la diversidad. Pero no se puede accionar directamente sobre la diversidad. A causa de la conexión inextricable (epistemológica) entre el conocimiento, la tradición y la experiencia, no tenemos otra medida para preservar la diversidad que (re)conocer el máximo número de tipos de empresas existentes, reales. Parece paradójico, pero no lo es.

IV. Globalización y derecho cooperativo futuro

9. El papel principal del derecho cooperativo futuro es entonces estructurar las cooperativas de manera que conformen elementos de la diversidad, por ser distintas de los demás tipos de empresas. Hay propuestas en ese sentido²⁷. Al elaborar tal derecho cooperativo futuro hemos de tomar en cuenta los desafíos sociológicos, políticos, económicos, psicológicos y socio-psicológicos que no nos permiten regresar al punto pre-mercantilización. No solo sería inadecuado, sino sería también imposible. Se trata de contar con:

- una rápida urbanización
- cambios demográficos
- migraciones

26. Un pensamiento único que es causa principal de la crisis que vivimos actualmente. Los problemas financieros, económicos, del empleo,...etc. son síntomas de esa crisis; véase Henry, Hagen, "Cooperatives, Crisis, Cooperative Law", contribución a *Cooperatives in a world in crisis, Expert Group Meeting* organizado por el *Department of Economic and Social Affairs* (DESA) de las Naciones Unidas, 28-30 de Abril de 2009 en New York:

<http://www.un.org/esa/socdev/egms/docs/2009/cooperatives/Hagen.pdf>; *idem*, "La promoción del modelo empresarial cooperativo por la Alianza Cooperativa Internacional y la Organización Internacional del Trabajo en el nuevo orden económico global", en: *aci. Revista de la Cooperación Internacional*, Vol. 42, No.1-2009, 7-24, 12 s.

27. Henry, Hagen, *The Legal Structure of Cooperatives: Does it Matter for Sustainable Development?*, en: *Beiträge der genossenschaftlichen Selbsthilfe zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung*, Hrsg. Hans Jürgen Rösner und Frank Schulz-Nieswandt. Bericht der XVI. Internationalen Genossenschaftswissenschaftlichen Tagung 2008 in Köln, 2 Bde., Berlin: LIT Verlag 2009, Bd.1, 199- 229.

- una reorientación desde una visión antropocéntrica, con preferencia por organizaciones colectivas, hacia una visión egocéntrica, decantada por entidades formadas por individuos singulares conectados²⁸
- una desconexión entre clase social y forma de organizarse²⁹
- la incapacidad creciente de los Estados para proveer servicios públicos y
- el ya mencionado cambio de énfasis en la economía hacia la producción globalizada/virtualizada de conocimiento.

10. Sin poder desarrollar en detalle las consecuencias para la legislación cooperativa, quisiera mencionar lo siguiente:

- esos desafíos requieren orientar el derecho cooperativo hacia nuevas actividades y tipos de cooperativas (de educación, salud, *brain work*, urbanas, virtuales,...etc.) sin negar las necesidades de los tipos tradicionales.
- para ser efectiva, la reorientación necesita una reinterpretación de los valores y principios cooperativos universalmente reconocidos³⁰ en base de los desafíos mencionados.

11. Estas observaciones nos permiten entender más precisamente lo que significa lo global para la noción de derecho. El conocimiento es in-forme, in-material, su producción global es producción virtual. Al desaparecer las cosas, desaparecen, según la teoría de la relatividad de Einstein, el espacio y el tiempo. “Las transnacionales de Allende”, cuando y a medida de que son actores globales, no necesitan malas intenciones para no respetar el derecho (estatal). Ese derecho no les toca porque está condicionado por el tiempo y el espacio; ellas no. El derecho estatal se ha modificado a lo largo de la industrialización y ha perdido mucho de su carácter como idea de puente entre el mundo palpable y el mundo de las ideas, regulador del equilibrio entre las ideas diversas³¹. Todavía no tenemos un derecho global.

12. Por lo demás, las observaciones sobre los desafíos del futuro nos permiten delimitar el objeto del derecho cooperativo: salvo algunas excepciones se trata fundamentalmente de la forma de la persona jurídica cooperativa, su tipificación jurídica.

28. Véase Montolío, José María, “Legislación cooperativa mundial. Tendencias y perspectivas en América Latina”, en: *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. International Association of Cooperative Law Journal*, 2011, 225 ff.; Rosanvallon, Pierre, *La société des égaux*, París: Seuil 2011, 432 ss.

29. Es decir, la pertenencia a una clase social no determina ya la forma de organizarse.

30. Se trata de los valores y principios formulados por la ACI en su Declaración de 1995 sobre la identidad cooperativa, que forman parte integral de la R.193 OIT.

31. Idea de Kelsen.

Es eso lo que requiere también el derecho público internacional cooperativo³² y el debate político sobre las ventajas comparativas de los diferentes tipos de empresas. Además, la reducción del objeto de legislación a la estructura jurídica permite la necesaria armonización del derecho cooperativo al nivel global. Y ésta es necesaria, en efecto, porque el derecho aplicable a las sociedades de capital ya está armonizado, lo que les permite aprovechar más fácilmente las posibilidades de la globalización.

V. Conclusión

13. La naturaleza del tema y el estado inicial de su discusión no me permiten concluir mi ponencia. En vez de ello, es preferible enumerar áreas en las que falta conocimiento necesario para responder a las expectativas citadas:

- i. no sabemos cómo transponer a las leyes los valores y principios cooperativos ni, aún menos, tales valores y principios una vez reinterpretados. Falta su traducción a principios jurídicos que informen la elaboración de reglas jurídicas; sobre todo reglas relativas a las áreas que actualmente se “mercantilizan”, es decir, la naturaleza y la estructura del capital, la gestión/ administración y el control. A nivel europeo se ha establecido el *Study Group on European Cooperative Law* (SGECOL)³³. Su tarea es, precisamente, elaborar tales principios jurídicos. Propongo que se establezcan grupos similares por región y/o por tradición jurídica en otras partes del mundo.
- ii. Necesitamos estudios comparados, basados en métodos adecuados, entre los derechos cooperativos y el derecho aplicable a las sociedades de capital; y entre los derechos cooperativos mismos, tomando en consideración la noción amplia del derecho cooperativo esbozada aquí.

La primera comparación la necesitamos para distinguir a las cooperativas de los demás tipos de empresas; la segunda para preparar la armonización de los derechos cooperativos.

Para ello, es importante no seguir el método que se viene usando para armonizar el derecho aplicable a las sociedades de capital. Centradas en las personas, las cooperativas son estructuras mucho más complejas que las sociedades de capital. Es por ello que es también importante traducir los valores y principios cooperativos en prin-

32. Véase R.193 OIT, Párrafo 7. (2).

33. Fajardo G., Fici A., Henjy H., Hiez D., Münkner H.-H., Snaith I., *New Study Group on European Cooperative Law: “Principles” Project*, Euricse 2012, *Working Paper*, N. 024 | 12, en: http://euricse.eu/sites/euricse.eu/files/db_uploads/documents/1329215779_n1963.pdf

cipios jurídicos, según las diferentes tradiciones jurídicas. Es muy probable que la armonización se limite a los principios jurídicos; a mi entender, no es necesario armonizar el derecho cooperativo al nivel de las reglas jurídicas.

LA GLOBALIZACIÓN Y EL FUTURO DE LAS COOPERATIVAS¹

José Luis Monzón

Presidente de CIRIEC-España

1. La consolidación del cooperativismo moderno

Aunque las estadísticas cooperativas en el ámbito internacional adolecen de una falta de armonización y presentan importantes lagunas, no cabe ninguna duda de que el cooperativismo constituye una fuerza económica y social de primera magnitud. Los datos aportados por la Alianza Cooperativa Internacional permiten afirmar que entre 800 y 1000 millones de personas en todo el mundo son socios de alguna cooperativa y que más de 100 millones de personas trabajan para las cooperativas. Además de la notable presencia de cooperativas en Asia y África puede constatarse que en Iberoamérica existen más de 70000 cooperativas con 45 millones de socios, la mayoría ubicadas en el medio rural. En Europa existían en el año 2009 casi 160.000 cooperativas con 123 millones de socios y 5,4 millones de empleados remunerados.

Esta descomunal dimensión del sector cooperativo es fruto de un precipitado histórico forjado a lo largo de más de 150 años y que podríamos encuadrar en tres etapas: un primera centuria de capitalismo liberal entre 1845 y 1945 en la que el cooperativismo se extiende a partir de la experiencia de Rochdale, en amplias regiones de Europa y América, en el ámbito de la distribución comercial y en el medio rural de forma preferente, pero también en el sector servicios, crédito y otros.

1. Esta conferencia está basada parcialmente en el artículo del mismo autor titulado “Las cooperativas ante la globalización: magnitudes, actividades y tendencias” (*Ekonomiaz*, nº 79, págs. 12-30).

Una segunda etapa de apogeo de los sistemas de economía mixta y consolidación de los Estados del Bienestar entre 1945 y 1975, en la cual el cooperativismo agroalimentario se consolida como una fuerza de primer orden en el medio rural europeo, así como el cooperativismo de crédito y de consumo, sin olvidar el auge del cooperativismo de trabajo asociado en el sur europeo, sobre todo en Italia, España y Francia. En esta etapa florecen singulares experiencias de cooperativismo intersectorial, uno de cuyos exponentes más emblemáticos es el grupo cooperativo vasco de Mondragón, en España. Además, el cooperativismo se desarrolla también en diferentes áreas del sector servicios y de las promociones de viviendas cooperativas.

Y una tercera etapa, entre 1975 y 2012, que podríamos rotular con el título de *crisis del estado del bienestar y proceso acelerado de globalización*. Se trata de una etapa, en la que estamos inmersos, de profundos y acelerados cambios en todos los órdenes de la estructura económica y social, que también han afectado profundamente al cooperativismo, tanto en sus ámbitos de intervención y de necesidades a satisfacer como en sus estructuras de gobernanza y sistemas organizativos.

2. Una coyuntura de incertidumbre

No cabe ninguna duda de que en los últimos años se ha consolidado a nivel planetario un nuevo escenario en el que las modernas economías de mercado afrontan una coyuntura de profunda crisis sobre la que se ciernen grandes incertidumbres. Han surgido nuevos problemas económicos derivados, muchos de ellos, del proceso de globalización y han aparecido nuevas necesidades sociales de gran envergadura para las que las estructuras tradicionales de los Estados del Bienestar no aciertan a encontrar soluciones satisfactorias. En suma, nos encontramos inmersos en una coyuntura de incertidumbre en la que los problemas centrales de nuestra sociedad pueden sintetizarse en cuatro grandes desafíos: acabar con el paro masivo y de larga duración, con el subempleo y con el trabajo indigno, que afecta a extensas regiones del planeta; garantizar una cobertura adecuada de los servicios públicos de protección social para todos los ciudadanos; reducir los desequilibrios y desigualdades regionales y garantizar la sostenibilidad medioambiental y social del modelo de crecimiento.

3. Las consecuencias de la globalización

El proceso acelerado de globalización económica al que antes me he referido ha situado a las cooperativas en un nuevo escenario sustancialmente distinto al que las ha rodeado en las etapas del capitalismo liberal y de los sistemas de economía mixta. En efecto, la globalización está suponiendo algo más que una intensificación inter-

nacional de las relaciones económicas, con un incremento de las transacciones comerciales y la interdependencia entre los países. Jan Aart Scholte, en un célebre artículo *-Defining Globalisation-* ya señala las importantes diferencias cualitativas entre el concepto de globalización y otros, aparentemente sinónimos, como *internacionalización, liberalización, universalización y occidentalización*. Para Scholte la globalización supone una extensión entre la gente de las conexiones a través del planeta (transplanetarias) y supraterritoriales (conexiones sociales que trascienden sustancialmente la geografía territorial), de modo que la globalidad significa una acumulación de “comunicación global, viajes globales, organización global, producción global, consumo global, dinero global, finanzas globales, militares globales, ecología global, salud global, derecho global y conciencia global, lo que significa que las relaciones sociales actuales no pueden describirse sin una amplia referencia a los espacios mundiales”.

¿Cuáles son los efectos de la globalización en el ámbito empresarial? ¿Significa, como propone Levitt que con la globalización solo hay espacio para empresas globales que venden sus productos y servicios del mismo modo en cualquier parte del mundo? Levitt plantea que la tecnología ejerce una fuerza homogeneizante sobre los deseos de los consumidores que hace necesario un sistema productivo basado en las economías de escala desarrolladas por empresas globalizadas que estandarizan los productos de modo que, como antes señalaba, las empresas globales venderán sus productos y servicios del mismo modo en cualquier parte del mundo. Es el propio Scholte quien contesta a Levitt distanciándose de sus planteamientos y señalando que el fin del territorialismo no significa el fin de la territorialidad: la producción territorial, los gobiernos territoriales nacionales, la ecología territorial y las identidades territoriales nacionales mantienen su vigencia, con incontables productos localizados anclados en mercados territoriales particulares.

Ahora podemos preguntarnos si la globalización conduce a tamaños empresariales únicos o es compatible con estructuras empresariales de diverso tamaño. Ciertamente, la globalización ha obligado a muchas empresas industriales, agroalimentarias, financieras y de distribución comercial a desarrollar procesos productivos basados en la implementación de economías de escala y en un enfoque globalizado de los sistemas de gestión, siempre atentos a un mercado de naturaleza mundial. En muchos casos, el tamaño empresarial se ha configurado como un elemento clave de la competitividad y, para hacer frente a este desafío, ha sido necesario que las cooperativas desarrollaran procesos decididos de fusiones empresariales y adquisición de empresas. En el ámbito del cooperativismo tenemos brillantes ejemplos de exitosas estrategias de concentración empresarial y creación de grupos. Probablemente sea el sector agroalimentario el que más experiencias de éxito presenta en este campo: sin ánimo de exhaustividad podemos citar a título de ejemplo el caso de la cooperativa cárnica danesa *Danish Crown*, que con más de 6000 millones de euros de facturación

y 25000 empleados es la primera empresa europea en el negocio de mataderos de cerdos y la primera exportadora a nivel mundial. O el caso de *Arla Foods*, cooperativa sueco-danesa dedicada a la producción y comercialización de una amplia gama de productos lácteos, con una facturación superior a los 6500 millones de euros y 16000 empleados, que es propiedad de más de 10000 ganaderos suecos y daneses. Sin salir de España tenemos experiencias bien conocidas por todos de grandes empresas o grupos empresariales cooperativos, como es el caso de Mondragón (multisectorial), Anecoop (agroalimentario) o Consum y Eroski de Mondragón (distribución comercial).

Sin embargo, estos procesos de concentración empresarial y creación de gigantes grupos cooperativos plantean, a su vez, nuevos interrogantes: *el desarrollo de grandes grupos y corporaciones cooperativas ¿refuerza o diluye las características y principios genuinos del cooperativismo?* Porque este es el gran desafío al que se enfrentan muchas cooperativas, la necesidad imperiosa de ser competitivas adaptándose a las nuevas exigencias de los mercados y preservar, al mismo tiempo, los valores propios que caracterizan a las cooperativas y que vienen sintetizados por los principios de la Alianza Cooperativa Internacional. El tiempo dirá si estos procesos de adaptación a las exigencias de los mercados son compatibles con el mantenimiento de la identidad cooperativa. Por el momento, hay ejemplos para todos los gustos en España y en Europa pero no cabe duda de que bastantes de los grupos y empresas cooperativas más emblemáticas de nuestro entorno (Mondragón, Anecoop, Consum, etc.) están siendo capaces de generar mecanismos autorreforzantes de su genuina identidad cooperativa. La evidencia empírica, que en el CIRIEC hemos tenido ocasión de estudiar con atención en investigaciones internacionales y españolas sobre los grupos empresariales cooperativos, prueba que las cooperativas que se enfrentan a estos desafíos han sido capaces de crear grupos empresariales en los que los valores y principios cooperativos se han visto reforzados (investigaciones dirigidas por Daniel Cote, José Barea, Juan Julia, Rafael Chaves y José Luis Monzón)

Dicho todo lo anterior es necesario insistir en que la globalización económica ha generado nuevos espacios de actuación eficaz para las cooperativas que no basan su competitividad en la utilización intensiva de capital o en el desarrollo de plantas productivas con rendimientos crecientes a escala. La descentralización productiva, el desarrollo del sector terciario avanzado o cuaternario, ha propiciado nuevas oportunidades para empresas de pequeña y mediana dimensión que desarrollan ventajas competitivas basadas en el conocimiento, la tecnología y otros factores distintos de las economías de escala o de los precios. El Dictamen del Comité Económico y Social Europeo de 1 de octubre de 2009 (Dictamen Cabra de Luna) ya puso de relieve la extraordinaria importancia que tienen las empresas de pequeña y mediana dimensión y las de la economía social para asegurar una senda de crecimiento económico sostenible e integrador.

El actual escenario de globalización también está impactando en la *modificación* de los problemas económicos y sociales a los que tienen que hacer frente nuestras sociedades. Entre estos últimos cabe destacar que, paradójicamente, la globalización no ha reducido los procesos de exclusión y precariedad social. Al contrario, incluso en los países avanzados, los ciclos de crecimiento económico han coexistido con sensibles retrocesos de los mecanismos públicos de protección y asistencia social que, en una situación de crisis prolongada como la que se inició en 2008, han conducido a un significativo aumento de la pobreza y la exclusión social.

Esta escasez de provisión pública de los *bienes sociales o preferentes* que tradicionalmente han financiado los poderes públicos en el apogeo de los Estados del bienestar ha generado una respuesta desde el cooperativismo y la economía social que encuentra en este ámbito un espacio de actuación eficaz para el desarrollo de nuevas cooperativas. Las numerosas *cooperativas sociales y otras empresas sociales* que se están creando en toda Europa ponen de manifiesto la capacidad del cooperativismo para dar respuesta adecuada a los nuevos retos de la economía globalizada.

4. Las cooperativas frente a la crisis

La Comisión Europea propuso en su día una estrategia para salir de la crisis basada en tres prioridades (crecimiento inteligente, sostenible e integrador) y cinco objetivos principales, en su ya famosa Estrategia Europa 2020. Conviene recordar cuales eran estos objetivos: aumento de la tasa de empleo del 69% al 75%, inversión del 3% del PIB en I+D, reducción del efecto invernadero mediante el desarrollo de energías renovables y el aumento de la eficiencia energética, reducción de la tasa de abandono escolar y reducción del 25% del número de personas que viven en la pobreza. Transcurridos dos años desde el lanzamiento de esta estrategia da la sensación de que no solo no se ha avanzado en la salida de la crisis sino que las posibilidades de emprender una senda de *recuperación sostenible* se han esfumado y que la hipótesis de que la década 2010-2020 sea una década perdida cobra cada vez más fuerza.

En este escenario de estancamiento y recesión puede afirmarse que, al menos en el ámbito de España, las cooperativas están ofreciendo ejemplos de éxito en las prioridades fijadas de crecimiento inteligente, sostenible e integrador. En materia de *innovación* las cooperativas están siendo pioneras en el lanzamiento de nuevos productos que contribuyen a satisfacer necesidades sociales (cooperativas sociales, de inserción, de enseñanza, de salud, etc.) y a combatir eficazmente la exclusión social. Cabe destacar que las cooperativas están actuando mediante el desarrollo de *sistemas de innovación vinculados al territorio que refuerzan la cadena de innovación, como es el caso de las cadenas agroalimentarias -la ya citada cooperativa Anecoop-, por ejemplo-, el también citado grupo de Mondragón y otros casos.*

Otro aspecto que merece ser tenido muy en cuenta es la *innovación organizativa o social* que promueven las cooperativas, de particular interés en el ámbito de las cooperativas de trabajo asociado. Ha podido comprobarse que las cooperativas resisten mejor a la crisis gracias a su modelo de gobierno, más participativo y democrático y gracias al mayor compromiso de los trabajadores en la empresa, derivado de la propiedad compartida.

En cuanto al crecimiento sostenible, las cooperativas articulan estrategias y valores que se traducen en conductas solidarias con el entorno, internalizando costes sociales y generando externalidades positivas. Así lo han puesto de manifiesto diferentes estudios y documentos como el ya citado Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre Diversidad de formas de empresa de 2009. Esta solidaridad con el entorno no solo es *sincrónica* sino que, al acumular patrimonios irrepartibles y aplicar el principio de “*puerta abierta*”, las cooperativas establecen un principio de solidaridad *diacrónica*, a través del tiempo, facilitando a las generaciones venideras un fondo de riqueza productiva con el que puedan asegurar una senda de crecimiento sostenido y sostenible.

En cuanto al objetivo del empleo existen evidencias empíricas contrastadas -en el CIRIEC hemos publicado investigaciones contundentes al respecto- de que las cooperativas contribuyen a corregir tres principales problemas: el paro, la inestabilidad del empleo y la exclusión sociolaboral de colectivos vulnerables (parados de larga duración, personas con discapacidad, mujeres, inmigrantes, ex-presos, etc.)

Por fin, respecto a la lucha contra la pobreza no hace falta insistir en el hecho de que las cooperativas incorporan en sus reglas de funcionamiento automatismos de distribución equitativa de la renta y la riqueza generada.

5. La creación de valor y la maximización de resultados en las empresas cooperativas: funciones-objetivo y competitividad empresarial

Quiero referirme ahora a una cuestión que ha generado y genera no pocas confusiones en los debates sobre la función-objetivo de la empresa cooperativa y sus similitudes y diferencias respecto a la función-objetivo de las empresas capitalistas tradicionales. La finalidad común de cualquier tipo de empresa es *crear valor y maximizar resultados*. En esto no parece haber ninguna duda. Sin embargo, tampoco deberían caber dudas de que los parámetros o indicadores de medición del valor o de los resultados obtenidos de las empresas pueden ser distintos según quienes ostenten en el seno de la empresa la condición de *categoría dominante y de categoría beneficiaria*, es decir, cual es la naturaleza de quienes toman las decisiones y se apropian de los resultados de la actividad empresarial. Por poner algún ejemplo, la creación de valor y maximización de resultados no puede medirse igual en una empresa capitalista de producción de calzado que en una cooperativa de trabajo asociado de producción de

calzado. En un caso se trata de maximizar los rendimientos del capital invertido y en otro caso de garantizar la estabilidad del empleo de sus socios trabajadores y garantizar la mayor *renta per cápita* posible para los rendimientos de su trabajo. Por poner otro ejemplo, análogos razonamientos podrían hacerse para el caso de una empresa capitalista de enseñanza y una cooperativa de enseñanza formada por familias para educar a sus hijos. Queda claro que en este último caso el objetivo no es maximizar ninguna rentabilidad del capital invertido sino lograr una enseñanza de la mayor calidad.

De todo lo dicho, lo que resulta claro es que, al desenvolverse en el mercado, las cooperativas deben hacer compatibles sus objetivos sociales (la razón de ser de su existencia) con los objetivos económicos (imprescindibles para su supervivencia) que se miden con indicadores de eficiencia productiva y que permiten obtener suficientes excedentes como para asegurar una tasa de inversión adecuada que permita a las cooperativas mantener la competitividad en los mercados. Es decir, por su propia naturaleza las cooperativas tienen una función-objetivo de carácter matricial sometida a restricciones que deben cumplirse simultáneamente.

De lo que no cabe ninguna duda es de que las cooperativas deben asegurar un suficiente nivel de competitividad, entendiendo esta última como la capacidad para mantener y/o ganar cuotas de mercado, o sea, para vender los productos en un mercado abierto. Una competitividad que también se mide por la capacidad de la empresa para mantener o aumentar la producción, la productividad, el empleo y, en suma, el nivel de vida de los grupos de interés vinculados a la empresa.

Lo anterior nos remite a la necesidad de que las cooperativas, como cualquier otra empresa, deben poseer *ventajas competitivas* respecto a sus competidores. Unas ventajas competitivas que se generan a partir del desarrollo de *estrategias competitivas* que pueden basarse en los precios o en factores distintos de los precios como pueden ser las *marcas, el diseño, la tecnología, los servicios postventa,*

6. El cooperativismo y los desafíos de la economía global

No cabe duda de que la globalización ha modificado los espacios de expansión empresarial cooperativa. Han aumentado las oportunidades en sectores intensivos en tecnología y marketing, economía del conocimiento, nuevas tecnologías, servicios de acción social y otros similares y se han consolidado fuertes barreras de entrada en sectores industriales intensivos en capital con rendimientos a escala.

Otro aspecto que merece resaltarse es la gran capacidad de adaptación de las cooperativas a entornos cambiantes lo que explica su fuerte resistencia a las dificultades generadas por la crisis.

Están demostrados los beneficios macroeconómicos y sociales de las cooperativas, que legitiman políticas públicas de fomento cooperativo que regulen compensatoria-

mente los costes diferenciales de las empresas que no estén vinculados a procesos productivos ineficientes sino a la internalización de costes sociales.

En conclusión, los desafíos a los que está sometido el cooperativismo en la economía global son de doble naturaleza: desde una perspectiva microeconómica y empresarial las cooperativas están obligadas a desarrollar estrategias que les permitan generar ventajas competitivas para ganar o mantener cuotas de mercado. Desde una perspectiva institucional parece evidente que la utilidad social del cooperativismo solo puede mantenerse preservando los valores y principios cooperativos. De lo que no estoy tan seguro es de que exista suficiente conciencia de que la tecnocratización de las cooperativas y la amputación de sus relaciones con los movimientos sociales que históricamente las han alumbrado conduce a la banalización de sus principios y al conocido isomorfismo organizativo, que las conduce a *morir de éxito* y las lleva a diluirse en el mercado como un agente más del sistema económico.

En resumen, la consolidación de las cooperativas en el escenario de la economía global pasa por su sólido anclaje empresarial en el mercado y por la consolidación de un fuerte sector institucional de la *economía social* de los ciudadanos en cuyo seno las cooperativas puedan desarrollar los valores necesarios para preservar su identidad cooperativa.

Estas reflexiones son las que yo quería trasladarles a todos ustedes en la apertura de este VII Congreso Internacional de Rulescoop. Muchas gracias por su atención y mucho éxito en su trabajo congresual.

Referencias bibliográficas

- BAREA, J., JULIÁ, J.F. y MONZÓN, J.L. (1999): *Grupos empresariales de la Economía Social en España*, Ed. CIRIEC.
- CESE (2009): *Dictamen de 1 de octubre de 2009 sobre diversidad de forma de empresa en la Unión Europea*, Bruselas.
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2008): *La Economía Social en la Unión Europea, Comité Económico y Social Europeo*.
- COTÉ, D. (2001): *Les Holdings coopératifs: évolution ou transformation définitive ?*. De Boeck, Bruxelles.
- LEVITT, T. (1983): “The Globalization of Markets”, en *Harvard Business Review*, 61-3, 92-102.
- MONZÓN, J.L. (2012): “Las cooperativas ante la globalización: magnitudes, actividades y tendencias”, en *Ekonomiaz*, nº 79, págs. 12-30.
- MONZÓN, J.L. (1989): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SCHOLTE, J.A. (2008): “Defining Globalisation”, en *The World Economy*, Vol.31 nº11 págs. 1471-1502, Wiley-Blackwell.

IL RUOLO DELLE IMPRESE COOPERATIVE E SOCIALI NELLA TRASFORMAZIONE DEI SISTEMI ECONOMICI E DI WELFARE: PROSPETTIVE E STRATEGIE

Carlo Borzaga

Dipartimento di Economia

Università degli Studi di Trento

European Research Institute on Cooperatives and Social Enterprises (Euricse)

Premessa

Si va progressivamente diffondendo la sensazione che la crisi in corso ormai da cinque anni, e la cui soluzione sembra allontanarsi sempre di più, abbia aperto o stia aprendo nuovi e grandi spazi di sviluppo alle forme di coordinamento diverse dal mercato e, in particolare, alle organizzazioni dell'economia sociale e, tra queste, soprattutto a quelle con finalità produttive come le cooperative e le imprese sociali che sono a loro volta e in larga parte – soprattutto in Europa – organizzate in forma cooperativa.

Di ciò sembrano sempre più convinti non solo gli studiosi che si occupano di economia sociale, ma anche economisti e sociologi che in passato non si sono interessati a questi temi (Stiglitz, 2009). E hanno iniziato ad accorgersene anche le istituzioni nazionali e internazionali. La Commissione Europea ha recentemente lanciato la *Social Business Initiative*, che in realtà ha poco a che fare con i concetti proposti da Yunus e fa invece riferimento all'esperienza europea dell'impresa sociale – e soprattutto – della cooperazione sociale. A loro volta le Nazioni Unite hanno proclamato il 2012 Anno della Cooperazione, riconoscendo esplicitamente che essa “con-

tribuisce a rendere il mondo migliore”, mentre la FAO sta dedicando particolare attenzione alle cooperative agricole e al loro contributo a “sfamare il mondo”.

In effetti, cooperative e imprese sociali stanno reagendo alla crisi meglio delle imprese capitalistiche. Le banche di credito cooperativo hanno continuato anche in questi anni a erogare credito alle imprese a tassi contenuti (Birchall, 2013). Le cooperative di lavoratori e le imprese sociali hanno salvaguardando i posti di lavoro e i relativi redditi, senza ricorrere massicciamente agli ammortizzatori sociali, continuando a fornire servizi ai propri soci e clienti anche a costo di una contrazione dei margini di profitto. Sono ormai numerose le testimonianze del diverso modo di reagire alla crisi sia di singole cooperative (come quelle appartenenti al gruppo di Mondragon) che del settore nel suo complesso. E sono sempre più numerosi i casi di cooperative costituite tra lavoratori per mantenere in vita e rilanciare imprese in crisi o a rischio di chiusura. Secondo i dati disponibili presso Cekoop in Francia, tra il 2011 e il 2012, 128 imprese in difficoltà sono state trasformate in cooperative, salvando così oltre 1.200 posti di lavoro.

I dati che meglio conosco, quelli relativi all’Italia, confermano chiaramente questi comportamenti anticiclici delle imprese cooperative.

Tra il 2007 e il 2011, mentre l’occupazione complessiva è diminuita dell’1,2% e quella nelle imprese private del 2,3%, l’occupazione nelle cooperative (escluse le banche cooperative) è aumentata dell’8% e quella nelle cooperative sociali del 18,0%, nonostante la riduzione delle risorse finanziarie delle amministrazioni locali che finanziano buona parte dei servizi offerti da queste cooperative.

Inoltre, da un confronto tra le imprese cooperative e le società di capitali di medio-grandi dimensioni (cioè con un valore aggiunto superiore al mezzo milione di euro) risulta che, tra il 2006 e il 2010, le imprese cooperative hanno aumentato il valore aggiunto quattro volte di più delle imprese di capitali (24,7% contro 6,5%) e i redditi da lavoro di oltre il doppio (29,5% contro 12,7%). A differenza di quanto successo per le imprese di capitali il valore aggiunto e i redditi da lavoro delle cooperative non sono mai diminuiti in ognuno degli anni considerati.

Questi risultati non sono tuttavia del tutto sorprendenti. Essi sono infatti coerenti con la particolare natura delle imprese dell’economia sociale che, anche nelle situazioni di crisi, tendono innanzitutto a proteggere i propri soci, siano essi consumatori, lavoratori o produttori, mentre le imprese di capitali cercano soprattutto di proteggere il valore del capitale investito, anche riducendo la produzione e l’occupazione. I comportamenti delle imprese dell’economia sociale durante la crisi non consentono quindi, da soli, di sostenere che l’economia sociale uscirà dalla crisi più forte di prima e contribuirà al suo superamento.

Per capire quali opportunità si aprono alle imprese dell’economia sociale e a quali condizioni, è necessario innanzitutto analizzare meglio la natura della crisi per capire se i mutamenti in atto hanno o meno carattere strutturale. E’ quindi necessario

individuare con precisione le ragioni che stanno alla base del diverso mondo di comportarsi delle imprese dell'economia sociale. Ed infine è necessario capire se, per sfruttare i nuovi spazi che si stanno aprendo, le imprese dell'economia sociale possono limitarsi ad operare come nel passato o devono modificare forme proprietarie e di *governante*, nonché strategie e pratiche manageriali.

La tesi che cercherò di illustrare nelle pagine seguenti è che la crisi che stiamo vivendo apre effettivamente nuove opportunità di sviluppo dell'economia sociale, ma che per coglierle queste imprese devono in parte ripensare alcune loro caratteristiche e rivedere le modalità con cui hanno operato fino ad oggi. In particolare, mentre negli anni passati hanno spesso cercato di minimizzare la loro diversità rispetto alle imprese convenzionali, oggi (e nel futuro) dovranno invece cercare di esaltare questa diversità. Per dimostrare queste affermazioni nelle pagine che seguono propongo prima una sintetica analisi delle cause della crisi e delle azioni per il suo superamento. Di seguito dimostro come le imprese dell'economia sociale abbiano caratteristiche coerenti con i cambiamenti economici attesi e propongo alcune strategie che possono aiutarle a cogliere le opportunità.

In questo modo spero anche di riuscire a contribuire al tema di questa vostra Conferenza "Economia Social: Identidad, Desafios y Estrategia". Mostrerò infatti come questi tre concetti siano fortemente legati tra loro: è vero che si aprono delle opportunità nuove per le imprese dell'economia sociale, ma per coglierle esse devono adottare strategie nuove e più coerenti con le loro caratteristiche identitarie.

L'origine e le caratteristiche della crisi

La crisi che ha colpito l'economia mondiale a partire dal 2008 e sta ancora tormentando diverse economie europee è molto diversa da quelle che hanno caratterizzato gli anni del dopoguerra, non solo perché più complessa, generalizzata, profonda e prolungata, ma soprattutto perché mette in discussione quel modello di organizzazione dell'economia e della società che ha caratterizzato, a partire dall'inizio del '900, i paesi sviluppati. Mette cioè in discussione il cosiddetto "modello bipolare", secondo cui per soddisfare al meglio i bisogni sia economici che sociali bastano solo due attori diversamente combinati: le imprese a scopo di profitto in concorrenza tra di loro (il Mercato) con il compito di produrre la maggior quantità di beni e servizi, e lo Stato cui spetta regolamentare il mercato e sostituirlo in tutti i casi in cui esso "fallisce", quando cioè non è in grado di operare correttamente. Secondo questo modello, la logica del profitto seguita dalle imprese private dovrebbe massimizzare l'efficienza, e quindi la massima produzione possibile di beni e servizi a risorse date, mentre l'intervento redistributivo e produttivo dello Stato dovrebbe garantire un'equa distribuzione del reddito e la copertura dei bisogni non soddisfatti dal Mercato.

Questo è il modello economico-sociale che, pur con varianti più o meno significative, caratterizza oggi tutte le economie sviluppate. Infatti, se si confrontano i diversi sistemi nazionali si rileva facilmente che le differenze tra di essi sono sintetizzabili nel diverso peso attribuito a questi due attori: più Mercato nei sistemi anglosassoni, più Stato nei paesi dell'Europa centrale e meridionale.

In sistemi così concepiti e organizzati non vi è spazio per soggetti privati diversi dalle imprese for-profit, se non in funzione integrativa. Non vi è spazio soprattutto per altre forme imprenditoriali non orientate al profitto, ma alla soddisfazione di bisogni. Esse sono considerate per definizione inefficienti – essenzialmente perché non massimizzando i profitti non minimizzerebbero i costi - e quindi da sostituire o con imprese a scopo di lucro o con istituzioni pubbliche. E la sola cosa che possono fare per non scomparire è adeguare i propri comportamenti a quelli delle imprese for-profit, oppure diventare strumentali alle politiche pubbliche.

Questo modello ha retto bene fino agli anni '70 del secolo scorso, garantendo alti tassi di crescita e un aumento significativo dei livelli di benessere. Ma poi è entrato in una lunga crisi, solo a tratti interrotta da brevi periodi di ripresa. Una crisi che ha interessato, in tempi diversi, sia l'attore Stato che l'attore Mercato e che è stata affrontata spostando di volta in volta il confine tra questi due attori, e quindi tra i rispettivi ambiti di azione, secondo una sorta di movimento pendolare dal Mercato allo Stato e viceversa.

La crisi di questo modello è iniziata quando il settore delle imprese private (il Mercato) si è trovato, quasi inaspettatamente, con una domanda di beni e servizi indebolita dall'aumento dei prezzi del petrolio e delle materie prime e con margini di profitto attesi dagli investitori ridotti, anche a seguito di un aumento generalizzato dei salari. Ne hanno immediatamente risentito i tassi di crescita che hanno subito un marcato ridimensionamento, con il conseguente aumento della disoccupazione e delle situazioni di esclusione e emarginazione sociale.

Nel corso degli anni '70 e '80 a queste difficoltà del settore privato ha reagito soprattutto lo Stato attraverso un aumento degli interventi di sostegno all'economia e di redistribuzione del reddito a favore delle classi più svantaggiate, ma per farlo ha dovuto sia indebitarsi che aumentare la pressione fiscale. Senza tuttavia riuscire a rinnovare la propria organizzazione in modo da soddisfare adeguatamente bisogni di salute, di educazione, di protezione sociale crescenti e sempre più differenziati. Questi due decenni sono quindi stati caratterizzati contemporaneamente dal fenomeno della stagflazione - con tassi di inflazione e di disoccupazione ambedue positivi e in alcuni paesi molto elevati - e da una crescente insoddisfazione per la quantità e la qualità dell'offerta pubblica di servizi.

A partire dagli anni '90, dopo che debito pubblico e pressione fiscale avevano raggiunto livelli considerati non più sostenibili, la strategia è cambiata radicalmente con la scelta di ridimensionare l'intervento pubblico e di ampliare gli spazi di azione

del mercato. Le nuove teorie economiche contrarie all'intervento pubblico e sostenitrici della capacità dei mercati di autoregolarsi avevano infatti convinto che, lasciando più spazio alle imprese private, l'efficienza sarebbe complessivamente aumentata e sarebbe quindi stato possibile sia ridurre l'intervento pubblico (e quindi le risorse necessarie per sostenerlo) che rilanciare la crescita. In sintesi si è ritenuto che, poiché il mercato avrebbe privilegiato i soggetti più efficienti e meritevoli, per ottimizzare l'utilizzo delle risorse e ottenere una crescita più sostenuta sarebbe stato sufficiente eliminare tutte le restrizioni precedentemente imposte alla sua azione. Si è formato così quello che è stato definito il "Washington Consensus", con le sue tre parole d'ordine: stabilizzare, liberalizzare e privatizzare.

Ne sono seguite diverse ondate di liberalizzazioni e di privatizzazione di interi settori dell'economia che, con la formazione dei quasi-mercati, hanno interessato anche i servizi di *welfare*. Senza tuttavia che venisse messo in discussione il modo di operare del mercato stesso. E quindi senza introdurre meccanismi di formazione della domanda e modalità di gestione dell'offerta diverse da quelle tipiche dello "scambio a fini di guadagno" ..

I risultati dell'affermazione di questo "fondamentalismo di mercato" sono stati prima deludenti e poi catastrofici.

Le privatizzazioni non hanno soddisfatto le promesse: non solo non hanno ridotto, ma spesso hanno fatto crescere la spesa pubblica e, soprattutto, non hanno migliorato la soddisfazione dei cittadini per i servizi privatizzati. Liberalizzazioni e privatizzazioni non sono neppure state in grado, da sole, di far crescere in modo durevole la domanda di beni e servizi e quindi di rilanciare la crescita. L'enfasi posta sulle virtù del mercato e sulla centralità dell'obiettivo del profitto ha finito invece per favorire una parte sempre più limitata della popolazione, aumentando a dismisura le disuguaglianze nella distribuzione dei redditi, impoverendo la classe media e contribuendo così a deprimere ulteriormente la domanda. Il rilancio della crescita (e dei profitti delle banche oltre che dei bonus dei loro dirigenti) è stato quindi ricercato non attraverso la soddisfazione dei bisogni esistenti, ma "creando" nuovi bisogni attraverso la pubblicità e il marketing, e finanziando la domanda attraverso il credito facile (mutui *subprime*, carte di credito, ecc.). Inoltre la spinta al consumo di beni che ha sostenuto questo processo ha avuto come effetto collaterale, ma tutt'altro che marginale, quello del consumo eccessivo di risorse non rinnovabili e del deterioramento dell'ambiente che avevano, già prima dello scoppio della crisi, portato molti studiosi a ritenere non più sostenibile questo modello di sviluppo.

Quando la creazione di domanda a credito è diventata insostenibile è scoppiata la crisi, prima finanziaria e poi reale, con cui le economie occidentali stanno ancora convivendo.

Uno dei pochi aspetti positivi associati ai processi di liberalizzazione e privatizzazione è che essi hanno favorito indirettamente anche le organizzazioni dell'economia

sociale. Anche se l'evoluzione di queste imprese è stata seguita ed analizzata solo da un'esigua minoranza di studiosi e non ha avuto spazio sui media, non vi è ormai dubbio che a partire dagli anni '80 si è assistito in molti paesi all'emergere spontaneo, non previsto e non incentivato, di forme organizzative – dalle organizzazioni di volontariato alle imprese/cooperative sociali – che hanno contribuito, talvolta in modo determinante, a realizzare un'offerta di servizi sociali e di interesse generale, innovativi, di qualità e a costi contenuti. Una evoluzione di cui è importante tener conto per capire il ruolo che queste organizzazioni potranno giocare in futuro.

Come superare la crisi?

Nel dibattito avviato dopo lo scoppio della crisi le strategie proposte per la sua soluzione si possono dividere in due gruppi: quelle che, restando all'interno del modello bipolare, propongono o un ritorno ad un maggior impegno dello Stato o un ulteriore potenziamento del mercato e quelle che, invece sostengono la necessità di una riforma del modello in senso più pluralistico. Tra le prime vanno annoverati i sostenitori del ritorno a politiche keynesiane o "all'economia sociale di mercato" e, all'opposto i sostenitori della necessità di liberalizzare ancora di più i mercati e in particolare il mercato del lavoro. Tra le seconde di possono invece annoverare i sostenitori dell'innovazione sociale, dell'economia e dell'imprenditorialità sociale, delle teorie del *shared value*, il programma della *Big Society* lanciato dal primo ministro inglese Cameron e, più di recente, l'approvazione da parte della Commissione Europea della *Social Business Initiative*.

Nessuna delle soluzioni del primo gruppo appare oggi del tutto convincente, soprattutto a medio e lungo termine. Un ritorno ad un maggior protagonismo dello Stato sembra infatti sempre meno praticabile e, in ogni caso, difficilmente risolutivo. Infatti, non solo i limiti dell'intervento pubblico che avevano giustificato le privatizzazioni (inefficienza, paternalismo, clientelismo, ecc.) non sono stati superati, ma la capacità di intervento dello Stato è stata ulteriormente indebolita dall'aumento generalizzato dei debiti pubblici dovuto agli interventi di salvataggio delle banche e dalla loro esposizione agli attacchi di una finanza che nessuno sembra volere o riuscire a riportare sotto controllo.

Ma è altrettanto chiaro che il superamento della crisi non potrà neppure venire solo da un rilancio della domanda privata dei beni e servizi prodotti dal mercato, attraverso ulteriori liberalizzazioni e privatizzazioni. La generalizzata e probabilmente permanente riduzione dei redditi disponibili della maggioranza della popolazione e la difficoltà a conciliare l'obiettivo del profitto con le caratteristiche dei servizi, essenzialmente sociali e di interesse generale, di cui oggi le persone hanno bisogno e verso cui quindi si dovrebbe progressivamente indirizzare la domanda, allontanano le prospettive di una ripresa che conti sul mercato così come oggi inteso. In questo

contesto eventuali ulteriori liberalizzazioni, soprattutto del mercato del lavoro, non farebbero che aggravare la situazione. Inoltre, una ripresa della crescita basata su una produzione ancora maggiore di beni agricoli, e soprattutto, di manufatti sarebbe comunque in breve tempo bloccata dall'aumento dei prezzi delle risorse naturali, la cui disponibilità già limitata si va velocemente riducendo, e delle proteste sociali contro la degenerazione delle condizioni ambientali.

Il modello bipolare sembra quindi sempre meno in grado di soddisfare una parte crescente di bisogni e quindi di garantire il superamento della crisi. Risulta infatti sempre più evidente che un rilancio della domanda, e quindi della crescita richiede, da una parte, di aumentare soprattutto la produzione di servizi in grado di soddisfare i bisogni che sono oggi insoddisfatti, bisogni che sono in buona parte di natura sociale e di interesse generale, caratterizzati spesso da esternalità positive che i soggetti produttori non possono in alcun modo internalizzare e, dall'altra, di utilizzare in modo più efficiente le risorse umane e materiali oggi inutilizzate o sotto-utilizzate. Ma, diversamente dal passato, occorrerà riuscirci senza poter contare su ulteriori rilevanti risorse pubbliche e cercando invece di aggregare e far emergere una domanda privata pagante. A questo fine è necessario affrontare e risolvere tra diversi problemi: (i) individuare modalità di formazione e di aggregazione dei bisogni nuove e diverse da quelle autoritarie e paternalistiche che hanno caratterizzato i sistemi pubblici di welfare; (ii) innovare le modalità di produzione di servizi vecchi e nuovi in modo da contenere i costi di produzione, anche utilizzando risorse fino ad ora sottoutilizzate e riuscendo ad indirizzare verso queste produzioni risorse umane e finanziarie; (iii) dare maggior spazio a forme imprenditoriali di cui i consumatori si possano fidare, visto che non saranno in grado di valutare la qualità dei nuovi servizi, né la corrispondenza tra il loro valore e il prezzo.

E' chiaro che per realizzare tutte tre queste condizioni occorre un ampio coinvolgimento della società civile nella individuazione della domanda, nella definizione dell'offerta e nella gestione concreta della stessa. Occorre cioè optare per il secondo gruppo di strategie che ho prima ricordato, andando verso il superamento del modello bipolare a favore di uno più pluralistico, dove proprio le organizzazioni dell'economia sociale devono assumere un ruolo almeno uguale a quello degli altri attori. E ciò perché la natura di queste imprese è coerente con la evoluzione dei bisogni e della domanda di beni e servizi in grado di soddisfarli.

Le potenzialità delle imprese dell'economia sociale

Le imprese dell'economia sociale hanno più delle altre forme di impresa le caratteristiche necessarie a garantire la combinazione tra finalità economica e finalità sociale necessaria a soddisfare molti dei bisogni oggi insoddisfatti, innanzitutto perché sono create non per garantire un guadagno agli investitori, ma per rispondere a

un bisogno reale (di lavoro, di credito, di consumo) di un gruppo di persone o di una comunità. Esse quindi non creano bisogni solo per massimizzare fatturati e profitti e possono garantire una distribuzione più equa del valore prodotto, contribuendo così a riequilibrare la distribuzione dei redditi anche a livello macroeconomico. Esse sono inoltre possedute e quindi gestite da quelle stesse persone che traggono la soddisfazione di propri bisogni dalla loro attività; esse possono quindi contare sulla loro disponibilità a contribuire alla produzione anche a titolo di volontariato e con remunerazioni più contenute di quelle di offerte dalle altre organizzazioni pubbliche o private. Infine, esse basano la propria attività sulla fiducia reciproca e sulla cooperazione tra i soci e tra questi e la comunità e quindi possono operare anche laddove il mercato non funziona o funziona male.

Di queste potenzialità delle imprese cooperative e sociali si era accorto, già prima dell'avvio dei processi di privatizzazione cui ho prima accennato – nel 1980 – l'allora segretario generale dell'ACI, Alexander Laidlaw, che nella sua relazione all'Assemblea di Mosca, dopo aver analizzato la situazione di crisi del movimento cooperativo, richiamava la necessità di ripensare il modello cooperativo in modo da renderlo capace di affrontare i nuovi bisogni che stavano emergendo nei diversi paesi. Egli proponeva esplicitamente alle cooperative di impegnarsi a far fronte ai bisogni sociali che i sistemi pubblici di *welfare* iniziavano a dimostrarsi sempre meno in grado di soddisfare, facendosi carico della produzione di servizi di interesse generale, a favore della comunità e dell'inserimento nel lavoro delle persone che altrimenti rischiavano di rimanerne permanentemente escluse.

L'appello di Laidlaw è stato ascoltato tardi e solo parzialmente dal movimento cooperativo, con l'adozione, nel 1996, del 7° principio cooperativo in cui si esplicita che le cooperative devono anche “prenderci cura della comunità”. Ma nei paesi in cui esso è stato effettivamente ascoltato, le cooperative sono riuscite ad imporsi come produttori privilegiati di servizi di *welfare*.

L'esperienza italiana ne è la testimonianza più evidente. Il ricorso alla forma cooperativa per la produzione di servizi di *welfare* è iniziato, spontaneamente e in assenza di sostegni di qualsiasi tipo, nel corso degli anni '80, per rispondere a una domanda di servizi sociali e di inserimento lavorativo insoddisfatta, facendo leva in larga parte sul lavoro volontario dei soci. Riconosciute nel 1991 come cooperative sociali, queste organizzazioni sono riuscite a cambiare il volto del sistema di *welfare* italiano, riuscendo a dar risposte a bisogni fondamentali e a spostare risorse pubbliche verso i servizi sociali. Ed hanno successivamente esteso la propria attività a nuovi servizi, non strettamente sociali, ma di interesse generale e comunitario, qualificandosi in breve tempo come uno dei settori più dinamici e forse economicamente più in equilibrio del sistema cooperativo italiano.

Oggi in Italia si contano circa 14.000 cooperative sociali attive, con circa 400.000 addetti, oltre 10 milioni di valor aggiunto e cinque milioni di utenti. Esse coprono

da sole circa la metà dell'offerta di servizi sociali; collaborando con le pubbliche amministrazioni ma sempre più anche servendo direttamente clienti privati. E hanno continuato a crescere anche durante la crisi.

Ma quello italiano è solo un esempio, anche se quello con i numeri più significativi. La cooperazione sociale (o a orientamento sociale) si è sviluppata anche in altri paesi europei e non. Sono più di 10 i paesi che ad oggi hanno approvato apposite leggi di riconoscimento e regolamentazione della cooperativa sociale.

Ma anche dove non si è fatto ricorso alla forma cooperativa, le organizzazioni dell'economia sociale hanno conosciuto uno sviluppo significativo. Come nel caso delle associazioni che in molti paesi hanno conosciuto un'evoluzione assai simile a quella della cooperazione sociale italiana, diventando produttori stabili di servizi.

Dire quindi che per uscire dalla crisi è necessario rilanciare il pluralismo delle forme di impresa e in particolare le forme cooperative e sociali non è più solo un auspicio. E' già un dato di fatto su cui è però necessario lavorare per sfruttare pienamente le opportunità che si aprono.

Le condizioni per cogliere le opportunità

Benchè sia la natura della crisi che le caratteristiche delle imprese dell'economia sociale e, ancora, l'esperienza di questi ultimi vent'anni lascino intravedere importanti nuovi ambiti di sviluppo delle imprese dell'economia sociale, occorre valutare con attenzione a quali condizioni queste potenzialità si possono tradurre in spazi reali di sviluppo. A questo fine è utile distinguere tra condizioni esterne ed interne al settore delle imprese di economia sociale.

La principale condizione esterna è una più precisa individuazione degli spazi che Stato e Mercato devono lasciare alle imprese dell'economia sociale. Non basta che le amministrazioni pubbliche esternalizzino, come hanno fatto fino ad ora, la produzione di alcuni servizi di interesse generale mantenendo saldamente in mano le decisioni su quali e quanti servizi offrire. Esse devono piuttosto rinunciare ogni volta che è possibile – purché in presenza di proposte alternative – al controllo monopolistico sia della domanda o dell'offerta di servizi, che della proprietà di beni che potrebbero essere utilizzati da organizzazioni dell'economia sociale (come nel caso dei beni culturali). Ma deve cambiare anche il modo di intendere la concorrenza (soprattutto a livello di Unione Europea), riconoscendo che in alcuni settori le organizzazioni dell'economia sociale hanno caratteristiche strutturali tali da garantire una maggior qualità e continuità dell'offerta e vanno quindi favorite anche a discapito delle imprese a scopo di profitto.

Le condizioni interne sono invece costituite da un insieme di cambiamenti nelle forme organizzative e nelle strategie di governance e di management finalizzate accrescere la capacità delle imprese dell'economia sociale di cogliere le opportunità.

Per individuare questo secondo insieme di condizioni è necessario ricordare che il tipo di bisogni che Stato e imprese a scopo di profitto non riescono più a soddisfare hanno caratteristiche particolari. Innanzitutto non sempre ad essi corrisponde una domanda pagante, cioè non sempre i portatori dei bisogni hanno le risorse per acquistare i beni e i servizi in grado di soddisfarli. Sono inoltre caratterizzati da rilevanti asimmetrie informative tra produttori e utilizzatori e infine, trattandosi di beni di interesse generale, generano spesso esternalità positive che l'organizzazione che li produce non è in grado di internalizzare, cioè di farsi riconoscere nel prezzo.

Le imprese che vogliono impegnarsi nella produzione di questi beni devono quindi avere caratteristiche coerenti con questi aspetti peculiari. Non le hanno le imprese for-profit, mentre in teoria le avrebbero quelle pubbliche la cui azione è tuttavia limitata dalla carenza di risorse. Le hanno anche le imprese dell'economia sociale, ma non sempre esse sono sufficientemente presenti e abbastanza sviluppate anche in queste imprese perchè negli anni in cui ha dominato il modello Stato-Mercato esse, per sopravvivere, hanno spesso adottato forme proprietarie, di *governance* e di gestione simili a quelle delle imprese for-profit. Hanno, ad esempio, puntato sulla crescita dimensionale per sfruttare le economie di scala, su politiche di marketing di tipo capitalistico per attirare clienti, sul contenimento della base sociale e sull'adozione di modalità di gestione gerarchiche per sveltire i processi decisionali e massimizzare l'efficienza.

Ora, per sfruttare le opportunità che si aprono vanno invece rivalutati altri aspetti, altre caratteristiche delle imprese dell'economia sociale. Come dimostrano le trasformazioni sperimentate dalle forme cooperative e associative nei paesi in cui le organizzazioni dell'economia sociale hanno iniziato a svilupparsi nei nuovi settori, in particolare nei servizi di *welfare*, i cambiamenti necessari sono almeno i seguenti:

1. potenziare la capacità inclusiva, ampliando le basi sociali e aprendole a una pluralità di *stakeholder*;
2. garantire l'effettiva intergenerazionalità delle attraverso vincoli alla distribuzione di utili e soprattutto alla distribuzione tra i soci del patrimonio residuo in caso di scioglimento;
3. contare maggiormente sulle motivazioni intrinseche sia dei clienti che dei lavoratori, adottando politiche di prezzo e salariali che premiano queste motivazioni e non quelle estrinseche e auto-interessate;
4. precisare e rendicontare meglio la "finalità sociale" che le caratterizza, che è meno generica e più concreta di quella delle imprese a scopo di profitto perché si traduce nella produzione di beni con esternalità positive.

Commenterò brevemente ognuno di questi quattro punti.

Il coinvolgimento nei processi decisionali diretto e costante degli utenti e delle persone interessate è necessario, sia per individuare la domanda che per definirne le caratteristiche e le quantità dei servizi da produrre. In teoria, le cooperative e le imprese dell'economia sociale sono quelle che meglio possono garantire questo coinvolgimento perché sono possedute e gestite dagli stessi portatori di bisogni. Questo è anche il significato profondo dell'essere imprese democratiche. Tuttavia negli anni passati questa caratteristica è stata spesso considerata, sia in letteratura che dalle stesse imprese dell'economia sociale, un limite, una causa di scarsa efficienza. E ciò ha favorito l'adozione di modalità di gestione gerarchiche che hanno in molti casi ridotto la partecipazione a una pura formalità. Il principio di "una testa, un voto" è stato spesso svuotato di significato, riducendo al minimo la platea degli aventi diritto al voto e gli argomenti sottoposti alle decisioni dei soci. Si è posta più attenzione a "come si vota" che a "chi" e su "cosa" si vota. Per produrre beni e servizi di interesse generale è necessario rivedere questa impostazione aumentando sia il numero e le categorie di persone coinvolte nei processi decisionali, sia le materie su cui essi sono chiamate a decidere. Questo è anche il senso del coinvolgimento nella base sociale di più categorie di portatori di interesse adottato da molte nuove (*multi-stakeholder*) cooperative. Cooperative che, contrariamente a quanto generalmente si sostiene, risultano, secondo le ricerche finora realizzate, più innovative, più efficaci e addirittura più efficienti non solo delle altre forme di impresa (pubblica e for-profit) operanti negli stessi settori, ma anche delle cooperative con base sociale ridotta e composta da un'unica tipologia di *stakeholder*.

A differenza di quanto spesso sostenuto, le cooperative e le imprese sociali non operano naturalmente secondo una logica di lungo periodo o intergenerazionale. Ciò avviene solo quando, volontariamente o per legge, esse adottano un vincolo alla distribuzione tra i soci, non solo di parte degli utili correnti, ma anche e soprattutto del patrimonio in caso di scioglimento o di vendita dell'impresa. Se adottano cioè quello che in inglese si chiama "*asset lock*". Esso costituisce infatti sia un potente disincentivo a sciogliere o vendere l'impresa, rendendo di fatto non vantaggiosa la demutualizzazione, sia un modo per accrescere la fiducia degli utenti, dei lavoratori e della comunità nella correttezza dei comportamenti dell'impresa. E garantisce una crescita continua e costante sia delle singole organizzazioni che dell'economia sociale nel suo complesso.

Nonostante la teoria economica, anche quella più vicina all'economia sociale, abbia finora dato peso solo ad una componente della natura umana – l'auto-interesse – da cui ha derivato la convinzione che la sola motivazione che spinge le persone a svolgere un'attività imprenditoriale o lavorativa sia il beneficio economico o addirittura il solo beneficio monetario che da essa può derivare, le imprese dell'economia sociale hanno da sempre contato anche su attori mossi anche da altre motivazioni. Grazie all'economia sperimentale e della teoria dei giochi oggi sappiamo che la con-

cezione dell'essere umano prevalente nell'analisi economica è eccessivamente riduttiva e che le persone decidono le attività in cui impegnarsi anche seguendo motivazioni intrinseche, in particolare l'interesse per le attività stesse, a prescindere dal beneficio economico che ne possono trarre. Le imprese dell'economia sociale sono quelle che naturalmente possono contare di più su questo tipo di motivazioni perché proprio l'attività che svolgono – e non il profitto che possono derivarne – costituisce l'obiettivo dell'impresa. Esse possono quindi attrarre, più delle altre forme imprenditoriali private e delle organizzazioni pubbliche, persone interessate anche o soprattutto all'attività e ai suoi risultati, anche sociali. E ciò vale sia per gli utenti, che possono essere coinvolti nella produzione dei servizi, che per i lavoratori remunerati e in molti casi anche per altre persone che, data la rilevanza sociale del servizio prodotto, possono impegnarsi a titolo di volontariato. Riuscendo così non solo a garantire una maggior aderenza dei servizi ai bisogni e una maggior qualità degli stessi, ma anche costi di produzione inferiori. Aspetto quest'ultimo assai importante in un contesto in cui le risorse disponibili per sostenere la produzione di questi servizi sono sempre più limitate. Per attrarre persone intrinsecamente motivate le imprese dell'economia sociale devono tuttavia adottare modalità di selezione e gestione delle risorse umane diverse da quelle praticate dalle organizzazioni pubbliche e for-profit, politiche capaci di offrire vantaggi evidenti e riconoscibili di tipo non economico e non monetario. Ciò vale soprattutto per i lavoratori: le numerose ricerche realizzate in questi anni indicano che sulla soddisfazione e la fedeltà dei lavoratori incidono, più del salario, l'autonomia, la possibilità di impegnarsi in un'attività socialmente utile, l'equità distributiva e organizzativa, la qualità delle relazioni.

Infine le imprese di economia sociale insistono spesso nella loro “funzione sociale”, ma hanno difficoltà a definirla con precisione e quindi a rendicontarla. Oggi possiamo sostenere che, quando queste imprese si impegnano nella produzione di servizi sociali o di interesse generale, la funzione sociale è costituita dalle esternalità positive che esse generano e di cui si avvantaggiano o singole persone in condizione di bisogno, o la collettività nel suo complesso, o entrambe. Come nel caso dell'inserimento lavorativo di persone svantaggiate che garantisce loro una vita migliore e fa risparmiare alle pubbliche amministrazioni le spese per il sostegno al reddito e per l'erogazione di servizi, soprattutto sociali e sanitari. Al fine di affermare la propria identità, le imprese dell'economia sociale dovrebbero tuttavia impegnarsi maggiormente nella misurazione e la rendicontazione di queste esternalità

Conclusioni

La riflessione che ho proposto assume a riferimento l'esperienza dei paesi occidentali che sono riusciti a sviluppare (nel '900) ampi sistemi pubblici di protezione sociale e che oggi non hanno più le risorse pubbliche per sostenerli e potenziarli.

Essa vale però anche per i paesi che non hanno potuto o voluto creare sistemi di protezione simili. La concorrenza internazionale, conseguente al processo di globalizzazione, non permetterà infatti più a nessun paese di disporre delle risorse pubbliche necessarie per dar vita a sistemi di welfare pubblico universalistici. Anche per questi paesi è quindi importante sviluppare fin da subito l'economia sociale.

Più in generale, per superare la crisi in corso in modo definitivo occorre riconciliare l'economia con il sociale che il paradigma della modernità (il modello bipolare Stato-Mercato) ha fin qui mantenuto separati. Riconciliare economia e sociale significa trovare i giusti modi per creare, anche attraverso l'attività di produzione di beni e servizi, una società più inclusiva e giusta. Le imprese cooperative e sociali possono dare un contributo decisivo in questa direzione.

References

- Birchall J. (2013), *Resilience in a Downturn: The Power of Financial Cooperatives*, ILO, Geneva.
- ICA (1980), XXVII Congress, Moscow 13-16 October 1980 – Agenda and Reports, Leicester P.L., Leicester and London.
- Laidlaw A.F. (1980), “The Cooperatives on the Years 2000”, in ICA (1980).
- Stiglitz D.J. (2009), “Moving Beyond Market Fundamentalism to a More Balanced Economy”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 80:3, pp. 345-360.

FROM THE POPULAR ECONOMY TO THE THIRD-SECTOR

Origins and buoyancy forces of the Solidarity Economy in Latin America

Luiz Inácio Germany Gaiger

Docente e Investigador

Universidade do Vale do Rio dos Sinos

Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais – PPGCS

ABSTRACT: The paper aims to bring an overview of the Solidarity Economy in Latin-America, both in an historical and theoretical perspective. The diversity of experiences and their different purposes will be highlighted in order to clarify the sense of the very first approaches and concepts regarding these new expressions of the popular economy, since the late 80'. The solidarity-based undertakings integrate economic and social dimensions, due to their socio-cultural foundations, and also to their specific rationality, in which efficiency and welfare, productivity and participation are inextricably linked. As the Solidarity Economy adopts another logic and responses to emancipatory aspirations, it leads to an alternative model, contrasting from the conventional patterns in terms of understanding and fulfilling the needs of the popular economy, and demonstrates the inadequacy of the usual visions aimed at Informality or Informal economy. In this context, some civil organizations belonging to the so-called Third-Sector, a very problematic concept in Latin-America, play an important role in the thrust of the solidarity grassroots initiatives, supporting them as actors of an equitable and sustainable development and of an effective political citizenship.

KEY WORDS: Alternatives - Grassroots Initiatives - Rationality - Social Economy - Solidarity Economy

SUMMARY: Introduction. 1. The (new) social economy, the solidarity economy and the notion of profit. 2. The Latin-American experience: from workers' economic solidarism to the solidarity economy. 3. The informal economy, the popular economy and the solidarity economy. 4. The solidarity economy and the third sector. 5. General remarks. Bibliography.

Introduction

Activists and researchers in the North have underlined the new impulse of the social and the solidarity economy after 1980, emphasising its component of reciprocity and its tendency to expand democracy through autonomous public spaces created by civil society. The presence of the social and the solidarity economy concepts has also been outstanding in the debates on major current issues of society, on a national and worldwide scale.

In Brazil, about 22,000 enterprises have recently been submitted to a census during the First National Mapping of the Solidarity Economy, which was concluded at the end of 2007. The first analysis of the data collected in the framework of this Mapping indicates that the economic efficiency of most of these organisations depends on their dispositions for democratic participation and self-management. Their associative nature places them within another rationale, in which the economic behaviour of each member and of the enterprise as a whole is determined by non-economic factors, alien to the instrumental logic that predominates in the capitalist market economy. This, in my opinion (Gaiger, 2006; 2007a; 2007b; 2011), is the main argument in favour of saying that it is *another* economy.

The solidarity economy is currently valued both in the North and in the South. It goes beyond countries and continents. It is therefore important nowadays to compare experiences and identify their main strengths. This is what I will try to do in this very short paper; however, since the amount of literature on the subject is constantly increasing and the analytical approaches are continuously multiplying and enlarging, I will start by delimitating a few concepts (section 1). Then I will discuss the solidarity economy in Latin America, with a focus on Brazil (section 2). In the following sections, I will speak about the main lines of this experience, and seek to further clarify how I see the solidarity economy on that continent, by comparing it with close realities which are sometimes confused with it or merge with it: the “popular economy” and the “informal economy” (section 3) and the “third sector” (section 4). I will conclude with a few more general remarks (section 5).

One point seems worth explaining from the very outset, even though it will be analysed in more details in section 4: namely, the way in which the “third sector” is commonly understood in Latin America, and how it relates to the notion of “solidarity economy”. Indeed, the way in which the third sector concept is understood in this part of the world (which is instrumental in understanding this paper) differs from the usual meaning of the term in other parts of the world to an extent sufficient to potentially generate confusion in the mind of readers unfamiliar with this context. Let us thus underline here that in Latin America the third sector is usually considered as something similar to *NPOs* and, sometimes, it is seen only as charities through which the elite aids the poor, without questioning the existing social structures. Since the solidarity economy concept refers to organisations aiming, among other things, at financial gains for their members, *the solidarity economy and the third sector are distinct, non-overlapping sets of organisations*; some third sector organisations (*NPOs*), though, support solidarity economy initiatives.

1. The (new) social economy, the solidarity economy and the notion of profit

The Walloon Social Economy Council (*Conseil Wallon de l'Economie Sociale*) is the cradle of the concept of “social economy”, which has now become widely adopted, mainly in Belgium, Spain, France and Quebec. The social economy corresponds to a set of collective initiatives seeking to establish autonomous and democratic forms of management. In these initiatives, the ways in which power is shared and income is distributed result from the primacy of people over capital and from the aim pursued - namely providing a service to the members and to the community to which they belong. Economic activity and its surplus are, therefore, a means rather than a goal in itself or a way of making profit. The social economy opposes the tendency to reduce the economy to a single market principle and to the sole logic of private accumulation.

From the 1970s onward, after Keynesian regulation entered a crisis, new experiments were started, leading to talk of a renewal of the social economy, or even of a “new social economy” (*nouvelle économie sociale*), to use the term employed in Québec. Unlike the rest of the third sector, the new waves or “generations” of social economy organisations displayed the wish to affirm the universal and irrevocable character of citizen’s rights and the need for a new, sustainable political consultation. In this regard, the new social economy refused to separate the social and economic domains, but also to isolate them from the political debate on social models. This critical way of insisting on the political dimension of initiatives and proposing new local and global alliances, in the most recent framework of alter-globalist social movements, justified the emergence of a new designation, namely the “solidarity

economy”, which gradually became predominant in recent years in some parts of the world.

Common points in the historical experiences of the various European countries allow contrasting the social economy and the solidarity economy with the much narrower notion of non-profit sector, used in English-speaking countries to describe what, in the private sector, is economic at the same time as it is social. This has already been carefully analysed, *inter alia* in the book edited by Evers and Laville (2004). However, I wish to highlight that identifying profit only in relation to capitalist production amounts to the same as accepting the reduction of the economic sphere (a reduction which has already been challenged) to its trade sector and to the extraction of the surplus of work by capital. Only such a narrow view can encounter obstacles to acknowledging that, in the mutual-aid initiatives making up the solidarity economy, there is a legitimate sense of distributing profits to the members.

In brief, we could say, with Defourny, that – in comparison to the non-profit approach - the European, social economy approach seems “to carry more of a North-South perspective, insofar as improving living conditions in many countries often requires the distribution of profits among the members of cooperatives and other groups of producers”; this approach also allows to perceive, when analysing conditions of emergence and development, “astonishing convergences (...) between, [on the one hand,] the associative proliferations of the North and, on the other, the rise of civil societies in the South” (Defourny 2005: 240-1).

It should also be added that the democratic principle is essential for the social economy and the solidarity economy, which is not true of all third sector organisations – many of which are not concerned about the structural dimension of inequalities and, therefore, of social change.

2. The Latin-American experience: from workers’ economic solidarism to the solidarity economy

According to the usual use of the term in Latin America, the solidarity economy includes a large number of economic organisations aiming not only at financial gain for their members, but also at benefits in terms of quality of life and citizen participation. Such goals are achieved mainly through a great effort which mobilises the capacity of the *associated workers*. Because of their social and community embeddedness, these initiatives also fulfil a number of functions in the fields of health, education, environmental protection, etc. This sector of the economy is referred to as the *solidarity economy* because it concerns associative economic practices characterised by the pooling of the means of production, the work process and the enterprise’s management, as well as by the fact that these initiatives promote democratic principles and cooperation. In addition, the solidarity economy is also involved in broader col-

lective stakes. The interest for such associative undertakings is growing perceptively in several Latin-American countries.

Solidarity economy initiatives could be described as having the following basic characteristics:

- a) They are economic alternatives where those individuals who normally make a living out of selling their workforce gather and where those social categories excluded from the conventional state and market wealth generation and distribution take shelter. Such practices express a re-appropriation of the work experience by the workers, the work experience being reconverted along self-management and socialisation principles or, mostly, anchored in popular sectors of the family economy, of which they are an extension and where they find, foremost, their essence and functional aspect.
- b) As we will discuss in a subsequent section, the solidarity economy embraces only a portion of the so-called “popular economy”. Popular economy initiatives are driven by the necessity to generate income, and they seldom strive to obtain some accumulation margin. Solidarity undertakings, by contrast, search to make cooperation into a lever able to sustain their performance and qualify them as contemporary economic agents. They are concerned about efficiency and the generation of profits guaranteeing their financial sustainability. They yearn to exceed the mere survival level and to manage growth strategies.
- c) The solidarity economy in Latin America encompasses a multitude of social segments, agents and institutions. It aligns as a global movement, critical of the capitalist economic system, although its focus is usually on starting concrete enterprises aiming at individual, social and ecological development. It includes cooperative banks, service and goods exchange based on reciprocity, commercial networks and, above all, countless associations of people who freely come together with the goal of developing economic activities, creating jobs and experimenting solidarity-based relations, among themselves and in society at large.

It has to be underlined, though, that it is not possible to establish a well-defined set of characteristics; the characteristics listed above can be observed in some solidarity economy initiatives, but not necessarily in all of them. The solidarity economy is an emerging reality, which cannot be properly understood without recognising its ambivalence and contradictions. Considering this, studies repeatedly agree on the fact that, in determined circumstances, associative enterprises can achieve an internal growth process. By adopting a proper economic rationality and planning their investments, these enterprises can conciliate and mutually reinforce the cooperative work and the profit. Benefiting of more stability, they not only contribute to the formation of groups and individuals with a capacity to act, but also ensure work and income generation.

A decisive factor for the success of associative undertakings is the adequate exploration of cooperative work possibilities. In the rationality required by these undertakings to overcome the contradictions between *economic optimisation* and *social gains*, the productivity and the efficiency take advantage of the dividends of associated work, of their capacity to aggregate extra rentability factors. This fact must be considered when analysing the contribution that third sector organisations might make to the development of the solidarity economy.

The presence of non-profit and self-managed experiences, with a strong focus on participation and equity principles, is an indelible mark of the solidarity economy in Brazil. The boom in the number of solidarity economy initiatives which has been observed in the last years can partly be accounted for by the structural crisis that hit the Brazilian labour market and whose effects were reinforced by the withdrawal of the state. These phenomena generated fragmentation and social exclusion processes of an unsuspected virulence and with dramatic effects: an enormous contingent, jettisoned from the labour market and abandoned by recoiling social policies, found themselves compelled to create their own survival and work opportunities.

The other - important - factor accounting for the boom of the solidarity economy in Brazil is the positive mobilisation action of social movements, labour unions and numberless citizen entities, unshakable in their wish to promote mutual help and economic cooperation practices. For a long time, both in the countryside and in suburbs, thousands of small community-based initiatives have proliferated, introducing the solidarity economic practices disseminated today among several recent experiences.

One remarkable fact is the renewal of cooperatives in various economic sectors. New worker cooperatives, contrasting with political conservatism and the traditional business profile, have arisen in the areas of consumption, production, marketing and service provision. Such enterprises were born as structures independent from the “official” cooperative system, and criticised the proximity - or even the complicity - of the latter with the establishment. Important unions are also engaged in this movement; they intend to formulate propositions, stimulate the development of authentic cooperatives and fight for “false” cooperatives (i.e. organisations that are cooperatives in name only and do not abide by cooperatives principles) to be forced back into the “real” cooperative road. This change of direction in unionism marks a new orientation in left-wing thought, at the same time that it reaffirms, with a new language, the historical values of the workers’ movement.

Micro-credit institutions and other financing devices for small formal or informal entrepreneurs constitute another worthy innovation. These organisations provide progressive and renewable short-term loans, based on solidarity agreements or extra monetary guarantees. They have been multiplying in Brazil as a result of the combined action of civil society, public authorities and partnerships with multilateral organisms.

In the last years, all the regions in the country have witnessed an increase in the number of enterprises and protagonists in the field of the solidarity economy. Beside entities that have been active in this field for a long time, new NGOs appear, as well as social movements and institutions that were hitherto alien to this field, such as universities and business foundations. We notice, hence, a wide range of entities and agents, which do not fit in the dual scheme *state / private initiative* and create a specific space for a “third sector”. Associative networks, cooperative federations, exchange systems and diverse unions are set up by these initiatives.

The solidarity economy corresponds, in my view, to a phenomenon linked to a specific period; it has been emerging, step by step, since the 1980s. It is true that it gives new amplitude to a history whose roots go further back in time but which is also discontinuous; this history includes many experiences that - with only a few nuances or with more marked differences - express the economic solidarity of workers in Latin America. These differences are amplified by contrasts between the national and regional contexts, and this should prevent us from adopting a single concept; it would be still less advisable to succumb to the temptation of aligning this historical diversity with a single guideline, assuming continuity (which actually does not happen) between experiences, or assuming the existence of an implicitly shared project. I will return to this at the end of the present contribution.

Certainly, there is something in common between the various manifestations of solidarity: it is not only the impossibility of many workers, but also, more fundamentally, their refusal to live according to the diktats of capitalist economy, within the sphere of its intrinsic sociability; in other words, the refusal to abolish life systems that do not cut off economic relations from social relations, or the refusal to give up saving these life systems or constructing them in the future.

3. The informal economy, the popular economy and the solidarity economy

In the 1980s and 1990s, urban areas in several Latin American countries underwent a remarkable expansion. A fast-growing population, a large proportion of which was escaping to the cities, found that it could not be absorbed by the formal labour market, and lacked the tools to integrate stably in the formal economy. This group, being compelled to survive on self-employment and temporary occupations, changed the urban landscape, expanding the peripheral low-income neighbourhoods and converting the informal economy into a large-scale phenomenon. Informality neglected as a marginal residue of capitalism or as a functional element incorporated into the “reserve army of labour”, began to be considered as a structural trait, irreversible in the context of anti-social and excluding models of development. Indeed,

instead of diminishing, informality would rather tend to renew itself with the expansion of the modern economy.

The *informal economy* designates a phenomenon with imprecise rules and borders. It has mainly been analysed from a point of view which limited itself mostly to highlighting its reflexive and functional character for peripheral capitalism and to interpreting its existence as a sign of impotence on the part of marginal social categories. Theories that were critical of capitalism considered these categories as incapable of taking action and as rather uninteresting from a theoretical point of view, while neoliberal visions saw them as the target of assistance and qualification, the purpose of which was these people's future integration in the market as wage-earners or micro-businessmen. The workers of the informal economy thus carried the stigma of political irrationality, in the former case, and of economic irrationality, in the latter one.

As the years went by, the persistence of informality led to the perception that the informal sector was part of broader strategies, and that the popular sectors were proving able to organise themselves and institute new mobilising fronts. In several countries on the South-American continent, social movements born in the peripheral areas (*favelados* and *pobladores*) emerged; they provided housing and urban services, secured income and advocated for the right to work. Community-based initiatives multiplied, slowly arousing the interest of several organisations, ranging from the Churches to microcredit institutions. Grassroots communities, residents' associations and family farmer unions popped up; the first collective experiences of income generation were born hereof. In many Latin-American countries, the seeds of the solidarity economy are to be found there.

This new context caused much more favourable looks to be cast on the "economy of the poor": it began to be seen as an extension of ordinary solidarities, the cradle of innovating experiments and a training area for new actors, with a promising potential for change. This optimistic view counterbalanced the disbelief expressed in previous theories regarding informality, but it also generated idealism, due to its tendency to separate the informal economy and the popular economy, as though these were two separate worlds. This view unilaterally valued the community-based and combative expressions of the popular economy, dissociating them from the broad network of popular economic practices in which they were inserted, and in which despotic relations, reproducing inequalities, also flourished.

Within the popular economy, different principles of value coexist, and so do many different arrangements aimed at ensuring survival. Since the popular economy is determined by pressing needs for subsistence, it is mainly limited to its immediate reproduction; it does not show a capacity to free itself from its submission to the prevailing economic logic. On the other hand, these limits do not prevent it from *also* functioning as an element of resistance. The popular economy has a *work fund*, to use the concept coined by Coraggio, based on the social relations that ensure sur-

vival by means of arrangements and solutions appropriate to existing conditions. These material and relational assets of the popular economy's agents need to be acknowledged and their potential has to be considered and exploited in any popular emancipation project. In this sense, the popular economy is an essential ground upon which to build the solidarity economy.

Some overlapping exists between the informal economy and the solidarity economy: indeed, in the context of broad informality that characterises Latin-American economies, several solidarity-based economic initiatives thrive but remain informal. However, this does not mean that these two sets of initiatives coincide: the solidarity economy differs from the popular economy. Indeed, workers involved in a solidarity economy initiative, in which they are voluntarily associated to an enterprise which they own, must control production factors and consider future situations; this constitutes a departure from the usual functioning of the popular economy and transforms their understanding and behaviour. They must for example abandon the conception according to which life is a constant adaptation to circumstances and begin to consider the activity itself as a force able to open the way to new situations, and even establish the rhythm of changes; it is also important that they distinguish individual interests from the functional requirements of economic society. This process is about organising the activities according to a new *rationality*. As far as overcoming social and cultural barriers is concerned, this transition is favoured by the use of the family units' resources and of the neighbourhood interactions upon which the enterprise relies. These resources must be used without their being distorted; this can be achieved through a metamorphosis¹ of *commensality* relations, i.e. social relations based on personal ties and tradition, so as to reach an entrepreneurial economic logic, properly speaking, based on *cooperation* relations.

As we have just explained, the *informal* economy, the *popular* economy and the *solidarity* economy are not incompatible concepts, but they do not refer to the same realities. As solidarity economy enterprises manage to use productive cooperation and its organic articulation as levers that support them and qualify them as fully-fledged actors in the contemporary economy, they appear to achieve effective chances of forming a true work economy, oriented toward a sustainable structural improvement of the quality of life. It does thus not mean that they manage to absorb the whole popular economy, or to replace it; rather, they give it a meaning and a possibility for emancipation.

1. There is a gradual evolution from an *attitude of forestalling* (Bourdieu 1963), of caution regarding the unexpected, to a *spirit of forecasting* regarding possible future circumstances, with a view to adjusting the latter, to the largest possible extent, to the goals pursued. The challenge consists in making this shift progressively, by renewing – and conferring a new character on – the knowledge and practices that constitute the material and human capital of each person involved in the enterprise.

4. The solidarity economy and the third sector

From an organisational viewpoint, in Latin America, there are similarities between the structures and logics of the third sector and the functioning of the solidarity economy. Both are characterised by their institutional autonomy and their capacity to create networks, avoiding pyramidal and hierarchic structures. Their action is decentralised; organisations in these two fields form a plural field in which affinities generate narrower integration and the latter forges new identities, in a continuous process of fusion and re-composition. From this point of view, the solidarity economy and the third sector thus present systemic similarities and communicating vessels that distinguish them from the public and the private for-profit sectors.

On the other hand, in Latin America, the expression “*third sector*“, far from being an unequivocal concept, is employed to refer to phenomena that share some characteristics, with a view to highlighting the traits that are common to all and, hypothetically, have a structuring character. As many scholars recognise, the third sector includes the most diverse organisations and initiatives, with different social origins and links, sometimes with ambiguous or hardly compatible interests; but despite its heterogeneous appearance, the third sector notion would be expressing some general tendencies in contemporary society - tendencies whose major effect is the formation of a new and wide practice field, distinct from the for-profit private sector and from the public sector. This field would bring together the organisations with, at least, the following characteristics: i) they are not part of the state system (they are, hence, non-governmental); ii) they are self-managed, and have a wide margin of institutional autonomy; iii) they involve volunteers, in any level of their activities; iv) their main goal is not to make profit; they are not driven by the aim of acquiring private benefits but to act in the public interest.

The broad dissemination achieved by the expression *third sector* in Latin America also has something to do with the fact that this concept has been transformed into something extremely broad by means of intellectual procedures subject to obvious objections. Such procedures encompass:

- a) including in the third sector initiatives of many different origins and types, neglecting to assess the appropriateness of such inclusions and overlooking the resulting contradictions, which jeopardise the unity required in order to associate this reality to a coherent concept;
- b) defining the third sector “by exclusion”, in relation to the public and the private for-profit sectors, which does away with the historical contexts and the respective spaces reserved to the non-for-profit and non-state initiatives;
- c) overlooking the fact that the crisis of the state and the consequences of the approaches changing the market into an absolute are connected to the neoliberal policies introduced in the 1990s, which are, to a large extent, supported by

the actors who today join the ranks of or are classified as belonging to the third sector.

As a result of these various procedures, the third sector is not homogeneous from the political and ideological point of view, above all in societies permeated by clear class antagonisms, based on tenuous and not very inclusive social pacts. If we combine morphological and institutional criteria of classification with an interpretive approach about the principles and logics of action, we can distinguish, in several Latin-American countries, at least three subsectors among third sector organisations:

- a) A broad range of voluntary *associative entities* are located in an intermediate space between the foundations and entrepreneurial institutes and non-governmental organisations (NGOs), mentioned in the items b) and c); they have only weak ties with the phenomenon of the third sector if one takes into consideration its broadest and most recent approach in this part of the world. Such entities include for example traditional philanthropic and charitable organisations, and corporative or community-based groups providing cultural, leisure and other services. If we further broaden this array of organisations, we could include herein the other types of private non-profit organisations, such as consumer cooperatives, hospitals and schools. Politically, these initiatives are connected mainly to their specific spheres of action, and they only have a diffuse identification with each other, which removes from them both the reasons for and the possibilities of performing joint actions. This is the main reason why the concept of *social economy*, as seen in the European experience, remains infrequent in Brazil and several other Latin-American countries.
- b) The second subsector encompasses the *foundations and entrepreneurial institutes* identified with *social responsibility*. Their action - on issues included in what these organisations define as the *citizen agenda* - usually complements social policies. This subsector motivates the most critical analyses of the third sector, which is seen as part of a stratagem of the dominant classes to attenuate the social costs of the neoliberal economic model by means of compensatory mechanisms, with a view to making these costs bearable and thus avoid the outbreak of conflicts. From this viewpoint, the third sector would favour the privatisation of the public sphere and de-legitimate the state as a primary democratic space to transact interests and serve the collective demands by means of broad, universalising actions.
- c) Finally, the third subsector is that of *non-governmental organisations* (NGOs), whose action aims to promote initiatives that put pressure on and transform the social structures. Many organisations in this subsector foster the solidarity economy. A major issue must be highlighted here: from a support function, carried

out in the rear guard of social movements, NGOs have gone over to the front line, granting themselves the role of actors of civil society, on a par with the movements themselves. The asymmetry of forces between the popular initiatives and NGOs raises a number of questions on the real role of these mediating agents and on their legitimacy, since they tend to take the upper hand over popular actors and asphyxiate them, preventing them from playing their role as protagonists.

Refuting the current habit of including everything in the third sector and considering the facts examined so far leads to visualise the solidarity economy as encompassing a particular kind of economic and social initiatives, currently in progress. They are often partially integrated with those of the third sector, for different reasons:

- a) First, the solidarity economy is a preferential intervention field of third sector organisations, and particularly of its social economic projects. In Brazil, the present economic solidarity boom results, to a large extent, from the persistent work of institutions and agencies alongside the state and with no relation with the market.
- b) Solidarity-based undertakings tend to create or consolidate countless mediation and representation instances, such as associative unions, exchange networks and support and promotion organisations. Third sector organisations can also benefit from the existence of these instances, and from the result of their work; in this sense, it can be said that the solidarity economy expands and empowers third sector organisations.
- c) As far as work and income generation are concerned, associative (non-for-profit) undertakings perform a series of functions in the fields of health, education, community-based integration, advocacy for minorities, environmental protection, etc. They act, hence, in an analogous way to third sector organisations, promoting social services and improving the quality of life. The solidarity economy somehow functions as the private sector in the area of job creation, and as the state in the provision of social services. Furthermore, it rejects the separation between economic and social and conciliates cooperation and work efficiency.
- d) The solidarity economy shares with the third sector - or at least with some of its organisations - a set of values and practices: altruism, rejection of individualism and competition, advocacy for human rights and social justice, etc. There is a deep affinity between some initiatives of the solidarity economy and some initiatives of the third sector, which makes a more organic integration between them possible.

- e) In terms of structures and working logic as well, there are many similarities between the third sector and the solidarity economy. As already mentioned, third sector organisations and solidarity-based economic initiatives excel in terms of autonomy and in establishing horizontal - and not pyramidal – connections, which distinguishes them from the public and private for-profit sectors.

In general, the Latin-American experience is closer to the European experience than to the North-American one. I would like to highlight three points in this regard:

- a) First, in Latin America, the group of initiatives and organisations that are outside the public and private for-profit sectors is not limited to the *voluntary sector* or the *non-profit sector*. Indeed, on the Latin-American continent, the set of *social* initiatives does not include only the philanthropic private organisations, based on volunteer work; it also includes mutuality associations and cooperatives supplying services or involved in economic production in favour of their members. Initiatives carrying out economic activities mainly rely on the paid work of their members and seek profitability on the market, even though their determining guidelines are not profit-making and the accumulation of capital. In this sense, solidarity economy initiatives are “doubly” distant from the concepts of *voluntary* and *non-profit sectors*. The Latin-American solidarity economy initiatives can thus be said to be closer to the European social economy than to the US non-profit sector.
- b) Secondly, in Latin America, opposing the solidarity economy to the state and to the market does not make much sense. Considerations that have already been highly developed show that the solidarity economy is not a sector which could function outside any relationship with the market or with the state; it is better to acknowledge the solidarity economy as another form of producing and circulating goods and services and thus ensuring the economic survival of a large number of workers. The challenge therefore consists in going beyond a narrow approach to the economy, which restricts it to the utilitarian logic and to the market.
- c) Thirdly, the solidarity economy also needs the state because the latter provides decisive leverage to give rise to and consolidate different economic sectors. Furthermore, the sustainability of solidarity-based businesses requires new regulating principles of relations between the economic agents, linked to acknowledging the need to promote true economic democracy.

There are also differences between the European experience and the Latin-American one. The main difference concerns the regional backdrops: the *fight against social disintegration* in Europe and the *fight for integration* in Latin America:

- a) In Europe, the general context in which third sector organisations are active is a context of countering the welfare state crisis and the obsolescence and lack of effective social regulation and protection mechanisms; thus, third sector organisations in this part of the world are about reacting to social exclusion, on the basis of the energy contained in the social tissue and in the capacity of initiatives and solidarity-based involvement; and about aiming at political participation within a system whose capacity to respond is weakened, but which is nevertheless democratic and legitimate.
- b) In Latin America, the main focus consists in ensuring the material conditions required for the survival of people, for all those who have never been integrated in the market economy and in the social protection system. It is a matter of fighting against poverty and misery, of relying on the hidden virtues of the popular economy to create short- and medium-term alternatives. As far as the solidarity economy is concerned, this context explains the importance assigned to the topic of possible alternatives to capitalism, in the sense of building new social relations that will not contain processes that exploit and reproduce inequalities.

5. General remarks

Currently, one of the most important contributions of the solidarity economy is that it makes a new work experience possible. The reconciliation of the workers with the conditions and results of their work allows them to free themselves from the alien and alienating character of labour, raising them to aspirations on a higher level, above the basic material needs. Work in solidarity economy initiatives stimulates the formation of *subjects*, whose experience has an axiological and projective content. Instead of presupposing the presence of a *new human being*, as implied in the socialist economic theory, the solidarity economy offers a concrete route to its progressive historical constitution.

This perspective inserts the solidarity economy into the sphere in which new alternatives to the capitalist economic system are sought. On this crucial aspect, there is unity between the solidarity economy in the South and in the North. Participation in these experiences, both in local initiatives and in the great alter-globalist movements, helps form cosmopolitan identities oriented by the perspective of social emancipation. The concrete practices of the solidarity economy, which come from different contexts, sometimes with very specific roots, find their unity in this community of values and in the horizon of historical change which drives them.

Not everyone agrees, though. In Latin America the critics of the solidarity economy say that it has intrinsic limits. According to them, since it is part of a hegemonic capitalist system, in which it is inexorably contained, the solidarity economy is only a sign of momentary resistance, which, despite its critical intentions, is ultimately only functional in its real historical effects.

These criticisms come mainly from the field of Marxist thought. An important element of Marx's theory of transition should therefore be remembered: essential components of the capitalist system were born and developed during and within the feudal system, not afterwards. In its eagerness to find total alternatives to an increasingly imperialist capitalism, the critical science that succeeded to Marx created a logical, insurmountable problem in its ever less dialectical and ever more monolithic vision; since, to it, the final ruin of capitalism precedes the emergence of any social configuration that deserves the name of *alternative*, the alternatives would have to contribute to the fall of capitalism even before they exist, unless we expect capitalism to fall by itself, without such fall depending on clashes and prior movements to substitute the social structures. As emphasised by Boaventura de Sousa Santos, this logical contradiction persists because of an epistemological block that affects non-dialectical thought: it sees society as a *totality*, and thus cannot visualise and propose any but a total alternative to existing society, forgetting that this alternative does not currently exist.

In fact, alternatives are constructed in the dialectics of the very system they fight against. It is therefore important to evaluate the meaning of the historical manifestations of solidarity among the workers, considering their moments of expansion, and also their permanence over time, as one of the constitutive elements of the society that was erected during the last two centuries.

As regards the *moments of expansion*, it is clear that the waves of creation and development of associations are related to the evolution of capitalism and to the pendular movement that exists between the market and the state. The initial inexistence of the social state and, later on, its crisis left the workers helpless and, consequently, reinforced their *need* to create instruments to ensure their survival, using new formulas or resorting to their previous life systems.

The resulting waves of solidarity correspond to the high points of the workers' mobilisation curve. But they do not adequately explain mobilisation itself, i.e. the needs and aspirations that support it. They do not explain neither the motivation of its direct protagonists, neither the long-term impacts on the social system produced by their choice of solidarity.

Even in periods of "reflux", the curve did not go down to the zero level of mobilisation. I would say that resorting to reciprocity and social participation reflects a *condition of will*, and that this will originates in a twofold wish for emancipation on the part of the workers – a desire to free themselves both from capital-alienated work, and from the poor sociability offered by *real* utilitarianism – which results from the implacable logic of merchandise and not from the philosophically visionary well-being of those who create it. It is the ballast of positive experiences and the workers' capacity of idealisation that render the solidarity-based alternative attractive and feasible. The persistent struggle of the associated workers to face the huge chal-

lenge created by their preference for self-management, in the very recent experiences, once again is an example of how *another spirit* has survived and fed our civilisation.

It has also been emphasised that solidarity ensured the preservation of other modalities of economy and the material enlargement of human experience. Several types of economies, productive and oriented to the exchange of goods, existed before the dissemination of the capitalist relations of goods' production and circulation. From this point of view, it was capitalism that represented the introduction of *another* economy, gradually superposed on the pre-existing economic forms, which then came to be unduly considered as a mere preamble (fated to disappear) to the superior economy of capital.

One might hypothesise that the solidarity economy promotes altruistic values, not within an *anti*-utilitarian axiology, but within a *meta*-utilitarian axiology. The solidarity economy does not reject the calculation of personal self-interest and exchange relations simply because they are denuded of any intention of creating ties; indeed, such relations – precisely because they are limited to the exchange - are functional. Moreover, they preserve the individuality of the parties involved in the transaction. Furthermore, the solidarity economy values the commensality relations, which are typical of the family and domestic economy, but perceives their limits when it comes to structuring initiatives founded on cooperative relationships that are mutually consented by the democratic route. The reciprocity principle contained in the solidarity economy would then reflect the quadripolar scheme of Polanyi, at the same time as it would overflow its initial frontiers, influencing the other principles of economic behaviour: *self-interest*, when asking for symmetry in the exchange relations; *obligation*, when stimulating the conscious and voluntary implication in favour of the common good; and *custom*, through valuing freedom among equals.

The most enthusiastic visions almost invariably associate the solidarity economy with a *project* of society. As to this specific point, I should make a last comment, because of a subtle inversion of terms that is very frequent among the advocates of the solidarity economy: their ideological and political representation - instead of new experimentations and effective practices – is *post factum* intellectually idealised as being the primordial motor element. Thus, the project becomes the *raison d'être* of the practices, their teleological guiding and political classifying element.

This new example of Enlightenment thought is frontally opposed to Marx's Philosophy of Praxis. The intellectualistic dealing with the demands of the solidarity economy has already shown its risks in the North, when such dealing converts the solidarity economy into the subject of specialists and imprisons it in the institutional system. In the South, obstacles on the institutional route tend to lead to value the role of mediating agents, subordinating facts to these agents' particular concepts and to the corporate interests that they advocate.

The new protagonists must be free to guide themselves by their *experience*. If daily pauperisation and oppression feed the claims and new forms of popular organisation, it is because an on-going process of production of experiences is set up, in which the energy contained in the idealisations of praxis and in the trust relationships then maintained plays an essential role. More broadly speaking, the attempts at resisting the despotism of capital and at humanising civilisation occur in our times, in the context of a complex worldwide transition, which is frightening because it does not appear to have an end – a transition in which there is a lack of comforting social structures, of defined social roles and of a project for the whole society. In such a historical condition, as François Dubet recalls, *experience* becomes the key of psychosocial dynamics. It is this that drives the actors – as individualities watchful of themselves but likely to act together – to build new scenarios of significant life.

Bibliography

- BELL LARA, J. (1997): “Informalisation et nouveaux agents économiques: le cas de l’Amérique Latine”, *Alternatives Sud*, vol. 4, nº 2, pp. 19-39.
- BOURDIEU, P. (1963): “La société traditionnelle: attitude à l’égard du temps et conduite économique”, *Sociologie du Travail*, nº1, pp. 24-44.
- CATTANI, A., HESPANHA, P., GAIGER, L. y Laville, J.-L. (Eds.) (2009): *Dicionário internacional da outra economia*, Almedina, Coimbra.
- CHOPART, J.-N., NEYRET, G. y RAULT, D. (Eds) (2006): *Les dynamiques de l’économie sociale et solidaire*, La Découverte, Paris.
- CORAGGIO, J. L. (Ed.) (2007): *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*, Editorial Altamira, Buenos Aires.
- CORAGGIO, J. L. (Ed.) (2009): *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*, Editorial Ciccus, Buenos Aires.
- DEFOURNY, J. (1998): “La longue marche du concept d’économie sociale”, *Reflets et perspectives de la vie économique*, vol. 37, nº4: pp.5-19.
- DEFOURNY, J. (2005): “Économie sociale”, in LAVILLE, J.-L. y CATTANI, A. (Eds.) *Dictionnaire de l’autre économie*, pp. 233-241, Desclée de Brouwer, Paris.
- DEFOURNY, J., DEVELTERE, P. y FONTENEAU, B. (Eds.) (1999): *L’économie sociale au Nord et au Sud*, De Boek, Paris y Bruxelles.
- DUBET, F. (1994): *Sociologie de l’expérience*, Seuil, Paris.
- EVERS, A. y LAVILLE, J.-L. (Eds.) (2004): *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham (UK) y Northampton (USA).
- FERNANDES, R. (1994): *Privado, porém público: o Terceiro Setor na América Latina*, Relume-Dumará, Rio de Janeiro.
- GAIGER, L. (2004a): “A economia solidária e o projeto de outra mundialização”, *DADOS - Revista de Ciências Sociais*, vol. 47, nº4, pp. 799-834.
- GAIGER, L. (Ed.) (2004b): *Sentidos e experiências da economia solidária no Brasil*, UFRGS, Porto Alegre.
- GAIGER, L. (2005): “Economie solidaire et espace public : quelques remarques à propos du rôle des agents médiateurs” in LAVILLE, J.-L., MAGNEN, J.-Ph., FRANÇA FILHO, G. y MEDEIROS, A. (Eds.), *Action publique et économie solidaire : une perspective internationale*, Editons Ères, Ramonville Saint-Agne.
- Gaiger, L. (2006): “A racionalidade dos formatos produtivos autogestionários”, *Sociedade e Estado*, vol. 21, nº 2, pp. 513-44.
- GAIGER, L. (2007a): “A outra racionalidade da economia solidária. Conclusões do primeiro Mapeamento Nacional no Brasil”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 79, pp. 57-77.

- GAIGER, L. (2007b): “Nouvelles formes de production non capitaliste au Brésil”, *Tiers Monde*, nº 190, pp. 309-24.
- GAIGER, L. (2011): “Relações entre equidade e viabilidade nos empreendimentos solidários”, *Revista Lua Nova*, CEDEC, São Paulo, nº 83, pp. 79-109.
- KLEIMAN, F. (2008): *Lições de Catende; a construção de uma autogestão em Pernambuco*, Annablume, São Paulo.
- LA REVUE NOUVELLE (2007): Dossier Économie sociale, d’autres lunettes sont possibles, Bruxelles, nº 1/2.
- LAVILLE, J.-L. (Ed.) (2004): *Economía social y solidaria; una visión europea*, Editorial Altamira, Buenos Aires.
- LISBOA, A. (1999): *Empresa cidadã: nova metamorfose do capital?*, Ed. UFSC, Florianópolis.
- NYSENS, M. (Ed.) (2006): *Social Enterprise*, Routledge, Adingdon y New York.
- POLANYI, K. (1944): *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time*, Farrar & Rinehart, New York.
- RAZETO, L. (1990): *Las empresas alternativas*, Editorial Nordan-Comunidad, Montevideo.
- REVUE ÉCONOMIE ET SOLIDARITÉS (2003): “Economía social y solidaria: una perspectiva Norte-Sur”, CIRIEC-Canada (número especial).
- REVUE TIERS MONDE (2007): *Économie solidaire: des initiatives locales à l’action publique*, nº 190, Armand Colin, Paris.
- SANTOS, B. (1999): “Porque é tão difícil construir uma teoria crítica?”, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, nº 54, pp. 197-215.
- SANTOS, B. (Ed.) (2002): *Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista*, Civilização Brasileira, Rio de Janeiro.
- VERONESE, M. (2008): *Psicologia social e economia solidária*, Idéias & Letras, Aparecida.

ANÁLISIS SITUACIONAL DEL SECTOR OLEÍCOLA COOPERATIVO ANDALUZ

La búsqueda de la competitividad

Antonio Manuel Ciruela Lorenzo

Profesor Doctor

Universidad de Málaga

Mario Cuadrado Serrán

Investigador

Universidad de Málaga

RESUMEN: En un entorno dinámico y turbulento como el actual, caracterizado por unos mercados cada día más globalizados y competitivos, las empresas deben desarrollar una gestión más eficiente para lograr mejores resultados. En otras palabras, la mayor complejidad y ambigüedad de la actividad empresarial hace necesario un profundo conocimiento de las organizaciones y de las variables claves para su éxito. Cómo posicionarse de forma competitiva en un determinado mercado y, lo más importante, como sostener o mejorar dicha posición constituyen temas centrales en la dirección empresarial actual.

En el caso concreto del sector agrario, las sociedades cooperativas constituyen el eje principal de la Economía Social, tanto por su importancia empresarial como por sus singulares características, con primacía de las personas sobre el capital, configurándose como organizaciones con valores y principios democráticos y con un objetivo de interés común.

De esta forma, el presente trabajo determina los factores explicativos de la competitividad en las sociedades cooperativas de un mercado fundamental para la

región de Andalucía, como es el oleícola, llevando a cabo, además, un análisis estratégico de la situación actual del mismo y de sus perspectivas de futuro.

PALABRAS CLAVE: Entorno, Competitividad, Sociedad Cooperativa, Sector Oleícola, Análisis Estratégico

ÍNDICE: 1. Introducción. 2. El cooperativismo oleícola español y andaluz. 3. La competitividad de la almazara cooperativa. 4. Objetivos y retos del sector del aceite de oliva en Andalucía. 5. La comercialización como factor de competitividad. Análisis empírico del cooperativismo oleícola en la provincia de Málaga. 5.1. Valoraciones por parte de los administradores cooperativos. 6. Conclusiones. Bibliografía.

1. Introducción

La globalización de la actividad económica está generando, junto a la aparición de nuevas oportunidades de negocio, un incremento de la presión competitiva a escala mundial. Este nuevo escenario, mucho más dinámico y agresivo, está haciendo que las empresas vean erosionados progresivamente sus resultados.

En el caso de España, y desde la entrada en 1986 en la Unión Europea, el sector agrario se encuentra sometido a la influencia de la competencia de otros países, incrementándose con la ampliación a los países de Europa Central y Oriental. De esta forma, el impacto comercial para España de la ampliación va a depender, en gran medida, en lo que a las exportaciones se refiere, de la capacidad de nuestras empresas de abrir y consolidar nuevos canales de comercialización.

En otras palabras, bajo estas circunstancias, y con la presencia de unos mercados cada vez más globalizados y competitivos (Vázquez, 1999; Ciruela, 2008), podemos determinar que las empresas requieren de procesos y técnicas de dirección que les permitan desarrollar una gestión más eficiente para lograr mejores resultados.

Así es, esta mayor complejidad y dinamismo del entorno empresarial hace necesario un profundo conocimiento de las organizaciones y de las variables o factores que pueden considerarse claves para su éxito competitivo. Cómo conseguir posicionarse en un determinado mercado y sostener o mejorar dicha posición constituyen temas centrales en la dirección de la empresa actual (*García Pérez de Lema et al., 2005*).

Centrándonos en el sector agrario, se debe hacer una mención especial a las cooperativas, las cuales constituyen el eje principal de la Economía Social, tanto por su importancia empresarial como por las características propias, con primacía de las

personas sobre el capital, configurándose como organizaciones con valores y principios democráticos, con el objetivo de satisfacer un interés general o mutuo y contribuyendo al bien común (*Ciruella*, 2008).

Se pone de manifiesto la importancia socio-económica de las sociedades cooperativas agrarias, destacando la estabilidad del empleo generado y su importante papel en la dinamización de la economía rural, sobre todo en aquellos segmentos más desfavorecidos.

Así es, las cooperativas agrarias son estructuras asociativas dotadas de una amplia base social que se caracterizan por ser importantes agentes generadores de actividad y por contribuir al desarrollo sostenible de numerosas zonas rurales, tanto desde la perspectiva económica como social y medioambiental (*CEPES*, Anuario de la Economía Social 2007-2008).

Las cifras evidencian la importancia económica y social del cooperativismo agrario en la economía española. Algo más de 4.000 entidades durante 2008, con un volumen de facturación próximo a los 17.000 millones de euros, suponen una parte muy importante de la actividad económica del sector agroalimentario español, en el que intervienen más de un millón de socios en prácticamente todos los subsectores agroalimentarios, proporcionando empleo a cerca de 100.000 personas, representando en algunos aspectos alrededor del 10% del conjunto de la Economía Social (*CEPES*, Anuario de la Economía Social 2007-2008).

Más concretamente, el sector del aceite de oliva tiene una gran importancia económica, social y medioambiental dentro del contexto agrícola español. Representando, según campañas, entre el 7 y el 12% de la producción final agrícola. Hay más de 2 millones de hectáreas de olivar cultivadas en España con destino almazara (producción de aceite de oliva) y aproximadamente 500.000 agricultores oliveros, de los que 350.000 son socios de cooperativas oleícolas. España es líder mundial en producción y comercialización de aceite de oliva.

Por todo ello, y sobre todo en estos tiempos de profundas y aceleradas transformaciones, las empresas de Economía Social se convierten en una verdadera opción para hacer frente a las problemáticas sociales y económicas actuales. En definitiva, las cooperativas agrarias mantienen plena vigencia como modelo vertebrador del desarrollo socioeconómico en el ámbito rural, al estar estrechamente ligadas a su entorno social y económico.

2. El cooperativismo oleícola español y andaluz

El arraigo y la importancia socioeconómica del olivar en España configuran al sector como estratégico, sobre todo en la Comunidad Autónoma de Andalucía. En este sector, las sociedades cooperativas han sido el tipo de organizaciones preferentemente elegidas por el grueso de olivicultores para solucionar sus problemas de trans-

formación de aceituna en aceite, almacenamiento y venta del mismo (*Mozas, Senise, Torres y Parras, 2000*).

A nivel nacional, y según datos de la Agencia para el Aceite de Oliva (AAO), las cooperativas tienen una gran importancia dentro del sector del aceite de oliva ya que en sus instalaciones se elabora aproximadamente el 70% del total. En la campaña 2008/09, de las 1.029.970 toneladas producidas en España, más de 710.295 toneladas se elaboraron en cooperativas oleícolas. En número, de las 1.748 almazaras registradas con actividad, 953 son cooperativas oleícolas, lo que representa el 55% del total.

España es el país con mayor patrimonio oleícola del mundo, y el cooperativismo ha tenido un papel muy relevante en su desarrollo. Por eso no es de extrañar que las cooperativas cuya actividad es la de molturación de aceitunas, aunque pueden llevar alguna otra actividad anexa como su aderezo, sean una de las realidades más importantes del cooperativismo agrario español, después del cooperativismo de suministros y el hortofrutícola. Este tipo de cooperación en la agricultura desempeña un papel crucial en el proceso de concentración de oferta. Diversos estudios, en diferentes épocas, cifran entre un 50% y un 70% el grado de control que tienen este tipo de entidades sobre dicho proceso de concentración de oferta (*Morales, Romero y Muñoz, 2003*).

El cooperativismo oleícola se localiza en más de un 80% del territorio español desde hace ya más de una década. En el año 1998 se localizaba fundamentalmente en cuatro comunidades autónomas: Andalucía (42,3%), Cataluña (17,5%), Comunidad Valenciana (12,8%) y Castilla La Mancha (11,6%). Esta concentración es un reflejo a su vez de la importancia del fenómeno en provincias como Jaén, Córdoba, Lérida, Valencia o Toledo (*Morales, Romero y Muñoz, 2003*).

En la actualidad, las cooperativas representan aproximadamente el 55% de las almazaras del país, lo que constata la importante concentración provincial en Andalucía de cooperativas oleícolas. Las almazaras se han situado en los últimos veinte años en las provincias de Jaén –con cifras próximas al 40% de la realidad andaluza– y Córdoba –con cifras superiores al 20%–. Ambas provincias recogen prácticamente más del 60% de las cooperativas oleícolas existentes en Andalucía (*Lanzas y Moral, 2008*).

Las almazaras cooperativas se localizan principalmente en las zonas productoras de aceituna, en los núcleos urbanos de pueblos y pequeñas ciudades (44,65%), o bien, en la periferia aislada de los mismos (38,09%), siendo más infrecuente su localización en polígonos industriales (17,26%). Por razones de logística, las almazaras se encuentran estratégicamente localizadas en zonas de mayor intensidad de producción de aceituna, facilitando el transporte de la cosecha de aceituna a los agricultores (Cooperativas Agro-alimentarias, 2011:9)

3. La competitividad de la almazara cooperativa

Diversos autores han centrado sus investigaciones en el desarrollo de modelos para el análisis de la competitividad en los sectores industriales. Uno de los principales, perteneciente al profesor Porter (1980), desarrolla el denominado como de las cinco fuerzas y, más recientemente, Bueno Campos (1996) presenta otro modelo que define como de diez fuerzas competitivas. En la siguiente tabla nº 1 se resumen algunos otros modelos de análisis de la industria:

Tabla 1.
Enfoques para el análisis de un sector industrial

SCHERER	<ul style="list-style-type: none"> - Número de vendedores y compradores. - Diferenciación. - Barreras de entrada. - Estructuras de costes. - Integración vertical. - Estructura conglomeral.
PORTER	<ul style="list-style-type: none"> - Fuerzas competitivas: <ul style="list-style-type: none"> *Amenazas de nuevos competidores. *Amenazas de productos sustitutivos. *Poder negociador de clientes. *Poder negociador de proveedores. - Concentración del sector. - Grado de madurez de la industria. - Riesgo de competencia internacional.
JACQUEMIN	<ul style="list-style-type: none"> - Tipo de demanda. - Diferenciación de productos. - Grado de concentración.
BUENO	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia actual: tipo, ventajas competitivas y barreras a la movilidad y de salida. - Competencia potencial: barreras de entrada a nuevos competidores, innovación tecnológica y nuevos productos sustitutivos. - Negociación con los agentes frontera: clientes, proveedores, gobierno, accionistas, agentes sociales.

Fuente: Bueno Campos (1996).

En este sentido, los profesores Bueno y Morcillo (1994) realizan una comparativa de distintos enfoques, recomendando para el análisis de un sector industrial prestar especial atención, entre otros, a los siguientes factores, los cuales se aplicarán a la actividad oleícola de las almazaras cooperativas:

- **Análisis del aprovisionamiento de la materia prima:** origen, evolución de los precios, calidad, disponibilidad, etc. La realización de un análisis estratégico para una empresa o para el conjunto de un sector debe incluir una valoración de la situación actual y de las perspectivas futuras del sector empresarial que actúa como proveedor del mismo. En función de la situación y del poder negociador de los proveedores la rentabilidad potencial de las empresas del sector considerado puede verse favorecida o perjudicada. El comportamiento de los proveedores puede conllevar un aumento de los precios de los productos, una disminución de su calidad, una disminución de los servicios complementarios, etc. (*Porter, 1985*). Este análisis es especialmente importante en aquellos sectores industriales, como el oleícola, donde el potencial de crecimiento del mismo viene limitado por la capacidad de aprovisionamiento; en nuestro caso por la capacidad productiva de las explotaciones oliveras. Además se trata de un producto natural sometido a constantes fluctuaciones interanuales en su disponibilidad y en el precio.
- **Análisis de la actividad productiva:** estructura del mercado -evolución de la oferta y la demanda-, capacidad de producción, dimensión de las empresas, grado de concentración del sector, estructura de costes, localización geográfica, distribución, etc.

En este apartado, el sector oleícola se caracteriza por multitud de pequeñas empresas productoras (almazaras), cuyos equipos productivos se utilizan determinados meses del año -producción estacional- con capacidad productiva infrautilizada. Las grandes empresas productoras, puesto que tienen elevada producción, pueden repercutir mejor los costes de las nuevas tecnologías, pero siguen dependiendo de la estacionalidad de las cosechas y de los márgenes que les permita la distribución. Los costes de producción, en más de un 80% se deben al de la materia prima, y las empresas productivas se concentran en las zonas oliveras, mientras que las empresas industriales y envasadoras se localizan más próximas a las unidades de consumo (familias).

Aunque la presencia de las almazaras cooperativas en el sector envasador es cada vez más importante, su participación en la comercialización del producto envasado sigue siendo muy escasa. Las grandes empresas distribuidoras de aceite de oliva virgen, que compran el producto a las almazaras para llevarlo hasta las grandes superficies, han ido progresivamente acaparando mayor cuota en el mercado. La rentabilidad del sector productor depende, en gran medida, de los precios finales establecidos en el mercado por la gran distribución (comprende las grandes cadenas de hipermercados y supermercados, así como las más importantes centrales de compras, que son la fórmula de comercio asociado que adoptan las pequeñas empresas para realizar actividades de aprovisionamiento en común (véase *Sanz Cañada, 1997*)), así como de los principales canales de comercialización exterior.

- **Análisis de la capacidad tecnológica:** nivel tecnológico, inversión en tecnología, grado de dependencia tecnológica.

Las almazaras españolas, en general, han ido incorporando a su proceso productivo sistemas avanzados de ciclo continuo, permitiendo un sustancial crecimiento de la capacidad productiva y un notable avance del sector oleícola. En el sistema continuo, la extracción del aceite de oliva se realiza por acción de la fuerza centrífuga sobre la pasta batida de las aceitunas, utilizando máquinas rotativas horizontales de elevada velocidad (decanter). Como resultado de la innovación tecnológica se propusieron los decaners de tres salidas o fases capaces de separar los tres constituyentes principales de la aceituna: aceite, agua de vegetación y sólidos. Mediante el *sistema continuo de tres fases* se obtiene una fase oleosa (que contiene el aceite junto con restos de agua y partículas sólidas finas), una fase acuosa denominada alpechín (que contiene agua, restos de aceite y algunas partículas sólidas) y una fase sólida correspondiente al orujo con restos de agua y aceite (*Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía*, 2010).

En las últimas décadas, y debido a sus ventajas, se implanta el *sistema continuo de dos fases*, por el que se obtiene la fase oleosa y un único subproducto denominado alperujo (u orujo), que incorpora los constituyentes del alpechín y que tiene una composición similar al orujo de tres fases pero con un contenido significativamente mayor en humedad (60-65%) (*Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía*, 2010).

Con el sistema continuo de dos fases se obtiene un aceite de oliva de mejor calidad y se reducen significativamente los costes de molturación, al emplearse una cantidad de agua caliente menor, lo que supone un ahorro tanto de agua como de energía necesaria para calentarla. Además, se suprime la producción de alpechín, el cual ocasionaba graves problemas medioambientales.

- **Análisis de la comercialización:** evolución de las ventas, mercados, distribución, análisis de la competencia.

Las almazaras españolas operan principalmente en mercados de radio corto (mercados directos desde las almazaras o las cooperativas de segundo grado, localizados en la misma comarca de producción con la intervención de pocos agentes comerciales), o se ven obligadas a comercializar su aceite de oliva a granel con grandes empresas de envasado y distribución que tienen un gran poder de negociación.

Existen, por tanto, dos grandes áreas con características diferentes para las cuales las empresas diseñan formas distintas de comercialización (*Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación*, 2005):

- a) Áreas próximas a las zonas de producción, que constituyen los mercados de “radio corto” de las almazaras, donde operan envasadoras locales y pequeñas empresas comercializadoras, especializadas en el comercio de aceite de oliva virgen y virgen extra;

- b) Mercados de las grandes urbes y las áreas geográficas alejadas de las zonas de producción donde hay un predominio casi absoluto de la gran distribución, cuyas estrategias determinan en buena medida el aceite que se consume. Predomina el consumo de aceite de oliva (refinado) y de semillas, aunque estas firmas han decidido incluir, en los últimos años, el aceite de oliva virgen extra en su oferta de calidad y, en buena medida, son responsables del incremento del consumo de esta gama en sus áreas de influencia. Destaca la opción de decantarse por muy pocas marcas líderes, entre las que destaca su propia marca y por pocos suministradores. Además, destaca la situación de aceites de calidad diferencial en los lineales de productos de la tierra o tiendas gourmet.

Las marcas de la distribución (MDD), también conocidas como marcas blancas o marcas genéricas, se están convirtiendo en las grandes dominadoras del sector del aceite de oliva español, tanto en volumen de comercialización como en precios, alcanzando importantes cuotas de mercado en todas las categorías de aceites de oliva, lo que supone una confrontación con los industriales de marcas reconocidas pero, a la vez, abre una oportunidad a las empresas sin marcas reconocidas para situar sus aceites envasados en los lineales, sin tener que incurrir en los gastos que comporta la promoción de una marca propia.

Las almazaras se esfuerzan cada vez más por mejorar la calidad del aceite de oliva virgen obtenido y la exportación del producto envasado hacia otros países, por su mayor valor añadido, pero encuentran serias dificultades para colocar el aceite en un mercado español muy saturado, en el que las grandes compañías de la distribución ofrecen una gran presión sobre los precios, comercializando sus propias marcas como productos reclamo en las grandes superficies. Operar en mercados internacionales requiere disponer de infraestructuras comerciales adecuadas y redes de distribución, teniendo que afrontar otro tipo de dificultades como la promoción y fidelización de clientes que desconocen el producto.

Sobre este aspecto comercializador desarrollamos al final del presente trabajo un estudio empírico contextualizado en la provincia andaluza de Málaga.

4. Objetivos y retos del sector del aceite de oliva en Andalucía

Una vez realizado el análisis de los factores estratégicos más importantes, se procede a realizar un *análisis DAFO en sector del aceite de oliva* en Andalucía, elaborada a partir de una adaptación de la matriz DAFO incluida en el Plan Estratégico de la Provincia de Jaén 2000-6, provincia olivarera por excelencia de Andalucía, desarrollado por la Fundación “Estrategias para el desarrollo económico y social de la provincia de Jaén” (*Martín Mesa, 2000*).

Tabla 2.
Matriz DAFO sobre olivicultura y oleicultura en Andalucía

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Insuficiente concentración de la oferta. 2. Débil cultura empresarial. Sector contrario a asumir riesgos y con gran desconocimiento de los mecanismos de mercado. 3. Explotaciones de bajo rendimiento y con dificultades para su mecanización. 4. Explotaciones de pequeña dimensión que dificultan economías de escala. 5. Escaso asociacionismo olivarero. 6. Ausencia de una representación real del sector. 7. La consideración del olivar como generador de rentas complementarias. 8. Escasa consciencia del sector de sus propias carencias. 9. Predominio de un cooperativismo oleícola con escasa cultura empresarial. 10. Escasa profesionalización del sector oleícola. 11. Denominaciones confusas de los aceites de oliva. 12. Grandes y drásticas oscilaciones de los precios del aceite de oliva. 13. Débil distribución comercial del aceite de oliva virgen. 14. Escasa visión empresarial de la actividad oleícola por los productores. 15. Escasa implicación del sector productor en los mercados finales. 16. Desconexión entre productores y envasadores. 17. Escasas acciones promocionales y poca difusión entre el tejido social de la “cultura del olivar”. 18. Estancamiento de la producción de aceite de oliva virgen ecológico. 19. Baja proporción de la producción de olivar intensivo. 20. Falta I+D y cualificación en el sector, en la industria de maquinaria oleícola y la de talleres auxiliares. 21. Deficiente orientación al mercado. Predominio comercio “a granel”. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incremento “no controlado” de la oferta. 2. Tendencia a un mayor dominio de las grandes cadenas de distribución sobre la industria oleícola. 3. Barreras de entrada, fundamentadas en la costumbre y tradición, que dificultan la expansión del mercado del aceite de oliva fuera del área mediterránea. 4. Escasa cuota de mercado del aceite de oliva virgen en España. 5. Mantenimiento del desconocimiento del aceite de oliva virgen y de sus características. 6. Existencia de productos sustitutivos de menor calidad que el aceite de oliva, pero de un precio más reducido. 7. Aparición y desarrollo de aceites que poseen características nutricionales semejantes a los aceites de oliva, pero más baratos. 8. Posibilidad de comercializar aceites obtenidos mediante mezcla de aceites de oliva con aceites de semillas. 9. Supresión del mecanismo de almacenamiento privado del aceite de oliva y del precio de intervención. 10. Reforma de la Política Agrícola Común (PAC) en 2003 que introduce un nuevo sistema de pago único por explotación y separa las ayudas de la producción (disociación). 11. Liberalización de la agricultura que afecta al nivel de ayudas. 12. Falta de formación del consumidor, en especial el del canal de HORECA: hostelería, restauración y catering. 13. Barreras del Tribunal de la Competencia a la vertebración del sector. 14. Deficiente orientación al mercado. 15. Oligopolio en el 3º y 4º eslabón de la cadena del aceite de oliva. 16. Existencia de fraudes en el producto envasado: químicos y organolépticos. 17. Falta de competitividad del sector del aceite de oliva en el mercado.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Las excepcionales características de los aceites de oliva vírgenes producidos en Andalucía. 2. Reconocimiento nacional e internacional de los aceites de oliva. 3. Gran variedad de aceites de oliva vírgenes de alta calidad con personalidad propia diferenciada: picual, hojiblanca, picudo, lechín, verdial, etc. 4. Producción de aceites de oliva vírgenes de gran calidad reconocida por el mercado. 5. Incremento de olivar cultivado con técnicas respetuosas con el medio ambiente. 6. Desarrollo e investigación de productos alternativos obtenidos a partir de residuos y subproductos del olivar. 7. Ventajas saludables y terapéuticas del aceite de oliva virgen extra. 8. Incremento de la producción de aceite de oliva virgen ecológico. 9. Sector tecnológicamente avanzado en el cultivo del olivar y en la elaboración de los aceites de oliva. 10. Gran esfuerzo por la mejora de la calidad de los aceites de oliva vírgenes en los últimos años. 11. Existencia de denominaciones de origen protegidas (D.O.P.) y creación de indicaciones geográficas protegidas (I.G.P.). 12. Liderazgo de la marca blanca en las ventas de aceites de oliva envasados. 13. Liderazgo mundial en la producción de aceites de oliva. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tendencia a un mayor consumo de productos naturales, saludables y de calidad. 2. Mayor consumo de productos obtenidos respetando el medio ambiente. 3. Reconocimiento general de las ventajas saludables y terapéuticas de los aceites de oliva. 4. Amplia aceptación del carácter saludable de la dieta mediterránea. 5. Producto que está de moda. 6. Tendencia a consumir aceites de oliva con denominación de origen. 7. Incremento del consumo de aceites de oliva a nivel mundial, sobre todo, en países no productores con elevada renta per cápita. 8. Consumo arraigado en las zonas productoras. 9. Gran fidelización de los consumidores a los aceites de oliva. 10. Incremento del uso de aceites de oliva en la hostelería y restauración. 11. Desconocimiento del aceite de oliva virgen y sus propiedades en los mercados. 12. Reconocimiento político y social del sector del aceite de oliva como sector estratégico. 13. Consideración del aceite de oliva como línea prioritaria de investigación en la política de I+D nacional y autonómica. 14. Un sector apoyado institucionalmente desde las distintas administraciones. 15. Consideración del olivar como garante del medio ambiente, cuando las prácticas agronómicas son adecuadas. 16. Reconocimiento del olivar como elemento potenciador del desarrollo rural y vertebrador del territorio. 17. Aparición de nuevas industrias derivadas, del aprovechamiento de los residuos y subproductos del olivar y del aceite de oliva. 18. Demanda creciente del mercado “gourmet” de aceites con calidad.

Fuente: Adaptación del *Plan Estratégico de la Provincia de Jaén 2000-6* (p. 185).

Mediante el empleo del análisis estratégico DAFO hemos tratado de mostrar la situación actual de la olivicultura y oleicultura en Andalucía. De la situación actual se ha de pasar a una situación objetivo, que tendremos que alcanzar mediante el desarrollo del *Plan Estratégico*. A tal fin, hay que definir una serie de objetivos y decidir qué estrategias desarrollar, qué herramientas utilizar y en qué momento aplicarlas.

El objetivo clave que se ha de perseguir con las estrategias y actuaciones propuestas va a consistir en aumentar la competitividad del sector, a través de una *mayor orientación al mercado* y de la *mejora de la productividad*, en el marco del desarrollo sostenible. En definitiva, se trata, por un lado, de conseguir un cambio en la orientación de la olivicultura y oleicultura regional, en el sentido de conseguir una mayor vinculación con el mercado, de tal forma que el sector tome consciencia de que el futuro está estrechamente relacionado con la forma en que los productores sean capaces de satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores.

Por otro lado, se ha de *aumentar la productividad del sector*, en el marco del desarrollo sostenible, que ha de lograrse mediante una gestión más eficiente de las explotaciones olivareras e industriales que atenúen los déficits estructurales y que respondan a las demandas sociales.

La finalidad última que se ha de perseguir con el logro del objetivo general es la de posicionar al sector del aceite de oliva en Andalucía en una situación competitiva óptima que minimice el impacto de la coyuntura económica actual.

Los objetivos generales pueden lograrse a través del desarrollo de cinco objetivos intermedios (*Martín Mesa, 2000*):

1. La *mejora de la comercialización de los aceites de oliva*, básicamente, mediante el desempeño de tareas que busquen conquistar mercados, de tal modo que el sector obtenga una participación importante del valor añadido que generan las actividades posteriores a la de transformación de la aceituna en aceite de oliva virgen. En definitiva, se trata de que el sector aborde las actividades de comercialización o marketing necesarias de forma eficiente.
2. Una *mayor profesionalización*, que contribuya a lograr la competitividad del mismo y lo impregne de unos nuevos comportamientos, más adaptados a las nuevas demandas.
3. El *aumento de la cooperación inter e intrasectorial*. Se trata de inculcar en el sector la cultura de la cooperación como fuente de ventaja competitiva.
4. El *incremento de la productividad*, prestando una atención especial a la gestión racionalizada de los inputs y a la incorporación de los avances tecnológicos en la cadena producción-consumo.
5. *Desarrollar cultura empresarial*, sobre todo, en las estructuras cooperativas, que impulse y dinamice la modernización del sector.

Como se ha comentado, estos objetivos están estrechamente relacionados entre sí, de modo que es prácticamente imposible lograr el objetivo principal si no se logran los intermedios conjuntamente.

5. La comercialización como factor de competitividad. Análisis empírico del cooperativismo oleícola en la provincia de Málaga

Con el objeto de completar el análisis teórico expuesto, a continuación se describirá un estudio empírico realizado en el contexto de la provincia andaluza de Málaga vinculado con un aspecto fundamental de la competitividad como es el marketing. En este sentido, la amplia literatura existente en relación al *Marketing* ha reconocido, en la última década, el papel de la *orientación al mercado* como fuente para alcanzar una ventaja competitiva sostenible. Por esta razón, un amplio número de investigaciones se centran en analizar la relación entre dicha orientación y los resultados obtenidos por las empresas, incluyendo en este análisis una serie de variables moderadoras entre las que se encuentran, por una parte, las denominadas variables ambientales y, por otra, la estrategia (Barroso *et al.*, 2005).

Más concretamente se pretende conocer la realidad actual de las estrategias y herramientas de marketing empleadas por las almazaras cooperativas de la provincia de Málaga en la comercialización del aceite de oliva “virgen”. Para ello se ha utilizado una metodología empírica-descriptiva, consistente en la obtención de datos primarios cuantitativos para el análisis de los objetivos específicos e hipótesis propuestas.

Las características generales de la técnica de muestreo utilizada se reflejan a continuación en el siguiente cuadro:

Tabla 3.
Ficha Técnica

- **Universo Poblacional:** 43 Sociedades Cooperativas oleícolas.
- **Actividad genérica principal:** extracción de aceite de oliva “virgen”.
- **Ámbito Geográfico:** provincia de Málaga.
- **Tamaño de la Muestra:** 31 Sociedades Cooperativas oleícolas.
- **Tipo de Muestreo:** muestreo aleatorio simple
- **Administración de la Encuesta:** entrevista telefónica mediante cuestionario semiestructurado, reforzado con entrevistas personales.
- **Información recogida:** Características generales de la almazara cooperativa. Información sobre la actividad productiva, financiera y comercial, y valoraciones personales de los presidentes, gerentes o administradores sobre aspectos del sector en general.
- **Nivel de Confianza:** 95,5%; $Z = 1,96$; $p = q = 0,5$ (50%).
- **Error Muestral:** 9,49%.
- **Tasa de Respuesta:** 72,09 % (31 cuestionarios cumplimentados).

Fuente: Elaboración propia.

La información procedente de la encuesta tiene por objeto conocer las características empresariales de las almazaras cooperativas malagueñas, así como las estrategias y herramientas empleadas en la comercialización del aceite de oliva.

De acuerdo con la revisión de la profusa literatura existente, y del análisis de las diferentes definiciones de orientación al mercado dadas por los distintos autores, así como de las diferentes perspectivas desde las que se aborda el estudio de este concepto (L'hermie, Miquel y Parra, 1997), hemos tratado de aproximarnos al grado de orientación al mercado de las cooperativas oleícolas malagueñas midiendo las posibles correlaciones o asociaciones existentes entre los valores de distintas variables analizadas en el estudio, como son: la forma de comercializar el aceite de oliva (envasado o a granel), el grado de integración de las cooperativas, realización de campañas de publicidad o la promoción del producto en Internet.

El análisis se estructura, de un lado, en función de las acciones desarrolladas para conocer y comprender su comportamiento y, de otro, en función de las acciones estratégicas desarrolladas para responder a dichos comportamientos, necesidades y deseos.

Dicha correlación ha sido medida a través del software estadístico Dyane 3 (Santesmases, 2005), lo cual nos ha permitido llevar a cabo la siguiente verificación de hipótesis:

Hipótesis 1: El número de socios en las cooperativas de primer grado influye de manera determinante en la integración con otras cooperativas.

Para proceder a la verificación de esta hipótesis, vamos a relacionar las variables número de socios y pertenencia a una cooperativa de segundo grado para observar su dependencia. De esta forma el coeficiente de correlación entre rangos de Spearman se fija en 0,1722, lo que indica una cierta dependencia positiva muy débil que queda verificada por el p-valor del contraste fijado en 0,3457, es decir, muy mayor que 0,05, lo que rechaza la hipótesis de variables asociadas a un nivel de confianza del 95% (véase tabla 4).

Tabla 4.
Análisis de correlación entre rangos de las variables N°. de socios de la cooperativa y pertenencia a una cooperativa de 2º o ulterior grado

VARIABLE 1: Número de Socios; ¿Cuál es el número de socios de su Cooperativa?			
VARIABLE 2: Cooperativa de 2º Grado; ¿Pertenece la Cooperativa a una Cooperativa de 2º grado?			
Matriz de coeficientes de correlación entre rangos			
		NUM_SOCIOS	COOP2ºGRADO
NUM_SOCIOS		1,0000	0,1722
	N =	(31)	(31)
	p =	0,0000	0,3457
COOP2ºGRADO		0,1722	1,0000
	N =	(31)	(31)
	p =	0,3457	0,0000

Fuente: Elaboración propia.

El rechazo de esta hipótesis confirma que la Sociedad Cooperativa Andaluza de segundo grado de la provincia de Málaga (Hojiblanca, www.hojiblanca.com), está integrada por almazaras cooperativas de primer grado de diversos tamaños en cuanto al número de socios cooperativistas, no influyendo en la integración el mayor o menor tamaño de las sociedades cooperativas que la configuran.

Si realizamos a continuación el análisis del coeficiente de correlación lineal sobre algunas de las variables que componen nuestro estudio, podemos observar la medida del grado y dirección de la asociación entre cada par de variables, a continuación especificadas. (véase tabla 5). Las variables consideradas en el Análisis de Correlación Lineal son las siguientes, las cuales van a ayudar a validar las hipótesis posteriores:

- **VARIABLE 1: EDADCOOP** - ¿En qué año se constituyó su Cooperativa?
- **VARIABLE 2: COOP2ºGR** - ¿Pertenece la cooperativa a una Cooperativa de 2º grado?
- **VARIABLE 3: POR_VENT** - ¿Qué porcentaje de sus ventas se realiza a granel y cuál envasado con marca propia?
- **VARIABLE 4: FACTURAC** - ¿Cual es su cifra de facturación?
- **VARIABLE 5: IMP_INMK** - Sobre un total de 100% valorar la importancia de los diferentes instrumentos de marketing dentro de la gestión comercial de la Cooperativa.
- **VARIABLE 6: CAN_VENT** - ¿Cuáles son los canales de venta que utiliza su Cooperativa para comercializar sus productos?

- **VARIABLE 7: USOS_INT** - ¿Cuáles son los principales usos que se hacen de Internet en su establecimiento?

Tabla 5.
Matriz de coeficientes de correlación simple

	EDADCOOP	COOP2°GR	FOR_VENT	FACTURAC	IMP_INMK	CAN_VENT	USOS_INT
EDADCOOP	1,0000	0,5533	-0,5455	-0,1106	-0,2760	0,1245	0,3980
N =	(31)	(31)	(31)	(31)	(16)	(31)	(31)
p =	0,0000	0,0012	0,0015	0,5536	0,1325	0,5045	0,0264
COOP2°GR	0,5533	1,0000	-0,9965	-0,3031	-0,1064	0,5075	0,7282
N =	(31)	(31)	(31)	(31)	(16)	(31)	(31)
p =	0,0012	0,0000	0,0000	0,0971	0,5687	0,0035	0,0000
FOR_VENT	-0,5455	-0,9965	1,0000	0,3094	0,1076	-0,5058	-0,6993
N =	(31)	(31)	(31)	(31)	(16)	(31)	(31)
p =	0,0015	0,0000	0,0000	0,0899	0,5642	0,0036	0,0000
FACTURAC	-0,1106	-0,3031	0,3094	1,0000	-0,1437	0,0856	-0,2755
N =	(31)	(31)	(31)	(31)	(16)	(31)	(31)
p =	0,5536	0,0971	0,0899	0,0000	0,4404	0,6470	0,1332
IMP_INMK	-0,2760	-0,1064	0,1076	-0,1437	1,0000	0,0000	0,0406
N =	(16)	(16)	(16)	(16)	(16)	(16)	(16)
p =	0,1325	0,5687	0,5642	0,4404	0,0000	1,0000	0,8283
CAN_VENT	0,1245	0,5075	-0,5058	0,0856	0,0000	1,0000	0,3696
N =	(31)	(31)	(31)	(31)	(16)	(31)	(31)
p =	0,5045	0,0035	0,0036	0,6470	1,0000	0,0000	0,0404
USOS_INT	0,3980	0,7282	-0,6993	-0,2755	0,0406	0,3696	1,0000
N =	(31)	(31)	(31)	(31)	(16)	(31)	(31)
p =	0,0264	0,0000	0,0000	0,1332	0,8283	0,0404	0,0000

Fuente: Elaboración propia.

Este análisis nos permite comprobar las siguientes hipótesis:

Hipótesis 2: La edad de las cooperativas influye para su integración en cooperativas de segundo o ulterior grado.

El coeficiente de correlación de Pearson obtenido es 0,5503, lo que indica una cierta correlación positiva que queda verificada por el p-valor del contraste fijado en 0,0012, es decir, inferior a 0,05, por lo que se acepta la hipótesis de asociación de las variables edad de la cooperativa e integración a un nivel del 95%.

Hipótesis 3: La edad de las cooperativas influye en la comercialización del aceite de oliva a granel.

El coeficiente de correlación de Pearson en esta hipótesis -0,5455, lo que indica una cierta correlación negativa que queda verificada por el p-valor del contraste fijado en 0,0015, es decir, inferior a 0,05, por lo que se acepta la hipótesis de asociación de que el grado de edad de la cooperativa influye en un menor comercio a granel del aceite de oliva al 95%.

Hipótesis 4: El porcentaje de ventas de aceite de oliva a granel viene influido por el grado de integración de las cooperativas en cooperativas de segundo o ulterior grado.

El coeficiente de correlación de Pearson para esta hipótesis arroja un valor negativo muy elevado de $-0,9965$ (próximo a -1), lo que indica gran correlación inversa entre el comercio de aceite de oliva a granel y las cooperativas integradas en la Sociedad Cooperativa Andaluza de segundo grado en Málaga (Grupo Hojiblanca). El p-valor del contraste es nulo (0), es decir, inferior a $0,05$, lo que se aprueba la hipótesis de variables correlacionadas al 95% de significación.

La aceptación de esta hipótesis viene a confirmar que las cooperativas integradas comercializan íntegramente su aceite de oliva envasado a través del Grupo Cooperativo del que forman parte en la provincia de Málaga, completando la cadena de comercialización del aceite de oliva, con una mayor orientación al mercado y, por tanto, con una mayor proximidad al cliente final.

Hipótesis 5: Las cooperativas de primer grado integradas en Cooperativas de segundo o ulterior grande hacen un mayor uso de Internet para la promoción y distribución de los productos.

El coeficiente de correlación de Pearson para esta hipótesis arroja un valor positivo alto de $0,7282$, lo que indica la existencia de una correlación alta entre el grado de integración cooperativo y el uso de Internet en la promoción comercial y distribución de los productos. El p-valor del contraste es nulo (0), es decir, inferior a $0,05$, por lo que se aprueba la hipótesis de correlación entre variables con un grado de significación del 95% .

Lógicamente, y atendiendo a esta última hipótesis, la venta de aceite de oliva a granel tendrá una covariación negativa con el uso de Internet en la promoción comercial y distribución de los productos (véase hipótesis número 6).

Hipótesis 6: La comercialización a granel de aceite de oliva en las Cooperativas influye en el uso de Internet para la promoción y distribución de los productos.

Como se puede observar el coeficiente de correlación de Pearson para esta última hipótesis planteada, arroja un valor negativo elevado de $-0,6993$, lo que indica la existencia de una elevada correlación inversa entre la comercialización a granel del aceite de oliva y el uso de Internet en la promoción comercial y distribución de los productos. En este caso, el p-valor del contraste es nulo (0), es decir, inferior a $0,05$, por lo que la hipótesis de correlación puede ser validada, con un grado de significación del 95% .

5.1. Valoraciones por parte de los administradores cooperativos

Para finalizar, hemos elaborado un conjunto de 17 preguntas en escala Likert que cada presidente o gerente de la cooperativa ha valorado entre 1 (nada de acuerdo) y

5 (totalmente de acuerdo) en función de la importancia que se le otorga a cada afirmación. Los resultados obtenidos son los que figuran a continuación:

Tabla 6.
Valores medios de las opiniones sobre el sector de las almazaras cooperativas de la provincia de Málaga

Nº	Afirmaciones	Valoración Media
1	La pérdida de subvenciones de la UE afectará directamente a la cooperativa	4,55
2	La presencia en Internet es importante para las empresas del sector	3,87
3	La gestión profesional es mejor que la gestión familiar	4,16
4	La sociedad cooperativa es mejor forma jurídica que la sociedad mercantil	3,84
5	Los sistemas de gestión de la calidad mejoran la gestión de la cooperativa	3,77
6	Estar dentro de una denominación de origen facilita la comercialización del aceite	3,87
7	Llevar una contabilidad de costes ayuda a gestionar correctamente la cooperativa	4,39
8	La realización de investigaciones de mercado ayuda entrar en nuevos mercados	4,10
9	Es fundamental integrarse y/o asociarse con otras cooperativas	3,87
10	La entrada de nuevos países a la UE es una amenaza para el sector	2,94
11	La mentalidad empresarial del sector está cerrada	3,26
12	Las actividades de promoción y comunicación en este sector no son muy efectivas	2,87
13	Es difícil encontrar personal cualificado	3,42
14	Se debe potenciar el mercado de exportación	4,42
15	Tener una acreditación de calidad facilita el acceso a nuevos mercados	4,45
16	Es necesaria más formación para la gente que trabaja en cooperativas	3,87
17	El futuro del sector del aceite es muy prometedor	2,71

Fuente: Elaboración propia.

Si analizamos los resultados obtenidos, podemos observar como la afirmación que más valoran los representantes de las almazaras cooperativas malagueñas es el hecho de la pérdida de subvenciones procedentes de la Unión Europea (4,55), lo que creen afectará de forma directa a la cooperativa y al sector productor. En segundo lugar, con un mayor grado de valoración, encontramos el hecho de que poseer una acreditación de calidad facilita el acceso a nuevos mercados (4,45).

Por otra parte, el aspecto en el que hay un mayor desacuerdo es en el futuro del sector oleícola (2,71) que, en ningún caso, consideran muy prometedor. Este gran pesimismo que caracteriza actualmente al sector, viene reflejado en la mayor parte del sector cooperativo y en el sector agrícola en general, viendo como disminuye el nivel de competitividad de sus productos frente a las grandes firmas de la distribución que dominan el mercado agroalimentario.

Creemos también conveniente destacar aquellas afirmaciones que causaron un mayor grado de disparidad a la hora de efectuar las valoraciones. Así resultó más cos-

toso obtener alguna valoración concreta en cuanto a la afirmación “la mentalidad del sector está cerrada” (desviación estándar = 1,44), para lo cual la gran mayoría de los entrevistados necesitó algún tiempo de reflexión adicional a la hora de emitir la valoración, obteniéndose un elevado número de respuestas con diferentes puntuaciones. Asimismo se alcanza un escaso grado de uniformidad en las respuestas recibidas a la hora de medir la opinión sobre si “es fundamental integrarse y/o asociarse con otras cooperativas” (desviación estándar = 1,34).

6. Conclusiones

La mayor complejidad y dinamismo del entorno empresarial hace necesario un profundo conocimiento de las organizaciones y de las variables o factores claves para su éxito competitivo. Conseguir posicionarse en el mercado y sostener o mejorar dicha posición constituyen temas fundamentales en la gestión empresarial actual.

Dentro del sector agrario, se debe hacer una mención especial a las sociedades cooperativas, las cuales constituyen el eje principal de la Economía Social, tanto por su importancia empresarial como por las características propias, con primacía de las personas sobre el capital, configurándose como organizaciones con valores y principios democráticos, con el objetivo de satisfacer un interés general o mutuo y contribuyendo al bien común.

Las cifras evidencian la importancia económica y social del cooperativismo agrario en la economía española. Algo más de 4.000 entidades, con un volumen de facturación próximo a los 17.000 millones de euros, suponen una parte muy importante de la actividad económica del sector agroalimentario español, en el que intervienen más de un millón de socios en prácticamente todos los subsectores.

Más concretamente, el sector del aceite de oliva tiene una gran importancia económica, social y medioambiental dentro del contexto agrícola español. Representando, según campañas, entre el 7 y el 12% de la producción final. Hay más de 2 millones de hectáreas de olivar cultivadas en España con destino almazara (producción de aceite de oliva) y aproximadamente 500.000 agricultores olivareros, de los que 350.000 son socios de cooperativas oleícolas. España es líder mundial en producción y comercialización de aceite de oliva

Por todo ello, y sobre todo en estos tiempos de profundas y aceleradas transformaciones, las empresas de Economía Social se convierten en una verdadera opción para hacer frente a las problemáticas sociales y económicas actuales. Más concretamente, las cooperativas agrarias mantienen plena vigencia como modelo vertebrador del desarrollo socioeconómico en el ámbito rural, presentando una estrecha relación con su entorno social y económico.

Sin embargo, no todo es positivo; algunos de los problemas más comunes por los que atraviesa el sector olivarero productor con base cooperativa pueden resumirse de la siguiente forma (*Torres et al.*, 2000):

- Gran atomización del sector, que confiere a las almazaras cooperativas de una falta de capacidad de negociación, escaso aprovechamiento de las economías de escala y dificultad de obtener producciones con calidades homogéneas.
- Avanzada edad de los cargos directivos y escaso nivel de formación, lo que dificulta, en gran medida, la modernización y el desarrollo del sector.
- Escaso nivel de integración, siendo irrelevantes las interrelaciones entre los agentes productores que conforman la oferta.

En definitiva, las almazaras cooperativas y las cooperativas en general, deben realizar un gran esfuerzo para mantenerse en unos mercados cada vez más competitivos y globalizados. La pérdida de subvenciones que caracteriza al sector y el bajo precio del aceite de oliva, representan una seria amenaza importante para la futura viabilidad de las cooperativas.

Bibliografía

- AGENCIA PARA EL ACEITE DE OLIVA (2010): Informe de gestión de la campaña 2008/09. Edita: Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (Gobierno de España). Secretaría General Técnica, Centro de Publicaciones, Madrid, 103 páginas.
- BARROSO, C., MARTÍN, RODRÍGUEZ-BOBADA, J. (2005): “Factores moderadores de la relación Orientación al Mercado-Resultados: Un análisis multinivel”. Cuadernos de economía y dirección de la empresa, ISSN 1138-5758, Nº 25, pp. 103-132.
- BUENO CAMPOS, E. (1996): *Dirección estratégica de la empresa. Metodología, técnicas y casos*. Ed. Pirámide. Madrid. Quinta edición (revisada y actualizada).
- BUENO CAMPOS, E. y MORCILLO ORTEGA, P. (1994): *Fundamentos de Economía y Organización Industrial*. Ed. McGraw-Hill, Madrid.
- CEPES (2008): Anuario de la Economía Social 2007-2008. *Confederación Empresarial Española de la Economía Social*.
- CIRUELA LORENZO, A. M. (2008): “Diversificación de la actividad agraria hacia el turismo rural. Un modelo de decisión basado en sociedades cooperativas agrarias oleícolas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 61, pp. 205-232.
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA (2009): Estudio de la cadena de valor y formación de precios del aceite de oliva, diciembre 2009, Sevilla.
- CONSEJERÍA DE AGRICULTURA Y PESCA DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA (2010): *Potencial Energético de los subproductos de la industria olivarera en Andalucía*. Coordinación y dirección facultativa: Secretaría General del Medio Rural y la Producción Ecológica. Elaborado por el Área de Estudios y Prospectiva de la Empresa Pública Desarrollo Agrario y Pesquero.
- FUENTES, F. J. y VEROZ, R. (1998): *Las cooperativas agrarias en Andalucía*, Informe anual del sector agrario en Andalucía, pp. 359-416.
- GARCÍA PÉREZ DE LEMA, D. (Dir.) (2005): *Estrategia e innovación de la PYME Industrial en España*, AECA, Madrid.
- HERRADOR LINDES, I. y MARTÍN MESA, A. (Dir.) (2011): *II Plan Estratégico de la provincia de Jaén*. Fundación “Estrategias para el desarrollo económico y social de la provincia de Jaén”. Documento aprobado por el Patronato de la Fundación “Estrategias para el desarrollo económico y social de la provincia de Jaén” el 23 de diciembre de 2011. Jaén (España).
- JACQUEMIN, A. P. (1975): *Economie industrielle européenne*. Dunod, París.

- LANZAS, J. R. y MORAL, E. (2008): *Analistas Económicos de Andalucía; Informe Anual del Sector Agrario en Andalucía 2008*. Ed. Unicaja. Málaga.
- MARTÍN MESA, A. (Dir.) (2000): *Plan Estratégico de la provincia de Jaén 2000-2006*. Fundación “Estrategias para el desarrollo económico y social de la provincia de Jaén”, Jaén (España).
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2004): *Diagnóstico y análisis estratégico del sector agroalimentario español. Análisis de la cadena de producción y distribución del sector del aceite*. Madrid, MAPA.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (2005): *Diagnóstico y análisis estratégico del sector agroalimentario español. Análisis de la cadena de producción y distribución del sector del aceite*. Madrid, MAPA: 76 páginas.
- MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y MEDIO RURAL Y MARINO (2010): *Estudio de la cadena de valor y formación de precios del aceite de oliva. Observatorio de precios de los alimentos*. Realizado por la Agencia para el Aceite de Oliva.
- MORALES, A. C., ROMERO, T., MUÑOZ, M. D. (2003): Causas, intereses y desarrollo histórico de la acción colectiva empresarial en el ámbito agrario: el caso del cooperativismo en el sector oleícola. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 46, noviembre de 2003, pp. 117-150.
- MOZAS, A., SENISE, O., TORRES, F. J. y PARRAS, M. (2000): Comercialización y cooperación: Dos acciones inevitables en el cooperativismo oleícola, III Jornadas Andaluzas de Relaciones Laborales, Sevilla, 28 y 29 de septiembre de 2000.
- PORTER, M. E. (1980): *Competitive Strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. The Free Press, New York.
- PORTER, M. E. (1985): *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press, New York.
- SANTESMASES, M. (2005): *DYANE versión 3*. Ediciones Pirámide, Madrid, España.
- SANZ CAÑADA, J. (1997): *El Sistema Agroalimentario Español. Cambio estructural, poder de decisión y organización de la cadena alimentaria*; en C. Gómez Benito y J. J. González Rodríguez (Eds.) “Agricultura y Sociedad en la España Contemporánea”. Edita Centro de Investigaciones Sociológicas y MAPA, Madrid, pp. 355-396.
- SCHERER, F. M.; ROSS, D. (1990): *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston.

- TORRES, F. J.; SENISE, O.; MOZAS, A.; PARRAS, M. y MURGADO, E. M. (2000): *La comercialización de los aceites de oliva en Andalucía: la situación de las cooperativas*. II Premio Unicaja de investigación sobre Desarrollo Económico y Estudios Agrarios. Analistas Económicos de Andalucía. Ed. Unicaja, Málaga, 145 páginas.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): “El desarrollo local: Una estrategia para el nuevo milenio”, *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, nº 68, pp. 15-23.

LA CONCENTRACIÓN DE LA BANCA COOPERATIVA ESPAÑOLA

La apuesta de los SIP

Milagros Gutiérrez Fernández

Profesora Ayudante. Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad de Extremadura

Ricardo Palomo Zurdo

Catedrático de Universidad
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad
Universidad CEU San Pablo

Vanessa Campos Climent

Profesora Universidad
Departamento de Dirección de Empresas Juan José Renau
Universitat de València

RESUMEN: El advenimiento de la crisis financiera iniciada en 2007-2008 dinamizó a partir del año 2009 un proceso de agrupamiento o consolidación del sector del crédito cooperativo que coincide de forma evidente con la reordenación bancaria internacional. El objetivo de la presente investigación es estudiar los años previos a los procesos de concentración acaecidos en este sector para analizar en qué medida las agrupaciones realizadas han venido motivadas por criterios de homogeneidad en el grado de desempeño (eficiencia) de las entidades constituyentes, analizando para ello los grupos previamente constituidos. Es decir, lo que se pretende estudiar es si los agrupamientos culminados o proyec-

tados han seguido criterios de esta índole, o si por el contrario, han sido otras las razones que han llevado a la elección entre las diversas alternativas o procesos.

La importancia dada al análisis de la eficiencia en la reestructuración bancaria se fundamenta, por una parte, en las indicaciones dadas por el Banco de España para la constitución de los Sistemas Institucionales de Protección y, por otra, a que resulta imprescindible que, ante el nuevo contexto internacional, estas entidades sigan siendo eficientes y ganen en competitividad para continuar desempeñando la importante función financiera y social que les corresponde.

PALABRAS CLAVE: Cooperativas de crédito, reestructuración bancaria, SIP, eficiencia, crisis financiera

SUMARIO: 1. Introducción. 2. Las cooperativas de crédito en el contexto de su reordenación. 3. Metodología para la medición del desempeño de la banca cooperativa. 3.1. Revisión de la literatura. 3.2. Selección de los criterios considerados en el análisis. 3.3. Homogeneización y obtención de datos. 3.4. Formulación y resolución del modelo propuesto. 4. ¿Se han seguido criterios de racionalidad económica para la reestructuración del sector de banca cooperativa? 4.1. Aplicación del análisis discriminante. 4.2. Resultados del estudio. 4.3. Interpretación de los resultados. Conclusiones. Bibliografía.

1. Introducción

El sector de la banca cooperativa presenta unas características que lo diferencian del resto del sector bancario español. Se trata de entidades financieras de economía social, de marcado carácter territorial¹, con forma jurídica de sociedad cooperativa y especialmente centradas en un modelo de negocio de proximidad al socio y/o cliente basado en su red comercial (Palomo y Sanchís, 2008). Han sido esas peculiaridades las que han propiciado que este tipo de entidades se vean menos afectadas por las consecuencias de la crisis y, en concreto, por la presión reestructuradora del regulador bancario (De Castro y Motellón, 2011); no obstante, se han sumado al proceso para adaptarse al modelo corporativo imperante en el sector bancario.

Así, de las 80 entidades existentes en 2009, fueron aproximadamente 70 las que iniciaron o estudiaron diversos procesos de agrupamiento que, entre ese mismo año

1. La mayoría de ámbito local, comarcal y provincial y sólo algunas con presencia en varias comunidades autónomas o a nivel nacional.

y los sucesivos han culminado en varias modalidades: algunas se han agrupado en forma de Sistema Institucional de Protección (SIP)² o mediante fusiones tradicionales, mientras que otras han optado por mantenerse al margen de estos procesos.

Este trabajo se centra en el estudio de dichas integraciones desde la óptica de su eficiencia económica. La importancia dada al análisis de la eficiencia en la reestructuración bancaria se fundamenta, por una parte, en las indicaciones dadas por el Banco de España para la constitución de los Sistemas Institucionales de Protección y, por otra, en que resulta imprescindible que, ante el nuevo contexto internacional, estas entidades sigan siendo eficientes y ganen en competitividad para continuar desempeñando la importante función financiera y social que les corresponde.

Así, partiendo de la referencia a diversos estudios sobre la medición de la eficiencia, se ha comprobado que, generalmente, dichas investigaciones se basan en la realización de comparaciones pre y post-uniión, con la intención de analizar sus efectos (Smail, Davidson & Frank, 2009). Sin embargo, el objetivo de este trabajo no es analizar en qué medida se ha producido o no una mejora en la eficiencia de las entidades que se han fusionado o han formado un SIP (pues al estar inconcluso el proceso aún es pronto para analizar sus efectos), sino que será contrastar si en dichas uniones se han tenido en cuenta criterios económicos de eficiencia y de similitud en el grado de desempeño de las entidades vinculadas. Para ello, se ha aplicado la técnica del Análisis Envolvente de Datos (en su formulación CCR) al sector de las cooperativas de crédito españolas durante el período 1999-2009, y con los resultados obtenidos se ha realizado un análisis discriminante para contrastar la hipótesis de partida.

La principal aportación de este trabajo de investigación es que aborda un asunto de gran interés por su actualidad y por la trascendencia y magnitud económica de la reordenación bancaria, permitiendo además medir cuantitativamente una realidad que, a priori, parece evidente: que son bastantes las cooperativas de crédito que no se han unido por cuestiones de eficiencia económica, sino más bien por motivos de índole subjetiva. Asimismo, la investigación aquí recogida se caracteriza por su novedad en cuanto al tratamiento de las técnicas estadísticas utilizadas y su objetivo final, lo que supone un progreso sobre el estado de conocimiento de la disciplina tratada.

El trabajo se ha estructurado en cuatro apartados diferentes, además de este primero de introducción. En el segundo apartado se ofrece una breve perspectiva sobre la situación actual de la reordenación bancaria del sector de las cooperativas de crédito en España. En el tercer apartado se justifica la metodología utilizada en el estu-

2. El Sistema Institucional de Protección (SIP) o *Institutional Protection System (IPS)* representa una opción estratégica de cooperación empresarial, pues se trata de un sistema de apoyo y defensa mutua basada en una única marca y una gestión de riesgos o *rating* común cuyo objetivo es compartir unos niveles de solvencia, garantía y liquidez sólidos. Recogido en la Directiva 2006/48/CE, de 14 junio, de acceso a actividad de entidades de crédito (Gutiérrez, 2011); (Fajardo, 2011).

dio al hacer referencia a los diferentes trabajos anteriores, tanto nacionales como internacionales, que han analizado la eficiencia de las entidades que constituyen el sector bancario. En el cuarto apartado se procede a la realización del estudio empírico y se analizan los resultados obtenidos. En el quinto y último apartado se ofrecen las conclusiones del estudio realizado.

2. Las cooperativas de crédito en el contexto de su reordenación

Como se ha comentado con anterioridad, las cooperativas de crédito españolas, al igual que las restantes entidades bancarias se han visto afectadas por la crisis financiera iniciada en 2007 (Gutiérrez et al., 2012); si bien, en mucha menor medida que las cajas de ahorros, dado que su exposición al riesgo derivado del sector inmobiliario ha sido menor debido a varias razones, como su menor dimensión relativa, su menor capacidad de apalancamiento en los mercados financieros y el menor recurso a instrumentos complejos de ingeniería financiera (EACB³, 2010).

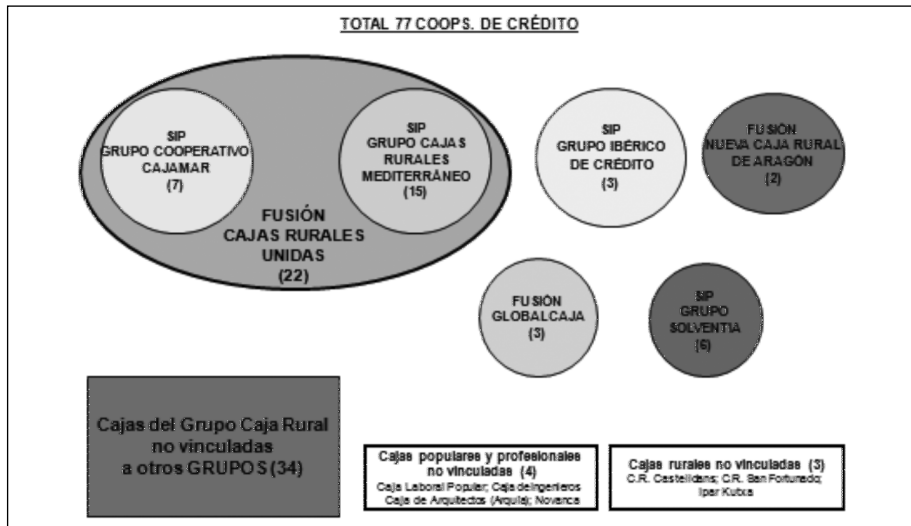
En todo caso, la banca cooperativa española está experimentando el más profundo proceso de agrupamiento en su ya centenaria historia, que coincide de forma evidente con la reordenación bancaria internacional provocada por la crisis financiera (Carbó, 2011), si bien, ésta ha sido catalizador o acelerador del cambio de modelo de cooperación intrasectorial que, desde años atrás, parecía necesario para la pervivencia del sector, como así demandaba expresamente el Banco de España (Palomo et al., 2011; Marín et al., 2011).

Tal está siendo la transformación del sector, que de las 82 entidades existentes a finales de 2007 (cuando empezó la crisis financiera) se ha pasado a 77 en 2012; si bien, muchas de ellas agrupadas en torno a SIPs; con la previsión de que el número de entidades o grupos quede en 40 o 45 en pocos años, e incluso antes de lo esperado.

La figura 1 se ha elaborado para mostrar una aproximación a la configuración del sector en mayo de 2012, recogiendo los procesos de agrupamiento culminados y también los proyectados, por lo que su contenido puede variar en un breve plazo de tiempo, dado que muchas de las entidades citadas están en proceso de negociación o de ratificación por parte de sus órganos sociales. Los datos se han obtenido de diversas declaraciones de responsables, publicaciones en prensa y comunicados de las propias entidades. Así mismo, se indican algunas denominaciones no oficiales pero identificativas de los diversos procesos al objeto de su mera distinción.

3. European Association of Co-operative Banks (Asociación Europea de Bancos Cooperativos). Fue fundada en Bruselas en 1970 y es la asociación líder en la representación de los intereses comunes de sus 28 miembros institucionales y de las más de 4.200 cooperativas de crédito europeas que forman parte de ella, actuando como su interlocutor oficial ante las Instituciones de la Unión Europea.

Figura 1.
Mapa de los agrupamientos de cooperativas de crédito españolas (Mayo 2012)



Fuente. Elaboración propia.

Concretamente, el panorama actual de las cooperativas de crédito españolas se puede sintetizar del siguiente modo:

- El Grupo Cajamar⁴, constituido oficialmente en diciembre de 2009 -el primer SIP creado en España-. Originalmente compuesto por Cajamar Caja Rural, Caja Campo, Caja Rural de Casinos y Caixa Albalat. El Banco de España lo catalogó como “grupo consolidable de entidades de crédito” bajo la forma de Sistema Institucional de Protección (SIP). Cajamar absorbió a C.R. Balears en el verano de 2010 y previamente, en 2008, también a C.R. del Duero. En el momento actual (mayo 2012) el grupo está constituido por un total de siete entidades.
- El SIP Cajas Rurales del Mediterráneo (CRM), aprobado por el Banco de España en otoño de 2010 y formado por 15 cajas rurales, siendo la mayor de ellas la valenciana Caja Rural del Mediterráneo. Este SIP proyectaba integrarse, a su vez, en el SIP en constitución de las cajas vinculadas desde hace años a la Asociación Española de Cajas Rurales (AECR) que cuentan con el Banco Cooperativo

4. Un Grupo Cooperativo de Crédito es en esencia un Sistema Institucional de Protección (SIP), consolidable a efectos contables, pero no realiza mutualización total de los resultados del conjunto de las entidades involucradas.

Español como entidad bancaria de servicios centrales. Sin embargo, en diciembre de 2011 las negociaciones estaban estancadas y, contra todo pronóstico, el Grupo CRM acordó su vinculación al Grupo Cajamar, ratificado por sus asambleas generales a mediados de enero de 2012. Por tanto, estos dos SIPs han quedado agrupados por fusión en una nueva entidad: Cajas Rurales Unidas, actualmente el máximo exponente en dimensión de la banca cooperativa española.

- El SIP denominado “Solventia”, constituido en julio de 2011, que con Cajalmendralejo al frente vincula a otras cinco cajas rurales andaluzas. Este grupo destaca en esa fecha por su elevado *core capital* del 15,5% (casi el doble del obligatorio), un coeficiente de solvencia del 17,04% y una baja morosidad del 2,06%.
- El denominado Grupo Ibérico, formado por tres cajas rurales: C.R. de Extremadura, C.R. de Córdoba y C.R. del Sur.
- Globalcaja, integrado por las cajas rurales de Ciudad Real, Cuenca y Albacete. A su vez, C.R. Albacete absorbió en 2010 a C.R. de Roda.
- Nueva Caja Rural de Aragón, producto de la fusión de Multicaja y Cajalón.

Como puede verse en la figura 1, una de las fórmulas más utilizadas en la actual reordenación bancaria está siendo la constitución de grupos de cooperativas o sistemas institucionales de protección, en la que los integrantes mantienen su identidad propia y su capacidad operativa en el plano comercial, así como su independencia económica, pero poniendo en común en diverso grado su solvencia y resultados de la actividad (Palomo et al., 2011). La utilización de dicha modalidad de concentración ha permitido la realización de integraciones interregionales.

3. Metodología para la medición del desempeño de la banca cooperativa

La magnitud del proceso descrito motiva el interés por analizar en qué medida la eficiencia ha sido tenida en cuenta por estas entidades a la hora de integrarse. Según Berger et al. (1993) es principalmente en las situaciones de cambio, como es el caso actual, cuando las modificaciones en la regulación permiten nuevas posibilidades de expansión a las entidades antes prohibidas o limitadas. Es el momento en que dicha cuestión tiende a plantearse con mayor intensidad, a pesar de ser en esas circunstancias cuando más difícil resulta analizarla (Calvo, 2002).

3.1. Revisión de la literatura

El análisis de la eficiencia económica de las entidades financieras es una de las cuestiones que ha sido objeto de extenso estudio en los trabajos relativos al sector

bancario, tanto desde una perspectiva nacional como internacional, dando lugar a una abundante bibliografía que cubre un elevado número de aspectos relativos al mismo. De este modo, es posible encontrar distintas investigaciones en función de su objeto, el tipo de entidad analizada, la muestra utilizada, la metodología o técnicas empleadas para el cálculo de la eficiencia, los *inputs* u *outputs* considerados o el período de análisis. Dichos análisis pueden dividirse en dos grandes grupos: los trabajos orientados a medir las economías de escala y alcance, y los que tratan de medir la frontera eficiente (o eficiencia frontera).

Los primeros surgieron bajo la hipótesis de la inexistencia de las fronteras ineficientes, y la consiguiente consideración de que las entidades bancarias producían siempre sobre su frontera de costes eficientes. Dichas investigaciones se basaban en la cuantificación de las economías de escala y alcance utilizando principalmente estimaciones econométricas de las funciones de costes. El auge de esta primera tendencia cesó a finales de la década de los años 80 y principios de los 90⁵ del pasado siglo, con los estudios de Berger *et al.* (1987) y Berger & Humphrey (1991), al verse invalidado su supuesto principal por demostrarse la existencia de las X-ineficiencias, y más aún, las grandes ventajas que éstas ofrecían frente a las economías de escala y alcance⁶. Surgió entonces una nueva serie de estudios (Casu & Molyneux, 2003; García-Cestona & Surroca, 2006; Belmonte, 2007; Tortosa-Ausina *et al.*, 2008; Casu & Girardone, 2010) orientada a cuantificar dichas X-ineficiencias a través de la estimación de fronteras eficientes y la medición de las desviaciones surgidas del análisis comparativo de las entidades objeto de estudio con respecto a las mismas.

Las investigaciones realizadas en torno a la frontera eficiente han sido mucho más abundantes que las fundamentadas en la estimación de economías de escala y alcance, y se han aplicado a un gran número de países⁷. No obstante, cabe destacar que la mayor parte de dichos estudios se han basado en comparaciones nacionales (Calvo, 2002; Belmonte & Plaza, 2008; Maudos & Fernández, 2008), siendo escasos los estudios que analizan las diferencias en la eficiencia productiva en las entidades bancarias de distintos países (Fecher & Pestieau, 1993; Berger & Humphrey, 1997; Chaffai *et al.*, 2001; Lozano-Vivas *et al.*, 2001; Kontolaimou & Tsekouras, 2010). Lo anterior puede deberse a una mayor complejidad en el cálculo de las últimas,

5. Lo cual no significa que hayan dejado de publicarse artículos orientados al estudio de las economías de escala y alcance (Altunbas & Chakravarty, 1998; Pérez & Maudos, 2001; Calvo 2002).

6. Los resultados de los estudios que realizaron dichos autores demostraban que las entidades bancarias podrían reducir en mayor cuantía sus costes por la vía de un incremento en su eficiencia productiva que intentando agotar la posible existencia de economías de escala y/o incrementando sus economías de alcance (Calvo, 2002).

7. Los trabajos de Berger *et al.* (1993), Berger & Humphrey (1997), Lozano-Vivas (2001) o Calvo (2002), entre otros, contienen buenas síntesis sobre la literatura relativa los estudios realizados sobre la eficiencia en entidades financieras de varios países.

pues deben tenerse en cuenta factores tan importantes como las diferencias en la tecnología utilizada o las distintas características del entorno (regulación, condiciones y estructura del mercado, condiciones económicas, etc.) a que se someten dichas entidades en los diversos países (Bikker, 2001). La no consideración de los mismos puede llevar a conclusiones erróneas sobre la eficiencia, al poder confundir ineficiencias productivas con ventajas o adversidades en el medio en el que operan las entidades bancarias que impiden que los mismos desarrollen su actividad óptimamente (Lozano-Vivas, 2001).

En el estudio de la frontera eficiente, tanto a nivel nacional como internacional, se han realizado investigaciones aplicando técnicas paramétricas, tales como el análisis de frontera estocástica (Ferrier & Lovell, 1990; Carbó et al., 2002; Maudos & Fernández, 2008), el de frontera gruesa (Kumbahakar *et al.*, 2001; Maudos *et al.*, 2002), o el de libre distribución (Humphrey & Pulley, 1997; Lang & Welze, 1998); y no paramétricas, en las que se ha empleado principalmente el análisis envolvente de datos (Doménech, 1992; Pastor, 1995; Altunbas *et al.*, 2001; García-Cestona & Surroca, 2006; Belmonte, 2007; Escobar & Guzmán, 2010).

Los anteriores estudios, dirigidos a cuantificar las X-eficiencias, han tomado como punto de referencia la función de producción (Pastor, 1995; Grifell-Tatjé & Lovell, 1997; García-Cestona & Surroca, 2006; Tortosa-Ausina *et al.*, 2008), la de costes (Marco & Moya, 1999 y 2000; Dietsch & Lozano-Vivas, 2000; Calvo, 2002; Prior, 2003), o la de beneficios (Lozano-Vivas, 1997; Kumbhakar *et al.*, 2001); o bien se han basado en la estimación conjunta de las anteriores, como en el caso de Vennet (1996), Maudos & Pastor (2000), Dietsch & Weill (2000) o Fernández de Guevara (2001), que estudiaron la eficiencia en costes y en beneficios.

Además de las investigaciones citadas, cabe resaltar la existencia de numerosos trabajos que han evaluado la eficiencia desde su perspectiva tradicional, ya sea mediante la utilización exclusiva de dicha técnica (Calvo & González, 1999; Server & Melián, 2001; Bernad et al., 2009), o bien a través de la comparación de la misma respecto a otras metodologías (Marco & Moya, 1999; Maudos & Pastor, 2000; Belmonte, 2007).

En todos los casos, tanto los estudios que han analizado la eficiencia desde su perspectiva tradicional como los que han evaluado sus economías de escala o X-ineficiencias, se han basado en el análisis de las entidades bancarias, ya sea de forma agregada, es decir, estudiando el sistema financiero en su conjunto (Maudos *et al.*, 2002; Kontolaimou & Tsekouras, 2010), o bien considerando las características que diferencian a cada intermediario financiero; surgiendo así investigaciones que analizan la eficiencia de bancos (Maudos & Pastor, 2000; Pastor & Serrano, 2005; Guzmán & Reverte, 2008; Casu & Girardone, 2010), cajas de ahorros (Grifell-Tatjé & Lovell, 1997; Marco & Moya, 2000; Cuesta & Orea, 2002; Prior, 2003; Escobar & Guzmán, 2010) o cooperativas de crédito (Marco & Moya, 1999; Calvo & González, 1999; Server & Melián, 2001; Belmonte, 2007; Belmonte & Plaza, 2008).

La revisión de las investigaciones anteriores han llevado a optar por analizar en este trabajo la eficiencia económica del sector de las cooperativas de crédito utilizando la principal técnica de estimación no paramétrica de frontera eficiente: el análisis envolvente de datos o DEA (por sus siglas en inglés). Esta metodología fue desarrollada inicialmente por Charnes, Cooper & Rhodes (1978), y como técnica no paramétrica no requiere la asociación previa de una determinada forma funcional a su función de producción, por lo que es una técnica adecuada para aquellas entidades que no tengan un marcado fin comercial, en las que intervengan multitud de *outputs* y de *inputs*, y entre las que exista cierta homogeneidad tecnológica (López *et al.*, 2002). Asimismo, la búsqueda de una frontera eficiente que permita discriminar entre el diverso posicionamiento de cada entidad teniendo en cuenta diversas variables *input/output* resulta muy conveniente dado el objetivo de la investigación actual.

A la hora de aplicar la metodología DEA al análisis de la eficiencia deberá seguirse una serie de pasos. En primer lugar se decidirá, a partir de los datos de actividad (*inputs* y *outputs*) disponibles para un conjunto de actividades productivas, cuál es el conjunto de actividades factible. Seguidamente, deberá definirse el índice de eficiencia cuyo valor se desea calcular, para lo cual será necesaria la construcción de un programa matemático que permita estimar dicho índice a partir de los datos disponibles y la tecnología propuesta.

A partir de dicho algoritmo de cálculo, y utilizando técnicas de programación matemática, se construirá una envolvente en forma de trazos lineales que determinará la frontera formada por las entidades que hipotéticamente serán consideradas como eficientes. Las ineficiencias del resto de entidades se evaluarán midiendo la distancia que las separa de dicha frontera.

En definitiva, puede decirse que la técnica DEA permite determinar una ratio multidimensional que proporciona una clasificación, jerarquía o *ranking* de entidades en función de sus diferentes niveles de rendimiento (Escobar y Guzmán, 2010).

3.2. Selección de los criterios considerados en el análisis

Las cooperativas de crédito son entidades bancarias, y como tales se caracterizan por su carácter multiproducto, al provenir sus beneficios tanto de su función como agente intermediador entre ahorradores y demandantes de fondos, como de la provisión a sus clientes de un conjunto de servicios no necesariamente complementarios a la propia función de intermediación (Lozano-Vivas 1992). Asimismo, debe considerarse que el producto de las entidades bancarias es intangible, heterogéneo y de producción conjunta e interdependiente. Considerando lo anterior, se aprecia que no resulta sencilla la identificación y medición de los *inputs* y *outputs* que determinan la eficiencia de dichas entidades.

Cabe destacar además que las cooperativas de crédito, como otras entidades bancarias, pueden conceptualizarse desde dos enfoques: el de producción y el de inter-

mediación (Humphrey 1985). El caso objeto de estudio se basará en el enfoque de intermediación, propuesto por Sealey & Lindley en 1977, pues, siguiendo a autores como Calvo (2002), éste parece más apropiado cuando se desea medir la eficiencia de la entidad bancaria.

A la hora de seleccionar los *inputs* y *outputs* que van a incorporarse al modelo, la inquietud del investigador debe encaminarse a la inclusión de un reducido número de los mismos (Cooper *et al.* 2000), pues en caso contrario será más difícil hallar el grupo más eficiente (Belmonte 2007).

De este modo se ha considerado una serie de *inputs* provenientes de la captación de recursos de clientes, de la utilización de capital físico y humano, y de otros gastos necesarios para la explotación. En concreto serán empleadas las siguientes variables:

- 1) **Depósitos de la clientela:** A pesar de la falta de consenso existente sobre la consideración del papel de los depósitos como *input* u *output* bancario (Humphrey, 1992), en este trabajo se parte de que los depósitos son recursos necesarios para realizar las funciones de intermediación propias de las cooperativas de crédito, por lo que serán tratados como *inputs*, al igual que en los trabajos de Arbelo (1992), Marco & Moya (1999 y 2000), Bernad *et al.* (2009), Casu y Girardone (2010), Kontolaimou y Tsekousas (2010) o Escobar y Guzmán (2010). El haber considerado la partida específica de depósitos de la clientela en lugar del total de los depósitos recibidos por la entidad bancaria responde al deseo de centrar el análisis en la orientación al cliente propia de las cooperativas de crédito.
- 2) **Gastos de personal:** Las cooperativas de crédito se caracterizan por su modelo de negocio de banca tradicional minorista, intensivo en mano de obra, por lo que el coste de la misma (cuantificado mediante la partida gastos de personal) debe ser considerado como *input* del modelo, al ser los empleados un recurso productivo esencial en la obtención del *output* bancario. Esta variable ha sido utilizada en gran parte de los estudios que analizan la eficiencia de las entidades bancarias, como los realizados por Maudos y Pastor (2000), Pastor y Serrano (2000), Belmonte (2007), Belmonte y Plaza (2008), o Guzmán y Escobar (2010), entre otros.
- 3) **Gastos de amortización:** El uso del inmovilizado material se recoge en el modelo a través de la partida “Amortización” de la cuenta de pérdidas y ganancias, que pretende plasmar el consumo de capital físico que puede asociarse a la obtención del *output* bancario. Este mismo enfoque se utiliza en las investigaciones realizadas por Lozano-Vivas (1997), Maudos y Pastor (2000), Calvo (2002), Belmonte (2007) o Belmonte y Plaza (2008).
- 4) **Otros gastos administrativos:** Esta variable no ha sido tradicionalmente empleada como *input* en el estudio de la eficiencia bancaria. No obstante, se considera relevante pues su adecuada gestión proporciona más eficiencia; y porque su importe es relevante. Precisamente, las nuevas tecnologías inciden en la reducción de estos costes.

En lo referente a la definición y medición del *output* bancario existe una gran controversia al no existir una medida óptima. En la presente investigación se incluirán en el modelo los siguientes *outputs*:

- 1) **Margen ordinario:** La utilización del margen ordinario⁸ como *output* bancario resulta algo anómalo si se analizan los estudios previos; no obstante, se ha tenido en cuenta como principal *output* al ser el valor de la producción de referencia para el Banco de España en su cálculo de la eficiencia. Asimismo, se trata de una partida que recoge tanto el resultado de la actividad de intermediación (el denominado negocio tradicional) como el procedente del resultado de la operativa con otros productos y servicios de los que se ingresan comisiones de gestión. Por ello se considera especialmente relevante su inclusión en el modelo propuesto.
- 2) **Créditos sobre clientes:** Esta variable se ha empleado en la mayor parte de los estudios que tratan de medir la eficiencia técnica de las entidades bancarias (Lozano-Vivas, 1997; Maudos y Pastor, 1999 y 2000; García-Cestona y Surroca, 2006; Belmonte, 2007; Belmonte y Plaza, 2008; Escobar y Guzmán, 2010; Kotolaimou y Tsekousas, 2010). Lo anterior se deriva de la función de intermediación que realiza la empresa bancaria entre los agentes oferentes y demandantes de fondos, captando depósitos y concediendo créditos.

Tabla 1.
Relación de Inputs y Outputs introducidos en el modelo

INPUTS	OUTPUTS
Depósitos de la clientela Gastos de personal	Margen ordinario
Gastos de amortización Otros gastos administrativos	Créditos sobre clientes

Fuente: Elaboración propia.

8. Como consecuencia de la entrada en vigor de la Circular 6/2008, de 26 de noviembre, del Banco de España a entidades de crédito, de modificación de la Circular 4/2004, de 22 de diciembre sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros, para los años 2008 y 2009 se considerará como *output* el margen bruto (una vez descontadas las partidas “otros productos de explotación” y “otras cargas de explotación”).

3.3. Homogeneización y obtención de datos

Para analizar el desempeño -mediante la eficiencia- de las entidades objeto de estudio se han tomado de la organización representativa del sector, la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (UNACC) los datos públicos individualizados de las cooperativas de crédito correspondientes a los 11 ejercicios económicos comprendidos entre 1999 y 2009. Tras la extracción de los datos originales, éstos fueron agrupados para contemplar en el estudio a las cooperativas de crédito existentes a 31 de diciembre de 2009⁹, teniendo en cuenta que algunas de ellas son resultados de procesos de fusión acontecidos en el período temporal analizado¹⁰. En tales casos, de forma regresiva se ha tenido en cuenta el agregado resultante de las cajas fusionadas a efectos del ejercicio correspondiente, aunque lo anterior suponga la creación ocasional de entidades ficticias.

También se ha considerado oportuno deflactar los datos para trabajar con series adecuadamente homogéneas utilizando para ello los siguientes deflatores: el de los costes laborales de las actividades financieras, empleado para homogeneizar los gastos de personal; y el del valor agregado de la intermediación financiera, utilizado para deflactar el resto de variables consideradas. Estos datos han sido tomados del Instituto Nacional de Estadística (INE).

3.4. Formulación y resolución del modelo propuesto

Una vez seleccionados los *inputs* y *outputs* que van a incorporarse al modelo, es posible pasar a formularlo. Tradicionalmente, la formulación matemática del DEA se plantea a través del modelo CCR¹¹, que va a resolver un problema de programación lineal multiobjetivo con la finalidad de obtener un conjunto de soluciones eficientes u óptimas de Pareto. En definitiva se trata de un programa fraccional que compara la eficiencia de cada DMU -*Decision Making Unit*- (entidad bancaria en nuestro caso) con toda posible combinación de otras DMUs, incluida la unidad evaluada.

9. Se han considerado 79 de las 80 cooperativas existentes, debido a que una de ellas, en concreto Crédito Valencia, surgió en el año 2001 por lo que al no existir datos para los años anteriores se decidió extraer de la muestra.

10. En concreto se han considerado los siguientes procesos: la formación de la actual Cajamar tras haberse unido las cajas rurales de Málaga, Almería y Grumeco en el año 2000, y CajaDuero en el 2007; el que ha constituido Ruralcaja mediante la unión de CR. Cabanes (2000), CR. Alicante y Credicoop (2002), y la C.R. Elche en 2003 a la C.R. de Valencia; la fusión de las C.R. de Huelva y Sevilla formando la C.R. del Sur; la unión de la C.R. Huesca y Zaragoza en 2001 para constituir la C.R. Aragonesa y de los Pirineos, a la que se adhirió en 2009 la Caja de los abogados; la constitución de la C.R. de Aragón por C.R. Jalón en 2001, a la que se unió C.R. del Campo de Cariñena en 2002; y la absorción de Cobanexpo por la C.R. de Navarra en 2002.

11. Recibe ese nombre en honor a sus autores (Charnes, Cooper y Rhodes).

Una de las principales restricciones de la formulación del modelo CCR es que supone rendimientos constantes a escala, lo que implica cierta correspondencia entre el nivel de *input* consumido y el del *output* producido (Belmonte, 2007). Ante dicha limitación, Banker *et al.* (1984) propusieron un modelo alternativo, el modelo BCC, basado en la hipótesis de rendimientos variables a escala. Dicho modelo posee la ventaja de envolver más ajustadamente las observaciones, con los costes que lo anterior conlleva en términos de sobreestimación de la eficiencia de las observaciones más pequeñas y más grandes (Dyson *et al.*, 2001); sin embargo, también tiene el inconveniente de que con su aplicación no se obtienen los mismos índices de eficiencia cuando el problema se formula bajo orientaciones distintas, característica principal del modelo CCR (Thanassoulis, 2001).

Por otra parte, debe considerarse que la eficiencia técnica global puede descomponerse como producto de la eficiencia técnica pura y la eficiencia de escala. El modelo CCR mide la eficiencia técnica global, mientras que el BCC mediría la eficiencia técnica pura. Considerando que la presente investigación se centra en el estudio de la eficiencia desde el punto de vista técnico, y sin tener en cuenta las economías de escala generadas, se considera más apropiada la medición de la eficiencia a través del modelo CCR, que supone rendimientos constantes a escala. Una ventaja añadida de este modelo es que los índices de desempeño (eficiencia) obtenidos son independientes de la orientación de los modelos de optimización; es decir, los resultados serían los mismos si son modelos orientados a la minimización de los *inputs* o hacia la maximización de los *outputs* (García-Cestona y Surroca, 2006).

Asimismo, debe establecerse la perspectiva bajo la cual se realizará el estudio, es decir, si seguirá una orientación-*input* o una orientación-*output* (Cooper *et al.*, 2000). La primera de ellas orienta el problema con el objetivo de minimizar la cantidad de *inputs* necesarios para la obtención de un determinado nivel de *output*, mientras que la orientación-*output* trata de obtener un conjunto de soluciones eficientes maximizando la consecución de *output*, mediante el empleo de una dotación determinada de *inputs*.

Como el objetivo de la presente investigación es analizar la eficiencia de un conjunto de entidades bancarias que con una dotación determinada de factores tratan de obtener los mejores resultados posibles, lo más lógico es medir la eficiencia por el lado de los *outputs*.

Considerando lo anterior, los niveles de eficiencia de las entidades objeto de estudio (cooperativas de crédito) se calcularán siguiendo la metodología DEA en su modelo CCR, para lo que se ha desarrollado un programa informático propio formulado en una hoja de cálculo Excel a través de la macro Solver. Dicha macro utili-

za el algoritmo del Gradiente Reducido Generalizado (GRG), en la versión GRG2¹², para la resolución de problemas de programación matemática.

Tal y como se ha definido el modelo, con orientación *output*, la frontera de eficiencia técnica estará formada por aquel conjunto de cajas de ahorros que con una dotación determinada de *inputs* (depósitos de la clientela, gastos de personal, gastos de amortización y otros gastos administrativos) logren optimizar el volumen de *outputs* (margen ordinario y créditos sobre clientes). En concreto, a las entidades que se sitúen sobre la frontera eficiente se les asigna un indicador sintético del 100%, que evidencia el máximo nivel de eficiencia; recibiendo el resto de entidades un valor inferior al mismo, que dependerá de la distancia que los separe de las entidades que reflejan un comportamiento óptimo (García-Cestona & Surroca, 2006).

Tras formular el modelo se ha procedido a la resolución de los 79 problemas de programación lineal (para cada una de las entidades consideradas y durante los 11 años objeto del estudio) correspondientes al modelo CCR en su versión envolvente con orientación *output*, con cuyos resultados es posible pasar a contrastar la hipótesis de partida¹³.

4. ¿Se han seguido criterios de racionalidad económica para la reestructuración del sector de banca cooperativa?

Tras el análisis de la frontera eficiente y el estudio de los procesos de reestructuración desarrollados recientemente en España en el sector de la banca cooperativa, es necesario analizar en qué medida la formación de los SIP ya creados y las fusiones realizadas al cierre de este trabajo obedecen a criterios económicos de eficiencia y de similitud en el grado de desempeño alcanzado en el período previo, o bien, a criterios más subjetivos o personales.

Para ello, mediante la utilización de los índices de eficiencia calculados a través del modelo CCR para el sector de las cooperativas de crédito en el período 1999-2009, se evaluará en qué medida los procesos de reordenación han tenido en cuenta

12. Al igual que otros algoritmos de programación no lineal, el algoritmo del Gradiente Reducido Generalizado (GRG), en su versión GRG2 se caracteriza por partir de una solución factible conocida como punto inicial, tratando de moverse, a partir de ese punto, en una dirección a través de la región factible, de modo que el valor de la función objetivo mejore. Tomando un salto o movimiento determinado en dicha dirección factible, se pasa a una nueva solución factible mejorada. De nuevo, el algoritmo identifica una nueva dirección factible, si existe, y un salto determinado avanzando hacia una nueva solución factible mejorada. El proceso continúa hasta que el algoritmo alcanza un punto en el cual no existe una dirección factible para moverse que mejore el valor de la función objetivo. Cuando no hay posibilidad de mejora, o el potencial para tal mejora es arbitrariamente pequeño, el algoritmo finaliza (Sánchez y López, 1998).

13. Dichos resultados no se han incorporado al estudio por cuestiones de espacio; no obstante, los interesados en los mismos podrán solicitárselos a los autores del artículo.

criterios de homogeneidad en el grado de desempeño (eficiencia) de las entidades constituyentes, analizando para ello los grupos previamente constituidos. Considerando lo anterior, se considera que la metodología más adecuada es la realización de un análisis discriminante, al permitir identificar las características que diferencian a dos o más grupos previamente reconocidos o definidos, con respecto a una o varias variables simultáneamente.

4.1. Aplicación del análisis discriminante

En este caso, la variable dependiente es categórica y permite cinco modalidades (C1, C2, C3, C4 y C5) en función de la pertenencia a uno u otro proceso de reordenación (SIP o fusión), conocida de antemano, que se han codificado respectivamente con valores del 1 al 5: el conjunto que se identificará como “C1”, corresponde a la fusión Cajas Rurales Unidas, surgida tras la unión de dos SIP (el Grupo Cooperativo Cajamar y el Grupo Cajas Rurales del Mediterráneo-CRM), el conjunto “C2” hace referencia al SIP Solventia que lidera Caja Almendralejo; y así sucesivamente siguiendo la tabla 2.

De las 80 cooperativas de crédito existentes a 31 de diciembre de 2009, sólo se consideran aquellas que efectivamente se encuentran inmersas en algún proceso al cierre de este trabajo (mayo 2012), por lo que quedarían fuera del análisis un total de 41 entidades.

En cuanto a las variables independientes o predictoras, en el caso actual sólo se tendrá en cuenta la eficiencia técnica global de la entidad, medida a través del modelo CCR, por lo que se tratará de un análisis univariante.

4.2. Resultados del estudio

Una vez conocidos los grupos que constituyen la variable dependiente y la variable independiente a emplear en el modelo, será posible contrastar la hipótesis previa de existencia de homogeneidad en el desempeño de las cooperativas de crédito como premisa para la realización de procesos de integración. Para ello, y tras haber comprobado la idoneidad de los datos empleados en el análisis es necesario validar el modelo para comprobar su capacidad predictiva.

Tabla 2.
Variable dependiente categorizada según su pertenencia a los distintos procesos de integración

VARIABLE DEPENDIENTE	DENOMINACIÓN	EFICIENCIA MEDIA*	ENTIDADES INVOLUCRADAS
C1	CAJAS RURALES UNIDAS	87,44%	1) Grupo cooperativo Cajamar: Cajamar C.R. + C.R. de Casinos + Caixa Albalat + Caixapetret + Caixa Turís + C.R. Castellón + C.R. de Canarias. 2) Grupo CRM: Ruralcaja + C.R. Altea + C.R. S. Roque de Almenara + C.R. de Callosa d'en Sarriá + C.R. S. José de Burriana + C.R. Torrent + C.R. S. Jaime Alquerías Niño Perdido + C.R. de Cheste + C.R. S. José de Nules + C.R. de Villar + C.R. la Junquera de Chilches + C.R. S. Josep de Vilavella + C.R. S. Isidro de Vilafamés + C.R. de Alginet + Crèdit Valencia**.
C2	GRUPO SOLVENTIA	85,67%	C.R. de Almendralejo + C.R. de Utrera + C.R. Baena Ntra. Sra. De Guadalupe + C.R. Ntra. Sra. Del Rosario + C.R. de Cañete de las Torres Ntra. Sra. Del Campo + C.R. Ntra. Madre del Sol.
C3	GRUPO IBÉRICO DE CRÉDITO	87,41%	C.R. del Sur + C.R. de Extremadura + C.R. de Córdoba.
C4	GLOBALCAJA	86,17%	C.R. de Cuenca + C.R. de Ciudad Real + C.R. de Albacete + C.R. la Roda.
C5	NUEVA CAJA RURAL DE ARAGÓN	90,07%	Multicaja + Cajalón.

*Recoge la eficiencia media, según la metodología DEA en su formulación CCR, de las entidades integrantes de cada uno de los grupos para el período 1999-2009.

**Esta cooperativa no se ha introducido en el análisis por haber sido creada en el año 2001, y no disponerse de datos para los años anteriores.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3.
Matriz de confusión^a

		Grupo	Grupo de pertenencia pronosticado					Total
			C1	C2	C3	C4	C5	
Original	Recuento	C1	10	5	3	4	1	23
		C2	1	3	2	0	0	6
		C3	0	2	1	0	0	3
		C4	1	1	0	0	0	2
		C5	0	0	0	2	2	4
	%	C1	43,5	21,7	13,0	17,4	4,4	100,0
		C2	16,7	50,0	33,3	,0	,0	100,0
		C3	,0	66,7	33,3	,0	,0	100,0
		C4	50,0	50,0	,0	,0	,0	100,0
		C5	,0	,0	,0	50,0	50,0	100,0

a. Clasificados correctamente el 42,1% de los casos agrupados originales.
Fuente: Elaboración propia mediante SPSS, v. 19.

Para ello debe observarse la matriz de confusión (tabla 3), que muestra los resultados de la clasificación y se caracteriza por resumir la capacidad predictiva de la función discriminante, convirtiéndose así en un procedimiento de validación de la misma. Si no existen datos previos acerca de la eficacia clasificatoria de otros métodos, algunos autores consideran de gran utilidad comparar el porcentaje de los casos clasificados correctamente mediante el análisis discriminante con el porcentaje esperable por azar. En el caso aquí tratado, al tener cinco grupos, la expectativa de la clasificación correcta por azar es del 20 por ciento, de modo que los resultados obtenidos (42,1 por ciento), pueden considerarse satisfactorios.

4.3. Interpretación de los resultados

Tras haber comprobado que el modelo es válido para la investigación, restaría interpretar los resultados obtenidos. Si se analiza la tabla 3 se observa cómo los grupos mejor clasificados (50 por ciento de acierto) han sido el “C2”, es decir, el Grupo Solventia, y el “C5”, Globalcaja. Los restantes grupos presentan menores grados de homogeneidad en su nivel de eficiencia, habiéndose clasificado correctamente en muchos casos una, o incluso ninguna, de las entidades participantes en los procesos de integración. Cabe destacar el caso de “Cajas Rurales Unidas” por ser el grupo que

más entidades integra, un total de 23 (al ser consideradas todas las entidades fusionadas con Cajamar desde el año 1999 y no haberse tenido en cuenta el caso de Crèdit Valencia por haber sido creada en 2001). Según el modelo empleado, con dicha fusión se clasifican correctamente 10 entidades, lo que supone un 43,5 por ciento de las fusionadas.

Por tanto, con este análisis se demuestra que los procesos de agrupamiento de las cooperativas de crédito se han producido parcialmente entre entidades que contasen con una trayectoria similar en cuanto al desempeño o eficiencia lograda a lo largo de los ejercicios previos al proceso, comprendidos entre 1999 y 2009.

Conclusiones

En los epígrafes anteriores se ha pretendido evaluar el grado de desempeño de las cooperativas de crédito españolas a través del análisis envolvente de datos para comprobar si los niveles de eficiencia de las distintas entidades han influido en su reordenación.

El sector de las cooperativas de crédito (o banca cooperativa), caracterizadas por un modelo de negocio mayoritariamente de tipo minorista, doméstico y basado en su red comercial y en la proximidad al socio y al cliente, está experimentando desde el año 2009 la mayor reordenación en su centenaria historia. De este modo, en mayo de 2012, 39 de las 80 cooperativas de crédito existentes en diciembre de 2009 se han involucrado o lo estaban haciendo en algún proceso de agrupamiento en forma de SIP o de fusión, quedando 41 entidades al margen de dichos procesos en esa fecha.

Tomando como referencia diversos estudios sobre la medición de la eficiencia, se ha aplicado la técnica del análisis envolvente de datos (DEA) al sector de las cooperativas de crédito españolas durante el período 1999-2009, que comprende el año inmediatamente anterior a los primeros procesos de fusiones del S. XXI, los años del fuerte crecimiento económico y, también, los ejercicios 2008 y 2009, marcados por los efectos de la crisis económica.

Con los datos obtenidos tras la aplicación de dicha técnica, se ha procedido a realizar una clasificación de las entidades a través del análisis discriminante, y se ha comprobado que un 42,1 por ciento de las entidades se clasifican correctamente en el grupo correspondiente atendiendo a criterios económicos de eficiencia y de similitud en el grado de desempeño alcanzado en el periodo previo, siendo el Grupo Solventia y Globalcaja los que presentan mejores resultados. De este modo, se ha conseguido demostrar que el reciente proceso de reordenación de las cooperativas de crédito no se ha producido claramente entre entidades que contasen con una trayectoria similar en cuanto al desempeño o eficiencia lograda a lo largo de los ejercicios previos recogidos en la muestra.

En cualquier caso, cabe destacar que los criterios de formación de los SIP o fusiones entre las cooperativas de crédito españolas tienen cierta correspondencia con su homogeneidad en el grado de desempeño según los resultados obtenidos (que indican que un 42,1% de las entidades se han clasificado atendiendo a este criterio); pero no eluden otros criterios entre los que destacan los de valoración subjetiva, por lo que son muy difíciles de cuantificar; a saber: afinidades personales entre sus principales responsables; mejores relaciones tradicionales; posicionamientos estratégicos similares o compartidos en la actualidad y en el pasado; ausencia de rivalidad o conflictos anteriores, etc.

Los resultados anteriores pueden servir de plataforma para el desarrollo de futuras investigaciones de índole cualitativa en las que se tratará de identificar esos criterios no económicos que han motivado la dirección de los procesos de concentración.

Por último, debe resaltarse que el proceso de reordenación de las cooperativas de crédito no se ha dado por finalizado, por lo que futuros trabajos permitirán una nueva contrastación de la hipótesis planteada para poder llegar a conclusiones definitivas respecto a la investigación realizada.

Bibliografía

- ALTUNBAS, Y. y CHAKRAVARTY, S.P. (1998): "Efficiency measures and the banking structure in Europe", *Economics Letters*, vol. 60, nº 2, pp. 205-208.
- ALTUNBAS, Y., EVANS, L. y MOLYNEUX, P. (2001): "Bank ownership and efficiency", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 33, nº 4, pp. 926-954.
- ARBELO, A. (1992): *Eficiencia de la estructura de costes y fusiones bancarias: el caso de las Cajas de Ahorro de Canarias*, Tesis doctoral, Universidad de La Laguna, Tenerife.
- BANKER, R.D., CHARNES, A. y COOPER, W.W. (1984): "Some models for estimating technical and scale inefficiencies in data envelopment analysis", *Management science*, vol. 30, nº 9, pp. 1078-1092.
- BELMONTE, L. J. (2007): *El sector de las cooperativas de crédito en España. Un estudio por comunidades autónomas*, Publicaciones CES Andalucía, Sevilla.
- BELMONTE, L. J. y PLAZA, J. A. (2008): "Análisis de la eficiencia en las cooperativas de crédito en España. Una propuesta metodológica basada en el análisis envolvente de datos (DEA)", *CIRIEC-España: Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 63, pp. 113-133.
- BERGER, A.N., HANWECK, G.A. y HUMPHREY, D.B. (1987): "Competitive viability in banking: Scale, scope, and product mix economies", *Journal of Monetary Economics*, vol. 20, nº 3, pp. 501-520.
- BERGER, A.N. y HUMPHREY, D.B. (1991): "The dominance of inefficiencies over scale and product mix economies in banking", *Journal of Monetary Economics*, vol. 28, nº 1, pp. 117-148.
- BERGER, A.N. y HUMPHREY, D.B. (1997): "Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research", *European Journal of Operational Research*, vol. 98, nº 2, pp. 175-212.
- BERGER, A.N., HUNTER, W.C. y TIMME, S.G. (1993): "The efficiency of financial institutions: a review and preview of research past, present and future", *Journal of Banking & Finance*, vol. 17, nº 2-3, pp. 221-249.
- BERNAD, C., FUENTELESZ, L. y GÓMEZ, J. (2009): "El efecto del horizonte temporal en el resultado de las fusiones y adquisiciones: el caso de las cajas de ahorros españolas", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 18, nº 4), pp. 49-68.
- BIKKER, J. A. (2001): "Efficiency in the European banking industry: an exploratory analysis to rank countries", *Cahiers Economiques de Bruxelles*, nº 172, pp. 3-28.

- CALVO, A. y GONZÁLEZ, J. I. (1999): “Eficiencia económica y social de las cooperativas de crédito españolas”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 67, pp. 51-70.
- CALVO, M. (2002): *Dimensión y eficiencia: en el caso de la banca en España*, Tesis doctoral, Universidad de La Laguna., Tenerife.
- CARBÓ, S. (2011): “Lecciones del proceso de reestructuración bancaria en España”. En: Mecanismos de prevención y gestión de futuras crisis bancarias, *Papeles de la Fundación*, nº 42, pp. 35-47, Fundación de Estudios Financieros, Madrid.
- CARBÓ, S., GARDENER, E. y WILLIAMS, J. (2002): “Efficiency in Banking: Empirical evidence from the savings banks sector”, *The Manchester School*, vol. 70, nº 2, pp. 204-228.
- CASU, B. y GIRARDONE, C. (2010): “Integration and efficiency convergence in EU banking markets”, *Omega*, vol. 38, nº 5, pp. 260-267.
- CASU, B. y MOLYNEUX, P. (2003): “A comparative study of efficiency in European banking”, *Applied Economics*, vol. 35, nº 17, pp. 1865-1876.
- CHAFFAI, M.E., DIETSCH, M. y LOZANO-VIVAS, A. (2001): “Technological and environmental differences in the European banking industries”, *Journal of Financial Services Research*, vol. 19, nº 2, pp. 147-162.
- CHARNES, A., COOPER, W.W. y RHODES, E. (1978): “Measuring the efficiency of decision making units”, *European Journal of Operational Research*, vol. 2, nº 6, pp. 429-444.
- COOPER, W.W., SEIFORD, L.M. y TONE, K. (2000): *Data envelopment analysis: a comprehensive text with models, applications, references and DEA-solver software*, Kluwer Academic Publishers, Norwell, Massachusetts.
- CUESTA, R. A. y OREA, L. (2002): “Mergers and technical efficiency in Spanish savings banks: A stochastic distance function approach”, *Journal of Banking & Finance*, vol. 26, nº 12, pp. 2231-2247.
- DE CASTRO, M. y MOTELLÓN, C. (2011): “El modelo de banca cooperativa, el acierto de un siglo”. En: *40 años de la UNACC. El nuevo mapa del sistema financiero*, pp. 73-77, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, Madrid.
- DIETSCH, M. y LOZANO-VIVAS, A. (2000): “How the environment determines banking efficiency: A comparison between French and Spanish industries”, *Journal of Banking & Finance*, vol. 24, nº 6, pp. 985-1004.
- DIETSCH, M. y WEILL, L. (2000): “The Evolution of Cost and Profit Efficiency in European Banking Industry”, *Research in Banking and Finance*, nº 1, pp. 199-218.
- DOMÉNECH, R. (1992): “Medidas no paramétricas de eficiencia en el sector bancario español”, *Revista Española de Economía*, vol. 9, nº 2, pp. 171-196.
- DYSON, R.G., ALLEN, R., CAMANHO, A.S., PODINOVSKI, V.V., SARRICO, C.S. y SHALE, E.A. (2001): “Pitfalls and protocols in DEA”, *European Journal of Operational Research*, vol. 132, nº 2, 245-259.

- ESCOBAR, B. y GUZMÁN, I. (2010): “Eficiencia y cambio productivo en las cajas de ahorro españolas”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 68, pp. 183-202.
- EUROPEAN ASSOCIATION OF CO-OPERATIVE BANKS (2010): *European Co-operative Banks in the financial and economic turmoil*. Bruselas.
- FAJARDO, G. (2011): “How viable are Spanish credit cooperatives after recent bank capitalization and restructuring regulations?”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 73, Special Issue, pp. 151-170.
- FECHER, F. y PESTIEAU, P. (1993): *Efficiency and competition in OECD financial services, in The measurement of productive efficiency: Techniques and applications*, Oxford University Press, New York, US.
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J. (2001): “Operaciones fuera de balance en el sistema bancario español”, *Revista de Economía Aplicada*, nº 25, pp. 209-221.
- FERRIER, G.D. y LOVELL, C.A. (1990): “Measuring cost efficiency in banking: econometric and linear programming evidence”, *Journal of Econometrics*, vol. 46, nº 1-2, pp. 229-245.
- GARCÍA-CESTONA, M. A. y SURROCA, J. (2006): “Evaluación de la eficiencia con múltiples fines. Una aplicación a las cajas de ahorro”, *Revista de Economía Aplicada*, vol. 14, nº 40, pp. 67-89.
- GRIFELL-TATJÉ, E. y LOVELL, C.A.K. (1997): “The sources of productivity change in Spanish banking”, *European Journal of Operational Research*, vol. 98, nº 2, pp. 364-380.
- GUTIÉRREZ, M. (2011): *Análisis del desempeño en la reordenación del sistema bancario español: el caso de las cajas de ahorros*, Tesis doctoral, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.
- GUTIÉRREZ, M., PALOMO, R. y ROMERO, M. (2012): “La expansión territorial como factor motivador de la reestructuración del sistema financiero español: el caso de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito”, *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, pp. 7-34.
- GUZMÁN, I. y ESCOBAR, B. (2010): “Evaluación del rendimiento de las cajas de ahorros españolas de reducida dimensión”, *Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa*, vol. 1, nº 3, pp. 86-102.
- GUZMÁN, I. y REVERTE, C. (2008): “Productivity and efficiency change and shareholder value: evidence from the Spanish banking sector”, *Applied Economics*, vol. 40, nº 15, pp. 2033-2040.
- HUMPHREY, D.B. (1992): “Flow versus stock indicators of banking output: effects on productivity and scale economy measurement”, *Journal of Financial Services Research*, vol. 6, nº 2, pp. 115-135.
- HUMPHREY, D.B. (1985): *Costs and scale economies in bank intermediation*. En: ASPINWALL, R.C. y EISENBEIS, R.A. (Ed), *Handbook for banking strategy*, pp. 745-783, Wiley & Sons, inc, New Jersey, USA.

- HUMPHREY, D.B. y PULLEY, L.B. (1997): “Bank’s Responses to Deregulation: Profits, Technology, and Efficiency”, *Journal of Money, Credit & Banking*, vol. 29, nº 1, pp. 73-93.
- KONTOLAIMOU, A. y TSEKOURAS, K. (2010): “Are cooperatives the weakest link in European banking? A non-parametric metafrontier approach”, *Journal of Banking & Finance*, nº 34, pp. 1946-1957.
- KUMBHAKAR, S.C., LOZANO-VIVAS, A., LOVELL, C.A.K. y HASAN, I. (2001): “The effects of deregulation on the performance of financial institutions: the case of Spanish savings banks”, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 33, nº 1, pp. 101-120.
- LANG, G. y WELZEL, P. (1998): “Technology and Cost Efficiency in Universal Banking. A Thick Frontier- Analysis of the German Banking Industry”, *Journal of Productivity Analysis*, vol. 10, nº 1, pp. 63-84.
- LOZANO-VIVAS, A. (1992): Un estudio de la eficiencia y economías de diversificación del sistema bancario español. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 73, 855-880.
- LOZANO-VIVAS, A. (1997): “Profit efficiency for Spanish savings banks”, *European Journal of Operational Research*, vol. 98, nº 2, pp. 381-394.
- LOZANO-VIVAS, A. (2001): “La eficiencia del sistema bancario español en el marco de la Unión Europea”, *Ekonomiaz*, nº 48, pp. 318-343.
- LOZANO-VIVAS, A., PASTOR, J. y HASAN, I. (2001): “European bank performance beyond country borders: What really matters?”, *Review of Finance*, vol. 5, nº 1-2, pp. 141-152.
- MARCO, M. A. y MOYA, I. (1999): “Contraste de un indicador de eficiencia agregado y la estimación paramétrica. Aplicación al sector de crédito cooperativo español”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33, pp. 155-173.
- MARCO, M. A. y MOYA, I. (2000): “Factores que inciden en la eficiencia de las entidades de crédito cooperativo”, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 24, nº 105, pp. 781-808.
- MARÍN, S., GRAS, E. Y ANTÓN, M. (2011): “Financial information and restructuring of spanish savings banks in a context of crisis. Changes in the regulation; content and evolution of FROB”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 73, Special Issue, pp. 99-126.
- MAUDOS, J. y PASTOR, J. M. (2000): “La eficiencia del sistema bancario español en el contexto de la Unión Europea”, *Papeles de economía Española*, nº 84/85, pp. 155-168.
- MAUDOS, J. y FERNÁNDEZ, J. (2008): *El sector bancario español en el contexto internacional: evolución reciente y retos futuros*, Fundación BBVA, Bilbao.

- MAUDOS, J., PASTOR, J.M. y PÉREZ, F. (2002): “Competition and efficiency in the Spanish banking sector: the importance of specialization”, *Applied Financial Economics*, vol. 12, nº 7, pp. 505-516.
- PALOMO, R.J. Y SANCHÍS, J.R. (2008): “Un análisis del crédito cooperativo en España: situación actual, expansión territorial y proyección estratégica”, *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 26, nº 1, pp. 89-132.
- PALOMO, R., SANCHÍS, J.R. y GUTIÉRREZ, M. (2011): “Efectos de la crisis financiera sobre la innovación en la reorganización de los sistemas bancarios: los sistemas institucionales de protección en las entidades financieras de ámbito territorial”, *Innovar Journal*, vol. 21, nº 39, pp. 179-190.
- PASTOR, J. M. (1995): “Eficiencia, cambio productivo y cambio técnico en los bancos y cajas de ahorro españolas: un análisis de la frontera no paramétrico”, *Revista Española de Economía*, vol. 12, nº 1, pp. 35-73.
- PASTOR, J.M. y SERRANO, L. (2005): “Efficiency, endogenous and exogenous credit risk in the banking systems of the Euro area”, *Applied Financial Economics*, vol. 15, nº 9, pp. 631-649.
- PÉREZ, F. y MAUDOS, J. (2001): “La eficiencia del sector bancario español en el contexto europeo”, *Economistas*, nº 89, pp. 63-70.
- PRIOR, D. (2003): “Long-and short-run non-parametric cost frontier efficiency: An application to Spanish savings banks”, *Journal of Banking & Finance*, vol. 27, nº 4, pp. 655-671.
- SÁNCHEZ, I. y LÓPEZ, S. (1998): “Optimización con Solver”. En: *VI Jornadas ASEPUMA*, Santiago de Compostela.
- SEALEY, C.W. y LINDLEY, J.T. (1977): “Inputs, outputs, and a theory of production and cost at depository financial institutions”, *Journal of Finance*, vol. 32, nº 4, pp. 1251-1266.
- SERVER, R. y MELIÁN, A. (2001): “Evaluación de la eficiencia de las entidades financieras en las secciones de crédito de las cooperativas”, *Investigación Agraria. Producción y protección vegetales*, vol. 16, nº 1, pp. 87-103.
- SMAIL, A., DAVIDSON, I. y FRANK, R. (2009): “Operating performance of European Bank mergers”, *Service Industries Journal*, vol. 29, nº 3, pp. 345-366.
- THANASSOULIS, E. (2001): *Introduction to the theory and application of data envelopment analysis: a foundation text with integrated software*, Springer, Netherlands.
- TORTOSA-AUSINA, E., GRIFELL-TATJÉ, E., ARMERO, C. y CONESA, D. (2008): “Sensitivity analysis of efficiency and Malmquist productivity indices: An application to Spanish savings banks”, *European Journal of Operational Research*, vol. 184, nº 3, pp. 1062-1084.
- UNIÓN NACIONAL DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO (Varios años), *Anuario de las Cajas Rurales, Populares y Profesionales*, Madrid.
- VENNET, R.V. (1996): “The effect of mergers and acquisitions on the efficiency and profitability of EC credit institutions”, *Journal of Banking & Finance*, vol. 20, nº 9, pp. 1531-1558.

LA PARTICIPATION DES HABITANTS DANS LA PRODUCTION DU LOGEMENT EN FRANCE

L'exemple des projets d'habitat coopératif de l'agglomération lilloise

Sabrina Bresson

Ecole Nationale Supérieure d'Architecture Paris la Villette

UMR CITERES - MSH Val-de-Loire - Université François Rabelais – Tours

Maître-assistante associée de sociologie

RÉSUMÉ : Les projets d'habitat groupé ou coopératif qui se sont développés en Europe ces dernières décennies sont des exemples intéressants de la participation des habitants dans la production du logement, voire de la ville. Ces projets, centrés autour des valeurs de l'économie sociale et solidaire, de l'écologie et du partage, posent la question de la place du citoyen, du vivre-ensemble et de la prise de décision collective.

En France, la participation trouve ses racines dans le christianisme social du début du XXe siècle, ou dans les expériences coopératives de l'après-guerre, ou encore dans les mouvements libertaires et autogestionnaires des années 60-70. Mais, à partir des années 2000, la notion de participation se réactualise dans de nouvelles formes de gestion publique locale autour des enjeux de la cohésion sociale, du développement durable et solidaire des territoires, et devient un impératif pour les collectivités locales.

En s'appuyant sur l'exemple du territoire lillois, considérée comme un lieu d'expérimentation de la participation citoyenne pour le logement (ateliers populaires d'urbanisme dans les années 70, habitat groupé autogéré dans les années

80, habitat écologique participatif dans les années 2000), il s'agira de réfléchir à la place des habitants dans des projets de logements qui remettent en cause la propriété individuelle et les modes de production conventionnels de l'habitat, pour *in fine* comprendre les évolutions, les limites et les perspectives des formes de participation.

MOTS CLÉ : Logement, Habitat coopératif, participation, inégalités, conflit, autogestion, institutions

INDEX : 1. Le conflit comme mode de participation des habitants : l'exemple de l'alma-gare a roubaix. 1.1. La contestation. 1.2. Le « contre-pouvoir ». 1.3. La légitimation. 2. L'autogestion dans l'habitat cooperatif : des exemples en ville nouvelle. 2.1. Les Crieurs : la première opération d'habitat groupé en locatif HLM en France. 2.2. Anagram : une copropriété en autogestion. 3. L'institutionnalisation de l'habitat participatif. 3.1. L'Union : un écoquartier exemplaire ? 3.2. Des appels à projets: un nouvel outil d'urbanisme ? Conclusion

Les projets d'habitat groupé ou coopératif qui se sont développés en Europe ces dernières décennies sont des exemples intéressants de la participation des habitants dans la production du logement, voire de la ville, et posent la question de la place du citoyen et de la prise de décision collective.

En France, la notion de participation prend une place de plus en plus importante dans les discours et les débats autour de la production urbaine. Même si elle a mis du temps à s'imposer au regard des exemples anglo-saxons ou nord-européens, cette notion n'est pas nouvelle. Elle trouve ses racines dans le christianisme social du début du XX^e siècle, ou dans les expériences coopératives de l'après-guerre, ou encore dans les mouvements libertaires et autogestionnaires des années 60-70. Mais, à partir des années 2000, la notion de participation se réactualise dans de nouvelles formes de gestion publique locale autour des enjeux de la cohésion sociale, du développement durable et solidaire des territoires, et devient un impératif pour les collectivités locales. En atteste la multiplication des conseils de quartiers, réunions de concertation, assemblées consultatives ou autres jurys citoyens, qui affirment la volonté d'impliquer davantage les citoyens dans le développement des territoires. Toutefois, sur la question spécifique du logement, l'idéologie technocratique, qui a dominé les opérations de construction ou de réhabilitation depuis les années 50, a tendance à persister. En réaction, on voit émerger des projets alternatifs, portés par des particuliers qui aspirent à sortir des cadres conventionnels du marché immobilier pour auto-pro-

mouvoir, parfois auto-construire, et dans tous les cas autogérer collectivement leur futur lieu de résidence.

Ces projets, de plus en plus nombreux, peuvent prendre des formes très diverses : du point de vue juridique (copropriétés, locations HLM, coopératives, etc.) ; du point de vue de la composition sociale des groupes concernés (entre-soi, mixité sociale, intergénérationnelle, etc.) ; du point de vue des typologies architecturales et urbanistiques proposées (habitat individuel ou collectif, urbain ou rural), etc. Cette hétérogénéité se traduit dans la difficulté à trouver une terminologie satisfaisante pour qualifier ces expériences. Le vocabulaire utilisé en français est foisonnant et renvoie à des réalités parfois bien différentes ou à des tentatives d'importation de modèles nord-européens ou anglo-saxons. On parle aussi bien de « cohabitat », que d'habitat « groupé », « partagé », « participatif », « autogéré », « alternatif », ou encore de « coopératives d'habitants ». Cependant, dans les années très récentes (2010 à 2012), il semblerait que les groupes d'habitants, les associations et les institutions s'accordent, pour qualifier la pluralité des situations, à utiliser le terme d'« habitat participatif », traduisant clairement l'idée que la participation habitante est l'élément constitutif de ces projets.

Participer, c'est prendre part. La notion d'appartenance est importante, même si participer, ce n'est pas seulement faire partie d'un ensemble, mais bien y assumer un rôle actif. « La participation est l'acte individuel du citoyen agissant comme membre de la collectivité populaire »¹. L'idée de la participation est donc celle d'une combinaison de l'expression des individualités et de l'esprit collectif. C'est exactement le cas pour les projets d'habitat participatif, dans lesquels les ménages s'impliquent à la fois par intérêt personnel (celui d'accéder à un logement qui corresponde à leurs aspirations), et pour vivre une expérience collective de partage d'un espace de vie. La participation n'est donc pas la seule caractéristique de ces projets, la question du partage y est également fondamentale et indissociable du fait de participer. Car ces projets sont avant tout des projets du vivre-ensemble, dans lesquels chaque habitant s'implique dans la vie du groupe, coopère à chaque instant du projet, de l'ébauche, à la réalisation des logements, jusqu'à l'installation et la gestion du quotidien. Il s'agit aussi bien de partager des valeurs – celles de l'écologie, de l'économie sociale et solidaire – que de mutualiser des ressources matérielles et immatérielles (espaces, équipements, activités, services, savoirs, etc.).

Ces logiques de participation et de partage impliquent un renouvellement des modes d'habiter et des rapports sociaux de voisinage, qui pose la question des catégories d'habitants prêts à s'investir dans ce type de projets. Les habitants doivent-ils disposer de compétences spécifiques ou en acquérir pour prendre part à de telles

1. CAPITANT, René. *Démocratie et participation publique*. Paris : Bordas, 1972.

expériences ? Comment s'organisent les groupes ? Que partagent-ils réellement ? Quelle est leur place dans le processus de décision ? Comment interagissent-ils avec les experts de la ville et de l'habitat (élus, techniciens, gestionnaires) ? Dans le dialogue avec les décideurs publics, la prise en compte de l'ensemble des opinions émises est-elle possible ? Comment s'expriment les différences et les inégalités sociales dans ces nouveaux lieux de la démocratie locale ? Quelles sont les limites de la participation ?

A partir de l'exemple de la ville de Lille et de sa banlieue, nous allons montrer les évolutions des modes de participation et à la place des habitants dans des projets de logements qui remettent en cause la propriété individuelle et les modes de production conventionnels de l'habitat. L'agglomération lilloise, de forte tradition ouvrière, a été et est toujours un territoire d'expérimentations urbaines et citoyennes, notamment pour le logement. Nous traiterons ici de trois exemples dans une perspective chronologique. Le premier ne concerne pas à proprement parlé une expérience d'habitat coopératif, mais plutôt l'organisation d'un groupe d'habitants, pour prendre part à la décision concernant la rénovation de leur quartier dans les années 70. Il s'agit de l'expérience d'Alma-Gare à Roubaix, connue pour son atelier populaire d'urbanisme. Le deuxième exemple est celui de la commune de Villeneuve d'Ascq, qui, en tant que ville nouvelle, a favorisé dans les années 80 l'émergence d'habitats groupés autogérés. Enfin, le dernier exemple est plus récent, il concerne des groupes de particuliers dans des logiques d'autopromotion d'habitat écologique participatif, soutenues par les collectivités locales.

1. Le conflit comme mode de participation des habitants : l'exemple de l'Alma-Gare à Roubaix

La rénovation du quartier Alma-Gare à Roubaix dans les années 70 est considérée comme un exemple emblématique de planification urbaine participative et a suscité l'intérêt de nombreux observateurs, sociologues, historiens, politistes... Les débats soulevés par cette expérience s'inscrivaient dans les réflexions engagées par la sociologie urbaine marxiste d'Henri Lefebvre ou de Manuel Castells, autour du concept de « luttes urbaines ». Le conflit qui a opposé la municipalité socialiste et un groupe de militants, défendant une identité propre face à une définition technique du quartier, a généré un processus participatif inédit dans la prise de décision liée à la production urbaine de ces années-là.

1.1. La contestation

Le logement à Roubaix est essentiellement constitué de courées construites au XIXe et destinées à loger les ouvriers des usines textiles. Après la Seconde Guerre

mondiale, face aux dégradations du tissu urbain et au déclin de la ville dû à la crise industrielle, la municipalité envisage une rénovation d'envergure, notamment dans le quartier Alma-Gare, où les logements vétustes, insalubres et dangereux sont promis à la destruction pour être remplacés par des bâtiments d'architecture moderne. La population du quartier, essentiellement ouvrière et en grande partie inactive, est d'abord enthousiaste, car elle y voit une solution pour échapper à des conditions de vie très précaires. Mais, face à l'attentisme de la municipalité, qui tarde à trouver les financements nécessaires, l'Association Populaire Familiale (APF) – branche de la Jeunesse Ouvrière Chrétienne – organise, dans la continuité des mouvements de 1968, une campagne sur les conditions désastreuses d'habitat à Alma-Gare. L'APF se revendique comme étant « au quartier ce que le syndicat est à l'entreprise », et souhaite relier l'usine au logement, la sphère professionnelle à la sphère domestique, les luttes syndicales pour les conditions de travail aux luttes pour le logement. Ces liens sont considérés comme les bases de l'identité collective des courées roubaisiennes, que l'APF entend préserver en encourageant les relations de proximité, le développement de réseaux locaux, d'activités collectives et de systèmes d'entraide.

L'APF revendique pour les habitants d'Alma-Gare le droit de participer activement à l'aménagement du quartier et se prononce pour le maintien du cadre bâti préexistant et de la population d'origine, afin de ne pas rompre avec la mémoire locale. Au contraire, pour la municipalité, la destruction du quartier est une façon de faire table rase d'un passé douloureux, de « rompre avec la misère »², mais aussi de déplacer des catégories sociales en difficulté. Débute alors un mouvement de contestation pour que les courées ne soient pas remplacées par des tours d'habitation et que les habitants puissent rester dans leurs logements. Dans le contexte de remise en cause des grands ensembles d'habitations et de critique de la production urbaine moderniste, le mouvement initié par l'APF prend de l'ampleur et rencontre les idées défendues par d'autres associations (dont la Confédération Syndicale du Cadre de Vie), dont les militants les plus actifs cherchent à peser sur les décisions municipales et à exercer une forme de contre-pouvoir.

1.2. Le « contre-pouvoir »

En février 1973, l'Atelier Populaire d'Urbanisme (APU) est créé afin de permettre aux habitants de discuter avec les autorités municipales et les techniciens du projet de rénovation. L'APU se présente comme une organisation volontaire, non structurée, avec des objectifs pragmatiques : participer à la rénovation et à la gestion

2. HATZFELD, Hélène. « Municipalités socialistes et associations. Roubaix : le conflit de l'Alma-Gare ». *Revue française de science politique*, 36e année, n°3, 1986, p. 380.

d'Alma-Gare pour y préserver la vie sociale et la convivialité, en évitant la destruction des courées et le relogement des habitants à l'extérieur du quartier.

L'APU centre ses réflexions sur la notion de « quartier », définie comme « unité de vie », c'est-à-dire comme une entité socio-spatiale où se croisent les activités de la vie quotidienne (logement, travail, équipements, services), où la proximité des habitants est grande (interconnaissance) et la continuité historique est assurée par l'ancrage sur le temps long des résidents. Pour préserver cette « unité de vie », l'APU met en avant les savoirs populaires, l'expérience des habitants, leurs besoins et leurs désirs, en opposition à la vision technocratique des rénovateurs. L'APU est ouvert à tous les habitants du quartier souhaitant y rester. Même si les actions semblent menées par un noyau de militants, l'APU affiche une dimension collective très forte : l'usage du « nous » par exemple est constant, de manière à montrer qu'il s'agit bien d'une entreprise commune. Pourtant, l'APU va attirer des participants extérieurs, notamment des travailleurs sociaux, des étudiants, des enseignants, des intellectuels, des militants, « qui s'intéressent à Alma-Gare parce qu'ils y voient une résistance à la logique capitaliste du marché du logement et la promesse d'une organisation alternative de l'espace »³.

L'APU entend avoir une influence sur le projet de rénovation, en dénonçant l'urbanisme officiel, jugé individualisant, ignorant l'identité du quartier et sa « force populaire ». Il s'agit de permettre aux habitants de décider collectivement de leur futur lieu de vie. Le quartier devient donc un enjeu de lutte et de pouvoir entre trois groupes d'acteurs : une « population unifiée par un objectif commun »⁴ et organisée en association, des décideurs politiques et des techniciens.

1.3. La légitimation

L'année 1977 est un tournant dans le conflit d'Alma-Gare, et ce pour deux raisons. D'abord, l'APU obtient le soutien de l'Etat qui lui assure une assistance technique par l'ABAC⁵, et donc une reconnaissance qui lui permet de passer dans une nouvelle phase d'actions. Dans le même temps, l'Union de la gauche remporte les élections à Roubaix et la nouvelle équipe municipale met en place un groupe de travail pour élaborer un nouveau plan d'urbanisme pour Alma-Gare. La collaboration entre les habitants et les architectes de l'ABAC aboutit à l'élaboration d'une carte-affiche exprimant des idées définies par les habitants eux-mêmes pour la transforma-

3. MILLER, Michael James. « Le quartier comme enjeu social et politique : Alma-Gare dans les années 1970 ». *Genèses*, n°48, 2002/3, pp. 77-99.

4. *Ibidem*.

5. L'ABAC est une équipe parisienne composée de trois architectes, un sociologue et un juriste.

tion de leur quartier. La carte-affiche de l'APU est discutée par l'ensemble des parties du groupe de travail (habitants, techniciens, élus) et sera validée par le conseil municipal pour devenir le document officiel de la rénovation.

Finalement, c'est la coopération entre habitants, élus et techniciens, qui a permis la reconnaissance de l'APU et la sortie du conflit. C'est l'expertise conjointe qui a vu aboutir un nouveau plan d'urbanisme pour le quartier. Ainsi, l'expérience d'Alma-Gare montre que le système d'interactions entre les différents acteurs est la clé de voûte des processus de participation. Le conflit qui a opposé les habitants d'Alma-Gare à la mairie de Roubaix a remis en cause la gestion municipale et a contraint le pouvoir des élus, qui ont en partie perdu la maîtrise du projet. La recherche d'un consensus a bel et bien été imposée par l'APU et a obligé la ville à envisager de nouveaux modes de validation des projets urbains impliquant davantage les administrés. Si l'approbation finale par les élus a été symboliquement maintenue, c'est tout le processus de décision qui a été renouvelé, avec en son cœur un système essentiel de médiations entre les différents groupes d'acteurs. Ces médiations ont permis d'assurer (en grande partie grâce au travail des techniciens) non seulement la traduction des intentions et des attentes de chacun, mais encore la prise en compte et l'acceptation des contraintes et des préoccupations réciproques. C'est ce que montre Hélène Hatzfeld dans son analyse du conflit d'Alma-Gare, qui « invalide la représentation de la concertation comme relation de face à face constructif, de dialogue, de communication directe, pour lui attribuer une épaisseur de médiations interposées »⁶. Pour autant, on peut se demander si le système de relations entre les groupes d'acteurs impliqués dans la rénovation d'Alma-Gare est significatif de rapports sociaux ordinaires ou s'il est seulement le résultat d'une conjoncture singulière, qui a cristallisé différents niveaux d'intervention (municipalité, Etat, techniciens, intellectuels, associatifs, habitants) autour du devenir d'un quartier populaire. Si le conflit d'Alma-Gare est souvent observé comme une expérimentation d'urbanisme participatif emblématique, il n'a pas empêché, comme le note Michael James Miller, qu'un grand nombre d'habitants quittent le quartier (6000 habitants en 1958, seulement 1500 en 1977). « Ce qui suggère que, même si les idéaux de l'APU exerçaient un pouvoir d'attraction, ils représentaient un luxe que ne pouvaient pas se permettre ceux qui vivaient dans la frange la plus marginale du marché du logement »⁷.

6. HATZFELD, Hélène. « Municipalités socialistes et associations. Roubaix : le conflit de l'Alma-Gare ». *Revue française de science politique*, 36e année, n°3, 1986, p. 391.

7. MILLER, Michael James. « Le quartier comme enjeu social et politique : Alma-Gare dans les années 1970 ». *Genèses*, n°48, 2002/3, pp. 77-99.

2. L'autogestion dans l'habitat coopératif : des exemples en ville nouvelle

Villeneuve d'Ascq est une ville nouvelle née de la réunion de trois communes à l'est de Lille. Contrairement aux autres villes nouvelles françaises, Villeneuve d'Ascq n'a pas été construite *ex nihilo* et a dû faire face à l'hostilité de la population locale qui s'est très rapidement organisée en association pour interpeller les politiques et prendre part aux décisions. Malgré les dissensions et les recours en justice, la ville nouvelle a été officiellement constituée en 1970 et l'équipe municipale (dite apolitique, mais plutôt centre-droit), à l'initiative du projet, a mis en œuvre des travaux d'ampleur pour doter la ville des équipements les plus modernes. Aux élections municipales de 1977, l'arrivée au pouvoir de la gauche va donner une nouvelle dynamique politique à la ville, reposant sur une gestion qui se veut plus en adéquation avec les opinions des citoyens. Le nouveau maire envisage même l'arrêt définitif de la construction de la ville nouvelle. De par ses réunions publiques, ses associations regroupant élus, habitants, aménageurs, Villeneuve d'Ascq devient à la fin des années 70 un modèle de concertation, voire de « démocratie participative » avant l'heure. Selon Thibault Tellier, « c'est dans le refus de la ville nouvelle dans sa conception initiale que se serait forgée la pratique politique de la ville aujourd'hui clairement revendiquée et même érigée en modèle »⁸.

2.1. Les Crieurs: la première opération d'habitat groupé en locatif HLM en France

La conception de la ville nouvelle comme modèle urbain innovant va favoriser l'émergence d'un nouveau type de militantisme à Villeneuve d'Ascq, centré sur la lutte pour le cadre de vie, les services quotidiens de proximité ou encore le brassage des populations, etc. C'est dans ce contexte, qu'un groupe de militants, pour la plupart dans des réseaux d'éducation populaire ou dans des associations de quartier, va élaborer un projet d'habitat groupé autogéré en locatif social. L'objectif de ce groupe est de permettre au plus grand nombre n'ayant pas accès à la propriété de pouvoir vivre dans des logements favorisant la vie collective (associative ou de quartier) et les relations de voisinage. En 1979, l'établissement public d'aménagement de la ville nouvelle va soutenir cette initiative et orienter le groupe vers un bailleur social. La société HLM de Lille et Environs (SLE) donne son accord pour l'étude du projet avec l'aménageur. Les 8 familles qui composent alors le groupe se constituent en association et se voient proposer d'intégrer un ensemble d'habitations de 246 loge-

8. TELLIER, Thibault. « La mémoire politique de Villeneuve-d'Ascq ». *Ethnologie française*, 2003/1, Vol. 33, p. 52.

ments en construction. Elles négocient avec la SLE le droit de choisir leurs voisins, de gérer des espaces communs, de participer à la conception et à la gestion de leur logement. Pour le bailleur, confronté à de sérieuses difficultés sociales dans certains quartiers de l'agglomération, c'est un moyen de favoriser de nouveaux modes d'habiter dans le logement social, mais surtout de minimiser les risques en s'assurant des loyers réguliers, une gestion et un entretien limités.

L'immeuble « Les Crieurs » est livré en 1982. Le groupe en autogestion dispose de 9 logements et de 100m² de locaux communs (salles communes, chambres d'amis, laverie, labo photos, etc.). Chaque foyer membre de l'association paye une cotisation en fonction de ses revenus, du nombre et de l'âge des enfants, et c'est l'association qui règle le loyer et les charges des parties communes. Le projet repose sur la gestion par le groupe lui-même, la prise de décision collective et sur la cooptation de ses membres. Mais au bout d'une dizaine d'années, le fonctionnement s'essouffle. Le turn-over est de plus en plus important car plusieurs familles de l'association quittent les Crieurs pour accéder à la propriété. La réglementation sur les plafonds de ressources se durcit et le coût des parties communes devient difficilement supportable pour des familles plus modestes. Des conflits interpersonnels éclatent. Finalement, la SLE, face à des impayés croissants, reprend possession des parties communes. Pour les militants de la première heure, l'expérience des Crieurs montre que l'habitat groupé autogéré ne peut fonctionner que si les parties communes sont prises en charge par le bailleur social ou par un financement public, ou que si l'intégration d'habitants en situation précaire est limitée. Trois familles des Crieurs vont ainsi renouveler l'expérience à Villeneuve d'Ascq, mais dans une formule d'accession à la propriété.

2.2. Anagram: une copropriété en autogestion

Fortes de leur expérience et désireuses de sortir de la location sociale, dès 1985, deux familles des Crieurs décident de fonder un nouveau groupe pour réaliser un habitat groupé autogéré en accession à la propriété. Une association se constitue en 1986 autour d'une dizaine de familles qui se connaissent au préalable, qui font partie des mêmes réseaux associatifs, qui militent dans les mêmes organisations d'intérêts publics, ou qui appartiennent aux mêmes catégories professionnelles. Il y a une grande homogénéité sociale dans le groupe (âges, composition des familles, CSP, etc.). N'étant accompagnée d'aucune institution, ni d'aucun professionnel de l'habitat, l'association doit trouver un mode d'organisation qui permette non seulement d'acquérir les compétences nécessaires pour monter le projet (sur le plan financier, juridique, architectural), mais encore de se répartir les tâches tout en prenant en considération les idées de chacun. Les membres du groupe visitent des habitats groupés en France, en Belgique, aux Pays-Bas, et se rapprochent du Mouvement de

l'Habitat Groupé Autogéré (MHGA, réseau français très actif dans les années 80). Ils se nourrissent d'autres expériences déjà réalisées pour élaborer leur projet et faire le choix de l'architecte qui va les accompagner. Le groupe se réunit une ou deux fois par mois pour prendre les décisions. Deux cogérantes sont nommées pour assurer les relations avec l'architecte, les institutions ou les entreprises. Le temps passé à la conception du projet est extrêmement important (une des cogérantes que nous avons interviewée a estimé avoir consacré un mi-temps à l'élaboration du projet).

D'autre part, le rôle de l'architecte a été primordial : il a dû composer avec les désirs de chaque foyer (questionnaire individuel), tout en tenant compte des exigences du groupe sur le programme dans son ensemble. Au final, il est parvenu à proposer un plan-masse approuvé à l'unanimité par les futurs habitants, qui comprend un ensemble de 10 logements et une maison commune indépendante dans un vaste jardin partagé. En 1988, le maire de Villeneuve d'Ascq qui soutient le projet donne son accord pour la vente d'un terrain appartenant à la communauté urbaine. Le projet Anagram est finalement livré en 1990. 20 ans plus tard, les habitants de la première heure sont toujours là (seuls 4 ménages ont quitté le projet). Ils ont vieilli, parfois les enfants sont partis... Mais ils continuent de s'investir dans diverses associations locales, particulièrement dans le quartier, où ils ont participé à la création d'un comité réunissant des habitants, des salariés, des représentants de la vie associative, et se voulant force de propositions auprès de la ville et de la communauté urbaine autour des questions de l'habitat, de l'urbanisme, de la jeunesse, etc. Quand la municipalité a créé des conseils de quartier, deux habitants du projet y ont été élus. Le groupe a toujours revendiqué une appartenance forte au quartier, à la fois dans l'investissement individuel de ses membres, et tant que collectif ayant porté une expérience d'habitat participatif.

Dans les deux exemples présentés ici, il apparaît que l'autogestion comme modèle de participation à un projet d'habiter, mais surtout de vivre-ensemble, requiert du temps. Dans le cas d'Anagram, le projet n'aurait jamais pu voir le jour si les membres de l'association n'avaient pas eu des activités professionnelles leur permettant de s'investir pleinement dans la conception de leur futur habitat. Dans le cas des Crieurs, l'association avec un bailleur social réduit considérablement cette contrainte, puisque c'est le bailleur qui prend en charge toute la conception technique du projet. D'autre part, il semble que la composition sociale du groupe conditionne aussi la réussite du projet et sa durée. A Anagram, la très grande proximité sociale des habitants a certainement favorisé le maintien du groupe, alors qu'aux Crieurs ce sont les différences d'aspirations et de niveau social qui ont mis un terme à l'expérience. Quoi qu'il en soit les groupes d'habitat autogéré des années 80 vont largement inspirer les nouveaux projets des années 2000, voire assurer une fonction de conseil auprès d'une nouvelle génération d'habitants militants.

3. L'institutionnalisation de l'habitat participatif

Les années 90, en France, ont été peu favorables aux expérimentations pour le logement. On n'observe d'ailleurs pas à ce moment-là de nouveaux projets d'habitat groupé autogéré. Il faut attendre les années 2000 pour voir se constituer des groupes d'habitants désireux de s'investir dans des projets collectifs, pour rompre avec les modes traditionnels d'accès aux logements et participer activement à la production de leur futur lieu de résidence. En France, cette nouvelle demande sociale est liée à l'apparition, à la fin des années 1990, d'un groupe social de plus en plus présent dans les grands centres urbains et essentiellement constitué autour des professions de l'éducation et de la culture (information, arts et spectacles). Ces citoyens, plutôt favorisés culturellement, aspirent à « habiter autrement », à vivre dans des logements à l'architecture innovante, mieux intégrés dans le paysage urbain, plus respectueux de l'environnement, mieux adaptés aux contraintes de la vie moderne (notamment en termes de proximité), plus favorables aux relations de voisinage, de solidarité et d'entraide. Cependant, leurs revenus modestes ou moyens et la flambée des prix de l'immobilier ne leur permettent pas d'accéder à des logements qui répondraient à l'ensemble de ces critères. C'est pourquoi, certains de ces habitants choisissent de se lancer dans des projets d'habitat participatif.

La filiation avec les revendications de l'Alma-Gare, ou avec les projets autogestionnaires des années 70-80 comme les Crieurs ou Anagram, se manifeste essentiellement dans la volonté de repenser les formes du vivre-ensemble, du partage et de la prise de décision collective. Mais la particularité de ces nouveaux projets est de réactualiser l'habitat coopératif dans un contexte de prise de conscience écologique et de développement durable. C'est sans doute la raison pour laquelle ces initiatives habitantes trouvent écho auprès des collectivités territoriales, qui y voient une manière de faire de l'urbanisme participatif et durable à moindre contrainte et à moindre coût.

3.1. L'Union: un écoquartier exemplaire?

L'écoquartier de l'Union est un projet de rénovation d'une friche industrielle de 80 hectares aux frontières des trois communes de Roubaix, Tourcoing et Wattrelos. C'est un projet d'urbanisme colossal de 173 millions d'euros, essentiellement financé par les collectivités territoriales et qui devrait regrouper d'ici 2021 près de 3000 habitants et 6000 salariés. Lauréat du Grand Prix national à l'appel à projets « Ecoquartier 2011 » lancé par le ministère de l'Ecologie, du Développement Durable et de l'Energie, l'Union est souvent présenté comme un écoquartier exemplaire, alors même qu'il n'est qu'au stade de projet. La place faite au processus de concertation dans la prise de décision concernant l'aménagement du quartier est un des éléments de reconnaissance du projet au niveau national.

Dans les faits, la dimension participative du projet a surtout été impulsée par une forte mobilisation des habitants de l'îlot Stephenson, composé de 53 maisons ouvrières des années 1930, dont une partie était abandonnée ou très vétuste, et promise à la démolition. Dans la lignée de l'Alma-Gare, l'action de l'association « Rase pas mon quartier », initiée par un petit noyau d'habitants, a placé la question du logement, de la vie quotidienne, du rapport au quartier et des aspirations des habitants, au cœur du projet de l'Union. Elle a abouti à la mise en place d'un atelier participatif par l'architecte Patrick Bouchain : l'« Atelier électrique » ayant pour objectif de mettre en œuvre une opération d'auto-réhabilitation d'une trentaine de maisons, la construction neuve de petits collectifs d'habitation et l'aménagement paysager de l'îlot.

La société d'économie mixte, pilote du projet de l'Union (la SEM Ville renouvelée), a alors pris la mesure de l'enjeu que représentent le logement et la parole habitante dans une rénovation d'une telle ampleur. En accord avec les élus et les associations d'habitants, la SEM a réfléchi à la mise en place d'espaces de dialogue, qui favoriseraient la prise de décision en concertation avec les habitants. Par exemple, un chargé de coordination « Développement durable et enjeux sociaux » assure la médiation entre les différentes parties prenantes de l'écoquartier et participe régulièrement à des réunions avec les associations d'habitants. Une « Maison de l'Union » a été réalisée sur le site afin d'y accueillir les habitants et de les informer des évolutions du projet. L'écoquartier s'est même doté d'un Fonds de Participation des Habitants (FPH), dispositif permettant de financer des animations, des actions culturelles, des visites de quartier, etc., organisées par les associations, les futurs habitants ou salariés de l'Union.

Parallèlement, se sont constituées plusieurs associations ayant pour objectif d'impliquer les habitants dans le projet d'écoquartier. Face à la multiplication des acteurs (institutionnels ou professionnels) et à l'énorme machine technocratique et administrative que représente un tel programme, le « Collectif de l'Union », porté par des militants et des salariés de l'Université Populaire et Citoyenne de Roubaix et qui a finalement obtenu un financement du FPH, fait le lien entre les différents interlocuteurs et accompagne les associations d'habitants. C'est le cas par exemple de l'association HEP (habitats écologiques partagés), qui rassemble plusieurs groupes d'habitants souhaitant mettre en œuvre des projets d'habitats coopératifs dans l'agglomération lilloise. Le plan d'urbanisme de l'Union prévoit six petits îlots qui pourraient convenir à ce type de projets. Cependant, les démarches pour que les groupes puissent finalement accéder aux terrains et réaliser leurs logements en autopromotion sont extrêmement longues, car conditionnées par la temporalité du programme. Le temps de la production urbaine n'est évidemment pas celui des citoyens. L'investissement pour voir aboutir de tels projets de logements, dans le cadre d'un écoquartier qui ne sera certainement pas finalisé avant une quinzaine d'années, est si important qu'il est impossible de dire si les groupes d'habitants qui participent aujourd'hui seront les habitants de demain.

3.2. Des appels à projets: un nouvel outil d'urbanisme ?

Devant la multiplication des nouveaux projets d'habitat coopératif et les difficultés auxquelles doivent faire face les groupes, plusieurs villes en France lancent des appels à projets pour faciliter l'accès au foncier et accompagner les habitants dans leurs démarches. C'est le cas de la ville de Lille, qui, en 2011, a mis à disposition cinq terrains pour réaliser des projets d'habitat participatif. Dans son appel à projets, la municipalité « souhaite soutenir le développement de projets d'initiatives citoyennes qui s'inscrivent dans son projet de mieux vivre ensemble et de diversité sociale et culturelle ». Pour y parvenir, elle a décidé d'évaluer les groupes en fonction de leur projet de vie. Les deux projets retenus affichent leur volonté de participer activement à la réalisation de leurs logements tout autant qu'à la vie du quartier, de partager des espaces du quotidien et de mutualiser leurs ressources, de favoriser la mixité sociale et intergénérationnelle, de pratiquer « l'écologie urbaine »... Ainsi, bien qu'initiés par le haut, ces projets présentent les mêmes objectifs que les groupes d'habitat participatif émanant d'initiatives citoyennes. Toutefois, des expériences similaires dans d'autres villes montrent que les opérations d'autopromotion accompagnées par les collectivités locales permettent surtout que les habitants deviennent maîtres d'ouvrage collectifs de leurs propres logements dans une perspective qualitative (proximité de la ville, architecture, consommation énergétique, etc.), et moins dans une perspective sociale (vie collective, partage, entraide, etc.). Mais nous ne disposons pas suffisamment de recul pour vérifier cette tendance, que certaines villes tentent de corriger craignant d'encourager des projets réservés à des catégories d'habitants déjà socialement favorisés.

Il faut noter que les projets initiés par les collectivités territoriales restent très peu nombreux en France et ce pour deux raisons. Premièrement, parce que les habitants qui répondent à ces appels d'offre représentent encore une minorité, composée essentiellement de militants disposant du capital culturel idoine pour s'investir dans de telles démarches. Deuxièmement, parce que l'autopromotion ne fait pas partie du référentiel des professionnels de l'habitat et des élus français (il est d'ailleurs intéressant de constater que les quelques communes qui se sont lancées dans ce type de projet en France ont systématiquement été chercher l'inspiration du côté des *baugruppen* allemands). Néanmoins, la constitution récente d'un réseau national, qui regroupe une dizaine de collectivités (dont Lille) autour d'une charte de l'habitat participatif, pourrait encourager les villes à multiplier ce genre d'expériences. D'autant plus que pour les municipalités, ces appels à projets sont souvent des façons de « régénérer du foncier »⁹ difficile à exploiter du fait de la taille des parcelles, qui

9. D'ORAZIO Anne, « L'habitat participatif, perspectives et enjeux ». *Le livre blanc de l'habitat participatif*, 2011, p.56.

ne peuvent convenir qu'à des petites opérations. C'est aussi une manière de développer de l'habitat écologique et de faire du renouvellement urbain à faible investissement, tout en favorisant les initiatives habitantes. Dans ces conditions, ce type d'appels à projets pourrait devenir un véritable outil d'urbanisme à la manière des éco-quartiers développés en Europe du nord.

Conclusion

Qu'il s'agisse de projets d'habitat participatif initiés par le « bas » (comme dans le cas d'Alma-Gare, de l'habitat autogéré, et des récentes associations d'habitat écologique participatif), ou par le « haut » (comme dans le cas de l'Union ou des appels à projets lancés par les villes), la volonté de réduire les intermédiaires entre les habitants et les décideurs publics génère des formes d'interactions qui peuvent aller du conflit à la négociation. Dans tous les cas, les allers-retours permanents entre les différents groupes d'acteurs remettent en cause la linéarité du processus de décision habituellement descendant. Les choix, les arbitrages, les décisions ne sont le fait ni des uns, ni des autres, mais plutôt le résultat d'une « épaisseur de médiations interposées »¹⁰.

Dans ce jeu de médiations, les associations (le plus souvent des collectifs d'habitants militants) et les professionnels (le plus souvent des architectes) jouent un rôle primordial qui relève véritablement de la conciliation et sont bien souvent la clé des projets. Pourtant, l'intégration d'habitants ordinaires dans la prise de décision devrait supposer « un dessaisissement symbolique du monopole des experts »¹¹ et un repositionnement des professionnels, des élus, mais peut-être aussi des militants, afin que la participation ne tombe pas dans l'écueil de la reproduction des rapports sociaux de domination et que toutes les paroles habitantes puissent être prises en compte.

Les expériences que nous avons observées montrent que ce sont le plus souvent les catégories sociales bien pourvues culturellement, mais aux revenus moyens, qui prennent part aux projets d'habitat participatif. A l'inverse, les populations défavorisées y sont mal représentées. Même dans le cas du conflit de l'Alma-Gare, qui a concerné des populations ouvrières en premier lieu, on constate que de nombreux habitants, certainement les plus précaires, ont quitté le quartier. Plusieurs facteurs peuvent être en cause et expliquer cette limite de la participation. D'abord, on l'a vu, la participation requiert du temps, or certains habitants ont des contraintes dont ils

10. HATZFELD, Hélène (1986). « Municipalités socialistes et associations. Roubaix : le conflit de l'Alma-Gare ». *Revue française de science politique*, 36e année, n°3, pp. 374-392.

11. BLONDIAUX Loïc, SINTOMER Yves. « L'impératif délibératif ». In: *Politix*. Vol. 15, N°57. 1er trimestre 2002.

ne peuvent se défaire pour des raisons économiques. Il existe également un décalage important entre les temporalités des projets urbains et les temporalités habitantes, ce qui contribue à renforcer l'indifférence des habitants qui se trouvent dans l'urgence de se loger. Enfin, la question des « compétences à participer » est également essentielle. Les disparités culturelles, les différences de niveau d'instruction, de capacité à s'exprimer en groupe, à saisir les enjeux face au poids des expertises professionnelles, s'avèrent de puissants obstacles à la participation. Malgré cela, les projets d'habitat participatif présentent des perspectives intéressantes pour engager de nouveaux échanges entre les habitants et les décideurs ou producteurs du logement, et pour contribuer au renouveau de la gestion publique locale.

Bibliographie

- BLONDIAUX Loïc, SINTOMER Yves. « L'impératif délibératif ». In: Politix. Vol. 15, N°57. 1er trimestre 2002. pp. 17-35.
- Collectif (2011). *Le livre blanc de l'habitat participatif*.
- HATZFELD, Hélène (1986). « Municipalités socialistes et associations. Roubaix : le conflit de l'Alma-Gare ». *Revue française de science politique*, 36^e année, n°3, pp. 374-392.
- MILLER, Michael James (2002). « Le quartier comme enjeu social et politique : Alma-Gare dans les années 1970 ». *Genèses*, n°48, pp. 77-99.
- TELLIER, Thibault (2003). « La mémoire politique de Villeneuve-d'Ascq ». *Ethnologie française*, Vol. 33, pp. 51-57.
- VANDEWYNCKELE, Marc (2002). « L'Alma, symbole des luttes urbaines ». *Territoires*, n°431, pp. 20-22.

REFLEXIÓN SISTÉMICA DEL FENÓMENO ECONÓMICO

Propuestas para entender la Crisis

Pedro Antonio Narvarte Arregui

Sissy Álvarez Villar

Karin Baeza Vásquez

Centro para la Integración Ingeniería y Sociedad –CIIS-
Facultad de Ingeniería, Universidad de Santiago de Chile

RESUMEN: Actualmente nos enfrentamos a un sistema económico distanciado de valores como la equidad e igualdad, que no privilegian la inserción de sectores vulnerables o desprotegidos.

En este contexto, el artículo plantea una crítica al sistema económico imperante desde el enfoque conceptual de la sistémica y cibernética organizacional y también plantearemos desde esta perspectiva algunos desafíos que pueden ser afrontados por los actores inmersos en la economía social.

En primer término, reflexionaremos acerca de la existencia de mitos conceptuales que actualmente sostienen el paradigma económico neoliberal. En segundo lugar, se presentarán algunas propuestas para la construcción de una nueva epistemología que apoye la comprensión del fenómeno económico, concibiéndolo como un ciclo encadenado de actividades de producción, distribución e intercambio, consumo, acumulación y especulación. Por último, se entregan las bases para el modelamiento de una forma de organización económica cuyo centro son las personas, aquellos/as que finalmente realizan el “fenómeno económico”.

Estas reflexiones emergen del trabajo de investigación-acción aplicada que ha realizado el equipo investigador durante las últimas décadas, principalmente en organizaciones de economía social como cooperativas.

PALABRAS CLAVE: Sistémica, economía social, modelamiento organizacional, crítica, propuestas, desafíos.

ÍNDICE: 1. Contexto. 1.1. La economía corresponde a un fenómeno humano. 1.2. La economía se constituye en la convivencia cultural y social. 1.3. Los estudios reduccionistas no permiten construcciones explicativas consistentes. 2. La problemática. 2.1. Primer mito: “El mercado como regulador de la economía y motor del desarrollo”. 2.2. Segundo mito: “La competitividad permite el progreso y asegura la eficiencia (darwinismo social)”. 2.3. Tercer mito: “Solo el crecimiento económico nos asegura el desarrollo”. 3. Como contextualizar la “economía”, como concepto y significado. 4. El desafío emergente.

1. Contexto

Este artículo pretende introducir una reflexión sistémico-cibernetica del fenómeno económico, mirando a éste como un sistema de actividad humana, es decir, mediante una mirada organizacional.

Para comenzar la reflexión, establecemos las siguientes tres afirmaciones, como bases constitutivas para el estudio:

1.1. La economía corresponde a un fenómeno humano

La economía, como fenómeno, corresponde a actividades organizadas de carácter humano. Entendiendo a este como un ser vivo, el cual para su conocer está limitado por su biología.

El fenómeno económico, en este contexto, lo entendemos como aquel que se nos presenta mediante un conjunto de actividades dentro del quehacer humano. Nos referimos a las actividades, tanto de producción de bienes, servicios e intangibles -los productos-; como también al intercambio, la acumulación y el consumo de estos productos. Es decir, este fenómeno se genera en el interés humano por desarrollar estas actividades en su vivir comunitario.

La orientación de este trabajo apunta a aceptar al observador, quien busca en su vivir y dar sentido al fenómeno económico, como un ser humano que como ser vivo está determinado estructuralmente. Esta caracterización del observador está basada

en los estudios de Humberto Maturana y Francisco Varela sobre la Biología del conocer y en particular sobre lo que los autores llaman la Ontología del Observador. Ellos plantean que:

“Los seres vivos somos sistemas determinados en su estructura y, como tales, todo lo que nos ocurre surge en nosotros como un cambio estructural determinado también en nosotros en cada instante según nuestra estructura de ese instante.” (Maturana, H. y Varela, E., “De máquinas y seres vivos”, Editorial Universitaria, 1995, tercera edición, págs. 24 y 25).

1.2. La economía se constituye en la convivencia cultural y social

Por lo anterior, el fenómeno económico y sus construcciones explicativas se transforma en un crear y recrear humano y se constituyen en la convivencia cultural y social.

Las teorías imperantes en economía están colmadas de conceptos trascendentes como ser: el mercado, el crecimiento como desarrollo, la competitividad y la eficiencia. Todas estas teorías esconden la primacía de lo social y cultural humano en sus construcciones intelectuales.

Maturana, refiriéndose a lo social, afirma: “(...), yo mantengo que un observador sostiene que ocurren fenómenos sociales, cuando el o ella ve dos a más organismos en interacciones recurrentes que siguen un curso operacional de aceptación mutua”. (Maturana H., “La objetividad: un argumento para obligar”, Dolmen, 1997. Página 21).

Luego, refiriéndose a sus consecuencias establece: “Es constitutivo de los sistemas sociales que los componentes que los realizan sean sistemas vivientes. Esto quiere decir que cualquier operación en un sistema social que niegue o destruya la condición de vivo de sus componentes, lo niega o destruye. Esto, por supuesto, también se aplica a sistemas sociales humanos”. (Ibíd).

Ahora, refiriéndose a la cultura, para Maturana “una cultura es constitutivamente un sistema conservador cerrado, que genera a sus miembros en la medida en que estos la realizan a través de su participación en las conversaciones que la constituyen y definen. Se sigue de esto también, que ninguna acción particular, y que ninguna emoción particular, define una cultura, porque una cultura como red de conversaciones es una configuración de coordinaciones de acciones y emociones”. (H. Maturana, “Conversaciones Matricistas y Patriarcales” -en “Amor y Juego: fundamentos olvidados de lo humano”, Maturana y Venden-Zöllner-, Colección Experiencia Humana, Instituto de terapia Cognitiva, 1993, pág. 22).

De esta reflexión, debemos inferir que la economía, como actividad de humanos, conviviendo entre humanos, no puede estar alejada de las coordinaciones conduc-

tuales consensuales de acción y emociones entre seres humanos. Ignorarlo e ignorarlos o llevarlos a un papel secundario, es negar la esencia de la economía.

1.3. Los estudios reduccionistas no permiten construcciones explicativas consistentes

Por tanto, la dificultad de su estudio por métodos reduccionistas del pensamiento clásico, sustentado en el camino explicativo de la objetividad trascendental (o racionalidad), (...) camino explicativo ciego (o sordo) a la participación del observador en la constitución de lo que él o ella acepta como su explicación (Maturana H., “La objetividad: un argumento para obligar”, Dolmen, 1997. Página 21).

Esto nos lleva a cuestionar la supuesta *objetividad trascendente* que el enfoque preponderante le da a las explicaciones y representaciones llevadas a cabo por este observador acerca del fenómeno económico. Las limitaciones cognoscitivas impuestas por la propia biología del observador, hacen que sus modelos sean el resultado de aquellas distinciones que su propia historia de interacciones con el mundo y los demás seres humanos participantes en la organización le permiten.

Aceptar lo anterior, obliga a utilizar un camino explicativo sustentado en la objetividad constitutiva para entender el fenómeno económico. Presenta al observador de la economía frente a una red de observadores que también lo examinan a él, y en cuyas declaraciones le presentan contenidos parciales, información oculta, e interpretaciones emocionalmente creadas según las propias aspiraciones, realizaciones y frustraciones que les toca vivir.

Lo desarrollado nos permite inferir que la Economía representa un modo de organización humana, desarrollada en la praxis del vivir entre seres humanos, quienes la explican y le establecen coherencia según sus propias constituciones culturales. De allí la pertinencia de estudiarla desde construcciones explicativas en un dominio organizacional.

En este sentido, además de las dimensiones biológicas establecidas, este observador no debe considerar sus modelos como representando el fenómeno económico en un sentido objetivo o real, ya que el único modo por el cual tiene acceso a él es por intermedio de las comunicaciones que desarrolle con los demás participantes adscritos o relacionados con la organización y/o con aquellas declaraciones que otros hagan sobre ella. De este modo, la forma por la cual este observador puede tener acceso al fenómeno económico es acoplándose estructuralmente con las personas participantes, compartiendo un medio particular, que tiene sentido para él solo en el espacio lingüístico y emocional que le permite esta interacción. Entonces el observador sólo puede observar aquellas comunicaciones que él mismo distingue y que se dan entre el fenómeno económico enfocado y el entorno que comparten -lo que se le devela-. Siguiendo esta idea, se puede inferir, que **diferentes observadores con historias y**

culturas distintas, descubrirán obviamente economías y estructuras económicas distintas para el mismo fenómeno enfocado. Como ejemplo, si llevamos a cabo la construcción de modelos de un sector industrial -como fenómeno económico enfocado-, tomando como interlocutores a representantes de su dirigencia, obtendremos claras diferencias con las ideas concebidas por los representantes de los trabajadores, o los grupos ideológicos, políticos, ecológicos y sindicales –en todos aquellos aspectos que no hayan sido previamente discutidos y acordados entre ellos-.

2. La problemática

Las principales debilidades detectadas en la teoría y práctica de la economía, como disciplina en la actualidad, dicen relación con su lógica sostenida en representaciones reduccionistas, las que interpretan parcialmente el fenómeno económico y que pretenden imponerse como la realidad. Además, estas teorías se caracterizan por su alejamiento de lo que debiera ser su centro constitutivo; el ser humano.

Del operar recurrente, sostenido bajo el paradigma imperante en el estudio del fenómeno económico, se han creado algunos mitos. A nuestro juicio, los tres mitos sostenidos por las teorías imperantes de la economía actual son:

2.1. Primer mito: “El mercado como regulador de la economía y motor del desarrollo”

Joseph Stiglitz se refiere así a lo que él llama el Fundamentalismo de mercado:

“Observando desde un punto de vista histórico, desde hace un cuarto de siglo la religión que ha prevalecido en el mundo occidental –y recalco que se trata de una religión, ya que no está basada en ciencia económica alguna ni en evidencia histórica- ha sido la del fundamentalismo del mercado. Margaret Thatcher la vendió así en Gran Bretaña y Reagan hizo lo propio en los Estados Unidos. Hacía referencia a algunas viejas ideas de Adam Smith, la teoría de la mano invisible, que argumentaba que las empresas que perseguían su interés propio y la maximización de sus beneficios conducirían, tal como una mano invisible, hacia el bienestar general. (...) Sin embargo, aquellos que defendían este tipo de fundamentalismo de mercado se adherían a una peculiar forma de organización económica: empresas con ánimo de maximizar beneficios sin regulación gubernamental” (Extracto de la Conferencia de Joseph Stiglitz pronunciada en el Congreso Internacional del CIRIEC celebrado en Sevilla, 22 de septiembre de 2008).

Hoy es común escuchar hablar: del mercado chileno, del mercado boliviano, el mercado europeo. Casi no se oye decir: “la economía chilena”, “la economía boliviana” o “la economía europea”. También, cada vez se escucha menos hablar de la industria de la fruta, o del calzado. Si se oye decir: “el mercado de la fruta” o “el mercado del calzado.”

El mercado, lingüísticamente, ha copado toda la explicación económica. Hemos reducido la economía y la industria al mercado, es decir, las industrias y la economía estarían contenidas en la explicación económica del mercado. Lo que el fundamentalismo de mercado nos sugiere es: ¿Para que preocuparnos de la economía y de las industrias, si el mercado las contiene y las explica? -reduccionismo fenoménico-.

Esto se hace aún más grave y complejo cuando el fundamentalismo de mercado se apodera de los lineamientos políticos y de acción en importantes actividades imprescindibles para el desarrollo tales como: la salud, la educación y la previsión.

En Chile, en momentos en que los estudiantes se manifiestan por un cambio radical en la educación, el Presidente de la República Sebastián Piñera, en un acto público declaró que la educación “es un bien de consumo”, mostrando coherencia con lo que son los actuales lineamientos políticos del ejecutivo para la educación en este País. Por otro lado, el futuro de los trabajadores chilenos se administra privadamente en las AFP (administradoras de fondos de pensiones) y su estabilidad se juega día a día en el mercado de la Bolsa de Valores. Lo mismo sucede para la salud, la cual se encuentra administrada por órganos privados, llamados ISAPRE (institución de salud previsual) con un detrimento creciente del servicio público asistencial.

¿De donde sale este concepto?: El Mercado como metáfora.

El pensador norteamericano Gareth Morgan, en su libro *Imagin-i-zación*, nos dice que: *“las ideas acerca de la organización siempre se basan en imágenes o metáforas implícitas que nos hacen ver, entender y manejar las situaciones de un modo particular”*. Luego agrega: *“las metáforas crean comprensión de las cosas. Pero también distorsionan. Tienen puntos fuertes. Pero también tienen limitaciones. Al crear maneras de ver las cosas, crean maneras de no verlas.”*. (Morgan G., *“Imagin-i-zación”*, Granica, 1999. Pág. 25).

Siguiendo esta idea de Gareth Morgan, nos atrevemos a aseverar que el mercado, como concepto explicativo, corresponde a una metáfora construida a partir de una práctica económica humana llamada mercado. Importantes ejemplos encontramos en la historia del mundo, donde destaca el Mercado Azteca de Tlatelolco. Nos referimos a esa amplia plaza donde convergen ofertantes y demandantes a intercambiar sus productos. Esto nos hace construir una economía que sigue las leyes de comportamiento establecidas por la práctica mercantil.

En síntesis, el “Mercado” como centro regulador de la economía, heredando las características de la metáfora que lo origina, nos presenta una explicación reduccionista que transforma el fenómeno económico en:

- Deshumanizado y centrado en el producto. En la práctica del mercado el centro de la atención está puesto en el producto y sus características: valor, origen, calidad y presencia. Características heredadas por aquellos mecanismos explicativos sustentados en la metáfora del mercado, imperantes en la actualidad. El ser

humano solo se transforma en un instrumento para realizar el intercambio, y cada vez mas prescindible.

- Desarraigado. Uno no habita en el mercado, uno se dirige a él, muchas veces a grandes distancias, dejando de lado su propia realidad social y cultural e incorporando otras ajenas.
- Fundamentalmente comercial y desalineado con la producción. De todas las actividades humanas que configuran el fenómeno económico, sólo el intercambio, algo menos la acumulación y en parte la especulación, son parte constitutiva de su operación. La producción no se encuentra presente en el mercado, esta fuera de él. Eso hace que la economía, en los últimos tiempos y bajo la mirada explicativa del mercado, haya subordinado la producción a sus propios intereses comerciales.

Cuando, en el año 1990, terminada la dictadura, las nuevas autoridades democráticas encontraron un país en que había cinco millones de pobres y con una pésima desigualdad en la distribución del ingreso, aparece la famosa frase que Patricio Aylwin emitió al principio de su mandato: “El mercado es cruel”. Nos quedamos con sus palabras.

2.2. Segundo mito: “La competitividad permite el progreso y asegura la eficiencia (darwinismo social)”

Es común escuchar en la literatura económico-administrativa frases tales como: “La razón de ser de una Empresa es obtener el beneficio económico”¹, o “la empresa debe ser competitiva en un mercado globalizado”. Incluso se acepta como valido el sacrificio de las personas y su bienestar en el nombre de estos objetivos. Cuando se refieren a la viabilidad de la empresa se refieren a la viabilidad económica, y en ese aspecto los seres humanos son sólo un recurso, que puede ser usado y excluido al servicio de los objetivos competitivos (medidos en crecimiento, solvencia y rentabilidad).

Desde el punto de vista de la biología del conocimiento, por la deriva evolutiva adaptativa propia de los seres humanos, la que le permitió el lenguaje -elemento constitutivo de lo humano-, la competitividad no pareciera tener un fundamento biológico ni natural, sino que sería una actitud culturalmente aprendida, condicionada en una emoción de negación del otro y por tanto de nuestro origen evolutivo.

1. Con esta frase Julián Paniagua comienza su descripción de lo que llama el Taylorismo, al referirse al sistema organizativo característico del siglo XX; (Julián Antonio Paniagua López, “La calidad total: nuevas formas de nombrar el taylorismo”, Sociología del Trabajo, nueva época, núm. 37, otoño de 1999, pág. 41).

Este modo de pensar y actuar, nos pone frente a prácticas humanas individualistas y alejadas de un vivir comunitario. Cada vez tienen menos valor conceptos sociales tales como el barrio, los clubes sociales, las organizaciones vecinales, la calle como patrimonio de vida de la comunidad.

2.3. Tercer mito: “Solo el crecimiento económico nos asegura el desarrollo²”

En Chile, el Presidente Sebastian Piñera anuncio en su primera cuenta de gobierno que: “Nuestro ingreso per cápita es de US\$ 14.000. El umbral que separa al mundo subdesarrollado del desarrollado alcanza hoy a US\$ 22.000.

Nuestra meta es crecer al 6% promedio anual, y así alcanzar el desarrollo en 8 años, superando el ingreso per cápita que actualmente tienen países como Portugal o la República Checa. (<http://www.gob.cl/especiales/mensaje-presidencial-21-de-mayo/>)”.

Obviamente esto obliga a poner los incentivos políticos y económicos, más la acción del gobierno, en correspondencia con alcanzar esa meta de crecimiento. El desarrollo sera su consecuencia, si se logra. Entre tanto...

¿Es que crecimiento económico, fundamentalmente y por si solo, nos asegura el desarrollo?...

Tal como enuncia Russell Ackoff:

“Suele considerarse que desarrollo significa lo mismo que crecimiento, pero los mismos no son conceptos relacionados entre sí. Uno puede crecer sin desarrollarse y puede desarrollarse sin crecer. (...). (Ackoff, R., “Las fábulas antiburocráticas de Ackoff”, Ediciones Granica S.A, 1993, pág. 75).

Definiendo crecimiento agrega: “El crecimiento es un aumento del tamaño o la cantidad. El desarrollo es más difícil de definir”. (Ibíd)

Por desarrollo nos explica: *“El desarrollo no es cuestión de cuanto tiene uno, sino de cuanto puede hacer uno con lo que tiene” (Ibíd). (...) Desarrollarse es aumentar el deseo y la capacidad de satisfacer las necesidades y deseos legítimos propios, así como los de los demás”.* (Ibíd).

Desarrollando el concepto, Ackoff nos dice que el desarrollo requiere:

- El perfeccionamiento continuo de los medios usados, lo que pone énfasis y preocupación por la innovación en ciencia y tecnología.

2. Basado en trabajo de Russell Ackoff, en su libro “Las Fabulas Antiburocráticas de Ackoff”, Ediciones Granica S.A, 1993.

- Que los medios requieren el uso de recursos, lo que es tarea de la economía. Por supuesto con un énfasis superior a otros elementos mas allá del crecimiento, tales como la distribución del ingreso, el desarrollo productivo, el justo empleo y el comercio justo. Bienvenido el crecimiento, pero con equidad.
- La posibilidad justa para resolver conflictos de intereses. Se requieren organismos éticos y morales debidamente instalados y aceptados socialmente.
- Y como gran síntesis, en el orden estético: calidad de vida.

Luego, Ackoff hace un paralelo entre crecimiento y calidad de vida, diciendo: “Lo que uno tiene determina su estándar de vida, lo que uno puede hacer con lo que tiene determina su calidad de vida. Por lo tanto, la calidad de vida es un mejor indicador del desarrollo que el estándar de vida. El estándar de vida es un indicador de crecimiento, no de desarrollo”. (ibíd, pág. 80).

Y relacionando desarrollo y aprendizaje, nos explica: “*El desarrollo es materia de aprendizaje, no de ganancia, y el aprendizaje es cuestión de educación, el proceso por el cual se genera el desarrollo. Por lo tanto hay solamente un tipo de desarrollo: el auto desarrollo*”. (ibíd, pág. 81).

Este autodesarrollo al que se refiere Ackoff, puede darse tanto al nivel individual, empresarial, sectorial, regional y económico global. Como él dice: “La experiencia es la mejor maestra”.

3. Como contextualizar la “economía” como concepto y significado

El Diccionario de la Lengua Española, en su vigésima segunda edición, nos habla sobre economía, estableciendo su origen etimológico como del latín, y éste del griego.

Establece 7 definiciones: “Administración eficaz y razonable de los bienes”, “Conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de una colectividad o un individuo”, “Ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos”, “Contención o adecuada distribución de recursos materiales o expresivos”, “Ahorro de trabajo, tiempo o de otros bienes o servicios”, “Ahorros mantenidos en reserva”, “Reducción de gastos anunciados o previstos”.

¿Que entenderemos en este escrito por economía?:

“Corresponde a la Autorregulación adaptativa (-nomía)³ de ecosistemas (oikos)⁴ de actividad humana, relacionados con la producción (bienes, servicios y/o intangi-

3. -nomía. Procede de la palabra griega que significa ‘conjunto de leyes o normas’.

4. oikos es el equivalente de los griegos antiguos de «casa», es un conjunto de bienes y personas.

bles), distribución e intercambio de los productos, consumo y acumulación.” (construcción propia). En otras palabras, de viabilidad⁵. (Pedro Narvarte, 2010).

Reforzando esta definición, como dice Beer⁶, “(...) comerciar sin ser solvente, es ilegal”. Por otro lado, con respecto a la rentabilidad agrega: “(...) vacíos en la confianza del negocio no es ilegal, es letal”. Lo anterior nos ocupa demasiado tiempo, sin embargo, a pesar de estas fuertes restricciones, es el sentido de la organización –su identidad- aquello a preservar y desarrollar, es decir, hacer viable⁷. Esto es igualmente válido para una familia, una organización social, una industria, una región o la organización económica nacional o mundial, es decir, para un ecosistema en particular (un oikos).

4. La invitación

Del estudio fenomenológico y sistémico empleado en este trabajo se desprende con claridad que los mitos de la economía actual se sustentan en la elección de una metáfora: el mercado, para entender y explicar la economía. De allí se difumina al mundo administrativo de las organizaciones inmersas dentro de este fenómeno.

La invitación es a cambiar la metáfora, dejando de lado la inspiración rescatada del mercado como práctica y sostener una nueva metáfora: la organización económica como ser vivo. Con esta osada decisión daremos un cambio epistemológico al estudio de la economía, arrojando respuestas que nos pongan en un dominio explicativo, en donde lo vivo -como principio inspirador-, nos rescate al ser humano como centro de la economía.

La invitación es a pensar el fenómeno económico desde la Sistémica y Cibernética Organizacional, donde los pilares conceptuales sean:

- la eco-recursividad (familia, empresa, sector industrial o consumidor, comuna, región y país, concatenados en una cascada de niveles de complejidad de grupos humanos organizados y autónomos, inmersos en grupos humanos organizados y autónomos),

5. Como dice Stafford Beer (1986), “Las leyes de la viabilidad en los organismos complejos no son meramente, o aún primariamente, relacionadas con la energía (como el metabolismo del dinero) que lo empujan, sino con la dinámica que determina la conectividad adaptativa de sus partes.” En otras palabras, son los mecanismos estructurales que aseguran la identidad aquellos quienes proveen la viabilidad organizacional. Beer S., (“Diagnosing the System for Organizations”, Chichester Wiley, 1985. Prólogo, Pág. VII). (Traducción libre).

6. Beer S., “Diagnosing the System for Organizations”, Chichester Wiley, 1985. Prólogo, Pág. VII. (Traducción libre).

7. Mi interpretación de lo expresado por Stafford Beer en su libro “Diagnosing the System for Organizations” Beer S., “Diagnosing the System for Organizations”, Chichester Wiley, 1985.. (Traducción libre).

- la identidad económica trabajada y constituida en cada nivel eco-recursivo, y por último,
- la auto-regulación y auto-organización de la economía, también para cada nivel.

La teoría existe, la tecnología para soportarla también. Parte de los técnicos para implementarla y educar están y/o se pueden formar. Solo falta la voluntad política para asegurar un cambio radical en humanizar la economía.

Bibliografía

- ACKOFF R. (1993): *Las fábulas antiburocráticas de Ackoff*, Gránica.
- ASHBY R. (1972): *Introducción a la Cibernética*, Chichester Wiley.
- BEER S. (1981): *Brain of the Firm*, 2da eds., Chichester Wiley.
- BEER S. (1985): *Diagnosing the System for Organizations*, Chichester Wiley.
- BEER S. (1989): “Gobierno nacional: regulación difundida en tiempo real”. En: *Viable Systems Model* (R. Espejo y R. Harnden, eds), Chichester: Wiley.
- LÓPEZ GARAY H. (1995): Proyecto de una plataforma de base para pensar sistémicamente el problema del desarrollo de América Latina, *Sistémica’ 94*, Instituto Andino de Sistemas.
- MATURANA, H. Y VARELA, F. (1995): *De máquinas y seres vivos*, Editorial Universitaria, tercera edición.
- MATURANA H. (1997): *La objetividad: un argumento para obligar*, Dolmen.
- MATURANA, H. Y VENDEN-ZÖLLER G. (2003): *Amor y juego: fundamentos olvidados de lo humano*, Comunicaciones Nor Este, 6a Edición.
- MORGAN G. (1999): *Imagin-i-zación*, Granica.
- NARVARTE, P. (2002): *Estudio de la Organización Cooperativa Como un Sistema Viable: La Experiencia de Mondragón Como una Referencia Estratégica Para el Desarrollo del Sector en Chile*, Tesis Doctoral para optar al Grado de Doctor en Dirección de Empresas, Mondragon Unibersitatea.
- NARVARTE, P. Y RODES, D. (2004): Expresión de la Situación Problema Para el Sector Cooperativo Chileno: Una Aproximación Sistémica, *Revista de Cooperación Internacional de la ACI*. Volumen 37, pp. 7-22.
- NARVARTE, P. (2010): Reflexión Sistémica acerca del Fenómeno Económico entendido como un Sistema de actividad Humana”. *2° Simposio Mundial CMEH. Fundamentos de la Nueva Civilización*, Parque Los Manantiales, Chile.
- PANIAGUA J. (1999): La calidad total: nuevas formas de nombrar el taylorismo, *Sociología del Trabajo, Nueva Época*, núm. 37, pp.41-58.
- VÁZQUEZ A. (1998): *El modelo vasco de transformación empresarial*, HOBEST.

ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DEL PROGRAMA DE FOMENTO DE LAS COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES EN 2010

Teresa Savall Morera

Institut Universitari d'Economia Social i Cooperativa (IUDESCOOP)
Universidad de Valencia

Rafael Chaves Ávila

Institut Universitari d'Economia Social i Cooperativa (IUDESCOOP)
Departamento de Economía Aplicada
Universidad de Valencia

Inmaculada Serra Yoldi

M^a Jesús Felipe Tío

Departamento de Sociología
Universidad de Valencia

RESUMEN: En la presente comunicación se presentan los principales resultados del estudio "Evaluación de las políticas de fomento de la economía social en España". El objetivo del estudio ha sido realizar una evaluación de las políticas de fomento de la economía social vigentes en la actualidad en España.

El ámbito de evaluación se ha centrado en el programa de apoyo a cooperativas y sociedades laborales del Ministerio de Trabajo e Inmigración, operativizado a través de los gobiernos autonómicos, así como los programas complementarios de las propias Comunidades Autónomas.

En síntesis, los principales resultados han sido los siguientes:

1. El presupuesto total ejecutado y destinado al fomento de la economía social, sumando los fondos procedentes del Ministerio de Trabajo e Inmigración y de los presupuestos propios de las Comunidades Autónomas, asciende a 65,5 millones de euros, siendo 40,48 millones de euros fondos propios y 25,05 millones de euros transferidos. Ello revela el esfuerzo presupuestario realizado por las Comunidades Autónomas.
2. Centrándonos en las medidas reguladas por la ORDEN TAS/3501/2005, el presupuesto total ejecutado ha sido de 49,2 millones de euros.
3. El número de personas beneficiadas ha ascendido a 2.080, siendo 1.914 beneficiarias de subvenciones por incorporación como socios y 166 mediante la contratación de directivos y/o gerentes.
4. El número de empresas beneficiadas de alguna de las medidas de fomento (empleo, inversión, asesoramiento y formación) ha ascendido a 2.632, que representa el 7,08% del total de empresas cooperativas y sociedades laborales. La medida de ayuda por inversión en inmovilizado, por empresa, ascendió a 17.630 euros.

La principal conclusión del estudio es el reducido alcance de estas medidas de fomento, que refuta la hipótesis consistente en considerar este sector empresarial aptamente subvencionado.

PALABRAS CLAVE: Economía social, políticas públicas, evaluación de políticas, políticas de fomento, políticas activas de empleo.

ÍNDICE: 1. Introducción. 2. Metodología. 3. Delimitación del objeto de evaluación. 4. Resultados de la evaluación del programa. 4.1. Grado de ejecución de los presupuestos. 4.2. Grado de ejecución de las medidas. 4.3. Indicadores diseñados *ad hoc* para la evaluación de las políticas de fomento de la economía social. 5. Conclusión y discusión. 6. Bibliografía.

1. Introducción: Justificación, objetivo e hipótesis del estudio

El presente estudio tiene como objetivo evaluar las políticas de fomento de la economía social que existen actualmente en España. Pretende evaluar las principales medidas de política de promoción de la economía social (cooperativas y sociedades laborales) implementadas por las administraciones públicas, estatal y autonómicas, en España y asignadas a las partidas presupuestarias destinadas al fomento del empleo y de la competitividad de las empresas de la economía social en el año 2010.

Tres razones justifican la oportunidad del presente estudio: en primer lugar, en el contexto de crisis económica generalizada y de las administraciones públicas europeas y españolas en particular, se requiere de una mayor racionalización en la utilización de los recursos públicos y para una mayor pertinencia, eficacia y eficiencia de las políticas implementadas, entre ellas, las políticas activas de empleo y las políticas de fomento de la economía social.

En segundo lugar, España se encuentra en la actualidad en un intenso proceso de renovación de sus políticas activas de empleo, siendo dos de estos pilares de reforma el Real Decreto ley 3/2011, de 18 de febrero, y la Estrategia española de empleo (2012-14) aprobada por el Consejo de Ministros el día 28 de octubre de 2011, estrategia que confiere mayor flexibilidad a las Comunidades Autónomas en el diseño de las políticas activas de empleo para adecuarlas a las necesidades de su mercado laboral y por primera vez se marcan objetivos de cumplimiento de políticas de empleo con indicadores concretos. En este marco, la evaluación de una de las políticas activas, la política de fomento de la economía social, resulta de gran trascendencia.

En tercer lugar, la aprobación de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, constituye un nuevo marco institucional que impele a los poderes públicos a dar un nuevo impulso a las políticas de fomento de la economía social (Art. 8. 1 y 8.2), partiendo de la base del conocimiento de las políticas ya existentes, de la necesidad de evaluar las nuevas políticas implementadas en un plazo de dos años a partir de la publicación de la nueva Ley de economía social (Disposición adicional quinta. Informe del Gobierno) y de la coordinación de las políticas implementadas por las administraciones públicas central y autonómicas (Art. 8.4). Por tanto, la nueva Ley de Economía Social establece un contexto institucional inédito en España y en Europa en lo relativo a las políticas públicas dirigidas a la economía social, incitando a los poderes públicos a dar un nuevo impulso a este tipo de políticas.

La hipótesis que se plantea es que las medidas de fomento de la economía social que se existen en la actualidad en España en este ámbito, presentan un reducido alcance y tienen asignados pocos recursos económicos para la obtención de los objetivos (empleo y competitividad) que se proponen si los comparamos con otras medidas de políticas destinadas a fines similares (Fomento del desarrollo local e impulso de los proyectos y empresas calificados como I+E, Promoción del empleo autónomo, Integración laboral del minusválido y Trabajadores autónomos). Ello significa que este sector empresarial no es objeto de un amplio apoyo presupuestario. (Chaves, R. 2007).

2. Metodología

El análisis evaluativo se ha realizado en base a trabajo de campo con cuestionarios *ad hoc* dirigidos a los responsables de las administraciones públicas de la Administración Central y Autonómicas. El cuestionario ha contemplado las políticas implementadas por los gobiernos en sus ámbitos competenciales, los instrumentos e indicadores de evaluación utilizados así como la valoración cualitativa de las políticas puestas en marcha. La recogida de datos se realiza entre julio y septiembre de 2011.

Tras la primera fase se elaboró un documento de trabajo que fue distribuido a todos los entrevistados. En una segunda fase, se realizó una jornada técnica de análisis y discusión del documento anterior en el que participaron técnicos y responsables de las administraciones públicas, universitarios y responsables de federaciones.

En cuanto a la metodología de evaluación se ha realizado siguiendo los siguientes criterios:

1. Evaluación de contenido o evaluación *ex ante*, mediante la identificación de las medidas de apoyo/dispositivos contenidos en los planes, pactos y programas. Análisis de carácter sincrónico (año de referencia: 2009 ó 2010).
2. Identificación de las características propias de cada actuación que contempla la medida de apoyo con la especificación si se trata de acciones formativas, congresos, ayudas financieras, etc.
3. Establecimiento de indicadores de ejecución de las actuaciones específicas al objeto de analizar el grado de cumplimiento del Plan.
 - Indicadores de implementación de las actuaciones
 - Indicadores del grado de ejecución (si el plan es plurianual)
 - Indicadores relativos a los recursos utilizados: recursos humanos, recursos materiales, recursos financieros.
4. Indicadores de cobertura: Son indicadores relativos al número de personas beneficiarias de estas medidas y las características de estas personas beneficiarias también se contempla el ámbito territorial de aplicación de las medidas.
5. Indicadores diseñados *ad hoc* para la evaluación de las políticas de fomento de la economía social
 - Indicador de empleabilidad
 - Indicador de competitividad
 - Indicador sintético de empresas beneficiarias

En cuanto a las dimensiones de evaluación contempladas se han abordado: pertinencia y suficiencia del programa/plan, eficacia, eficiencia y efectividad.

3. Delimitación del objeto de evaluación: el programa de fomento de la economía social (cooperativas y sociedades laborales) en España y sus complementos a nivel autonómico

En primer lugar, es importante destacar que estas políticas conciben a la economía social, en tanto que ámbito de actuación o de competencia, desde una perspectiva más restringida que la concepción científica de economía social (p.ej. de la asociación científica CIRIEC) o que la concepción aprobada por la nueva Ley 5/2011 de Economía Social. Para estas políticas, únicamente integran la economía social, y por tanto son objeto de fomento, las cooperativas y las sociedades laborales.

Tanto estas conclusiones como la clasificación de las políticas de fomento de la economía social que a continuación se especifican se obtienen en el estudio previo de Chaves-CIRIEC.

El núcleo principal de medidas de fomento de la economía social se urdió durante los años ochenta desde la Administración central. En aquella época estos dispositivos constituyeron auténticas innovaciones políticas. Sin embargo, desde entonces han experimentado escasas modificaciones en su arquitectura principal, revelando con ello un elevado grado de inercia institucional en estas políticas.

Estos dispositivos son tres:

- Una fiscalidad específica, regulada por la Ley 20/1990 de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas, que se caracteriza por presentar una presión fiscal inferior a la de las empresas privadas capitalistas.
- La posibilidad de que trabajadores desempleados que se incorporen como socios de cooperativas de trabajo y de sociedades laborales puedan percibir en forma de pago único de la prestación contributiva por desempleo, relacionando de esta manera una política laboral de carácter pasivo con una de carácter activo.
- Un programa presupuestario de fomento de la economía social se analiza de forma más concreta a continuación por tratarse del objeto de evaluación.

Los dos primeros dispositivos, por razones de distribución de competencias, son regulados desde el ámbito estatal.

Respecto al programa presupuestario de fomento de la economía social, la regulación presenta una mayor complejidad. Su financiación procede de los tres niveles de gobierno, el de la Unión Europea, el estatal y el regional, asignando anualmente partidas presupuestarias destinadas al fomento del empleo y de la competitividad de las empresas de economía social (cooperativas y sociedades laborales). Pero la gestión es descentralizada a los niveles inferiores de gobierno. Así, un gobierno regional gestiona fondos procedentes de tres fuentes: de la Unión Europea, los transferidos desde la administración central y los procedentes de sus propios presupuestos.

Desde el ámbito comunitario, las empresas de economía social reciben apoyo a través de sendos programas operativos del Fondo Social Europeo, a través de la línea “Iniciativa Empresarial y Formación Continua” y del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, con la línea “Mejora de la Competitividad y Desarrollo del Tejido Productivo”.

La Administración Central española, por su parte, consigna anualmente en los Presupuestos Generales del Estado créditos en las aplicaciones presupuestarias del programa «Desarrollo de la Economía Social y del Fondo Social Europeo», los cuales complementan y desarrollan los créditos procedentes de los fondos europeos (ver Figura 1).

Figura 1.
Programa nacional de fomento de la economía social

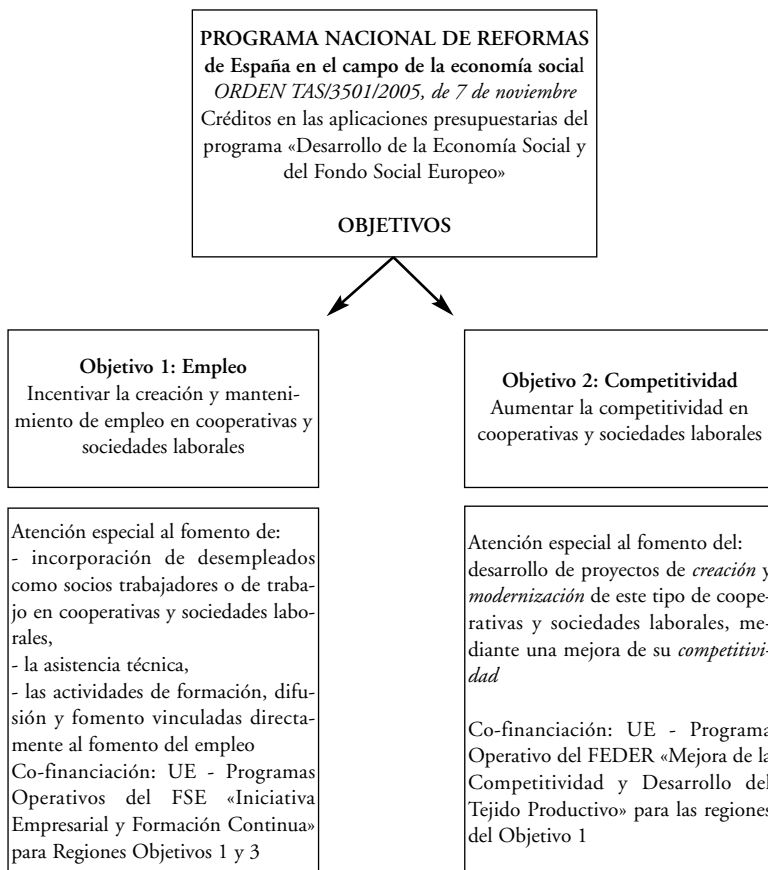


Tabla 1.
Medidas de fomento del empleo y de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales del Ministerio de Trabajo e Inmigración

<p>Subvenciones para la Incorporación de socios a cooperativas o sociedades laborales</p>	<p>a) Desempleados menores de 25 años que no hayan tenido antes un 1º empleo fijo.</p> <p>b) Desempleados mayores de 45 años.</p> <p>c) Desempleados de larga duración que hayan estado sin trabajo e inscritos en la oficina de empleo durante al menos 12 de los anteriores 16 meses o durante 6 M de los anteriores 8 M si fueran < 25 A.</p> <p>d) Desempleados a quienes se haya reconocido el abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único, para su incorporación como socios de cooperativas o sociedades laborales.</p> <p>e) Mujeres desempleadas que se incorporen en los 24 meses siguientes a la fecha del parto, adopción o acogimiento.</p> <p>f) Desempleados minusválidos, con un grado discapacidad igual o superior al 33%.</p> <p>g) Desempleados en situación de exclusión social pertenecientes a alguno de los colectivos contemplados en el Programa de Fomento de Empleo vigente.</p> <p>h) Trabajadores vinculados a la empresa por contrato de trabajo temporal < 24 M, con una vigencia mínima de 6 meses a la fecha de solicitud de la subvención.</p>
<p>Subvenciones para Inversiones en inmovilizado</p>	<p>Subvenciones Directas (adquisición de activos)</p> <p>Bonificaciones tipo de interés</p> <p>Microcréditos</p>
<p>Subvenciones para Asistencia Técnica</p>	<p>Subvenciones Contratación directores y gerentes</p> <p>Subvenciones Estudios de viabilidad, organización, comercialización,...</p> <p>Subvenciones Realización informes eco y auditorias</p> <p>Subvenciones Asesoramiento gestión empresarial</p>
<p>Subvenciones para Actividades de formación, fomento y difusión</p>	<p>Actividades de formación</p> <p>Actividades fomento y difusión</p>
<p>Subvenciones gastos de estructura de entidades asociativas</p>	<p>Gastos de estructura</p>

Las acciones subvencionables con cargo a dichas partidas presupuestarias están reguladas en la ORDEN TAS/3501/2005, de 7 de Noviembre, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales, en la que se describe qué actuaciones son subvencionables, es decir, se establecen las bases reguladoras de los instrumentos que se utilizaran para alcanzar los objetivos establecidos. En la Tabla 1, que aparece a continuación, se recogen las diferentes líneas de ayudas subvencionables de manera desagregada.

Estas medidas, recogidas en la ORDEN TAS/3501/2005, son las que se evalúan en el estudio, ya que se trata de la gama de medidas más completa y diversa, de la cual se pueden extraer más conclusiones.

Además, al tener diversas fuentes de financiación son las que más interés despiertan a la hora de comparar entre comunidades autónomas. Por tanto, también se tendrá en cuenta en el estudio la financiación procedente de las comunidades autónomas que incrementen la dotación a las medidas reguladas por la ORDEN TAS/3501/2005.

En el presente estudio no se evalúa la parte de financiación propia de las comunidades autónomas que se destina a otras medidas de apoyo propias, aunque estas medidas también conforman un elenco importante de ayudas, ya que al estar diseñadas por las propias comunidades se adaptan mejor a la realidad socioeconómica de cada territorio. Aunque sí que se hará referencia a los recursos destinados por cada comunidad autónoma a este tipo de medidas, de manera que se podrá observar cuál es el esfuerzo presupuestario que realiza cada comunidad.

4. Resultados de la evaluación del programa

4.1. Grado de ejecución de los presupuestos

Previo al análisis de evaluación de las medidas reguladas en la ORDEN TAS/3501/2005, se hará referencia a los presupuestos totales de las ayudas destinadas al fomento de la economía social, teniendo en cuenta tanto el presupuesto destinado a las medidas reguladas por dicha Orden, como el presupuesto asignado a las medidas propias diseñadas por cada comunidad autónoma.

En la Tabla 2 se recogen los presupuestos, propios y transferidos, para cada comunidad autónoma que se destinan al fomento de la economía social. Los fondos transferidos provienen del Estado y de la Unión Europea y se destinan a ejecutar las medidas reguladas por la ORDEN TAS/3501/2005, mientras que los fondos propios, que aporta cada comunidad autónoma de su presupuesto, puede emplearse para incrementar el montante de ayudas reguladas en la Orden señalada o asignarse a otras medidas diseñadas por las propias comunidades, como ya se había señalado.

Tabla 2.
Presupuestos totales de las políticas de fomento de la ES

CCAA	Ppto. Fondos propios (ejecutado)	Ppto. Fondos transferidos (ejecutado)	Ppto. Total ejecutado (fondos propios y transferidos)	
	euros	euros	euros	%
Andalucía	7.989.518,00	13.521.000,00	21.510.518,0	32,8%
Aragón	1.198.955,71	389.783,04	1.588.738,8	2,4%
Asturias	1.142.412,00	421.250,00	1.563.662,0	2,4%
Baleares	89.578,16	648.199,99	737.778,2	1,1%
Canarias	1.300.000,00	410.175,79	1.710.175,8	2,6%
Cantabria	429.373,65	166.538,00	595.911,7	0,9%
Castilla-Mancha	5.004.794,80	991.590,00	5.996.384,8	9,1%
Castilla-León	1.344.165,05	475.928,31	1.820.093,4	2,8%
Cataluña	4.966.767,22	3.157.164,81	8.123.932,0	12,4%
C. Valenciana	1.491.669,13	2.239.670,00	3.731.339,1	5,7%
Extremadura	58.000,00	690.068,72	748.068,7	1,1%
Galicia				
Madrid	-	952.786,00	952.786,0	1,5%
Murcia	10.145.975,00	789.478,00	10.935.453,0	16,7%
Navarra	1.151.311,64	201.000,00	1.352.311,6	2,1%
País Vasco	4.172.145,00	-	4.172.145,0	6,4%
La Rioja				
Total	40.484.665,36	25.054.632,66	65.539.298,0	100,0%

Fuente: Elaboración propia.

De la lectura de la tabla se obtiene que el total del presupuesto destinado al fomento de la economía social en España en el año 2010 es de 65.539.298 euros, de los cuales aproximadamente 40,5 millones de euros provienen de fondos del estado y de la Unión Europea y unos 25 millones los aportan las propias comunidades autónomas.

Si se realiza un análisis por CCAA en términos absolutos, se observa que es Andalucía con más de 21 millones de euros la comunidad que más fondos destina al fomento de la economía social, seguida de Murcia con casi 11 millones de euros, Cataluña con más de 8 millones y castilla la Mancha con casi 6 millones de euros.

Por tanto, se puede constatar que las comunidades autónomas, en general, hacen un esfuerzo elevado en comparación con lo que les transfiere el Estado, aportando presupuesto propio, para poner en marcha medidas de fomento de la economía social. Aunque no todas las comunidades hacen el mismo esfuerzo presupuestario. Cabe aclarar que las comunidades de Navarra y País Vasco, tienen un elevado por-

centaje de fondos propios debido a que no reciben fondos del Estado, dado que tienen las competencias transferidas en esta materia. La cantidad de fondos transferidos de Navarra corresponde a fondos procedentes del Fondo Social Europeo.

Hecha esta aclaración, decir que destaca Murcia como la comunidad que más esfuerzo presupuestario hace, aportando un 93% más de presupuesto propio que de transferido, seguida de Castilla La Mancha, con un 84% más, Canarias, con un 76%, y Aragón, con un 75,5% más del presupuesto transferido.

4.2. Grado de ejecución de las medidas

Una vez considerado el presupuesto total que se destina a las medidas de fomento de la economía social, pasamos a analizar los resultados de la evaluación realizada.

En la Tabla 3 se muestran los principales resultados obtenidos. Las cifras nos muestran el grado de ejecución de las medidas de fomento de las cooperativas y de las sociedades laborales que están reguladas por la ORDEN TAS/3501/2005, como anteriormente hemos delimitado.

Como indicadores del grado de ejecución utilizaremos el presupuesto total ejecutado para cada medida, el cual nos indicará el volumen de recursos que se destinan a cada medida; el número de empresas beneficiadas, que refleja el impacto que tienen las medidas sobre las empresas del sector; y el número de personas beneficiadas, que nos permitirá saber el impacto que tienen las medidas en la creación de empleo.

El presupuesto total ejecutado para las medidas reguladas por la Orden señalada asciende a aproximadamente 49,2 millones de euros, beneficiando a 3.004 empresas del sector y a 10.559 personas.

A continuación se desagrega esta información por tipos de medidas, resaltando los aspectos clave para su interpretación.

En primer lugar, según el **presupuesto total ejecutado**, la medida a la que más recursos se destinan es la de Subvenciones por Inversiones en Inmovilizado, con más de 17,7 millones de euros y representando un 32% del total.

Cabe destacar que dentro de esta medida, son las subvenciones directas a las que se asigna casi la totalidad de dicho presupuesto, mientras que las bonificaciones en el tipo de interés han tenido muy poca ejecución y los microcréditos no han sido ejecutados.

A esta medida le siguen las subvenciones por actividades de formación, fomento y difusión, con más de 11,8 millones de euros; a continuación, las subvenciones para gastos de estructura de entidades asociativas, con aproximadamente 8,6 millones de euros; seguidamente, las subvenciones por la incorporación de socios/as a cooperativas o sociedades laborales, con 9,1 millones de euros; y, finalmente, las subvenciones para asistencia técnica, con 3,9 millones.

En términos de número de **empresas beneficiadas**, la medida que más repercusión tiene es la de subvenciones por la incorporación de socios/as a cooperativas o sociedades laborales, beneficiando a 1.280 empresas. En segundo lugar, las subvenciones por inversiones en inmovilizado se conceden a 899 empresas; en las líneas que la componen se sigue la misma tendencia señalada anteriormente, son las subvenciones directas las que tienen casi todo el peso. Y en tercer lugar, se encuentran las subvenciones por asistencia técnica, repercutiendo a 453 empresas del sector.

Las subvenciones por actividades de formación, fomento y difusión y las de gastos de estructuras de entidades asociativas tienen un menor porcentaje de empresas beneficiadas, debido a que estas medidas no se dirigen a las empresas como tal del sector sino a entidades de representación del mismo, justificándose así la baja repercusión en el número de empresas.

Respecto al número de **personas beneficiadas**, como se puede observar en la tabla, es la medida de subvenciones a actividades de formación, fomento y difusión la que presenta un mayor impacto, pero cabe matizar que el elevado número de personas beneficiadas se debe a la cuantificación de los alumnos que reciben los cursos de formación, que asciende a un total de 8.479 personas.

Sin embargo, resulta más interesante analizar el resto de datos, ya que hacen referencia a personas beneficiadas que obtienen un puesto de trabajo; en el caso de las subvenciones por la incorporación de socios a cooperativas o sociedades laborales este número asciende a 1.914 personas y en las subvenciones por asistencia técnica, concretamente en las destinadas a la contratación de directores y gerentes, se ven beneficiadas 166 personas.

El resto de medidas no presentan datos del número de personas beneficiadas debido a que las subvenciones van dirigidas a las empresas en general, no siendo relevante la cuantificación de personas beneficiadas.

En definitiva, resaltar que la medida de subvenciones para inversiones en inmovilizado es la que más recursos económicos recibe, con un montante de más de 15,7 millones de euros. En términos de empresas beneficiadas la medida que más repercusión tiene es las de subvenciones a la incorporación de socios/as a cooperativas o sociedades laborales con 1.280 empresas; y respecto al número de personas beneficiadas, destaca la medida de subvenciones a actividades de formación, con 8.479 personas; pero se considera más interesante el número de personas beneficiadas por las subvenciones a la incorporación de socios/as a cooperativas o sociedades laborales, que es de 1.914 personas, dado que se trata de personas que consiguen un puesto de trabajo.

Tabla 3.
Síntesis del grado de ejecución de las medidas de fomento de las cooperativas y las sociedades laborales
(ORDEN TAS 3501/2005)

MEDIDA	Presupuesto total ejecutado euros	%	nº empresas beneficiadas	%	nº de personas beneficiadas	%
Subvenciones Incorporación de socios a cooperativas o sociedades laborales	9.127.516,00	18,52%	1.280	42,61%	1.914	18,13%
Subv. Inversiones en inmovilizado	15.462.345,34	98,33%	877	97,55%	-	-
Bonificaciones tipo de interés	263.125,52	1,67%	22	2,45%	-	-
Microcréditos	-	0,00%	0	0,00%	-	-
TOTAL	15.725.470,86	31,91%	899	29,93%	-	-
Subv. Asistencia técnica	1.033.352,72	26,35%	162	35,76%	166	100,00%
Subv. Contratación directores y gerentes	2.552.714,54	65,09%	161	35,54%	-	-
Subv. Estudios viabilidad, organ., comer.,...	53.838,05	1,37%	33	7,28%	-	-
Subv. Realización informes eco y auditorías	281.736,11	7,18%	97	21,41%	-	-
Subv. Asesoramiento gestión empresarial	3.921.641,42	7,96%	453	15,08%	166	1,57%
TOTAL	6.687.825,40	56,33%	70	23,65%	8.479	100,00%
Subv. Actividades de formación, fomento y difusión	5.184.368,99	43,67%	226	76,35%	-	-
Actividades de formación	11.872.194,39	24,09%	296	9,85%	8.479	80,30%
TOTAL	8.629.379,07	17,51%	76	2,53%	-	-
Subvenciones gastos de estructura de entidades asociativas	49.276.201,74	100,00%	3.004	100,00%	10.559	100,00%
Total						

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.
Indicador del grado de empleabilidad

CC.AA.	PERSONAS BENEFICIADAS EN 2010			Total personas trabajadoras en el sector de la ES en 2010 A2	A1/A2
	Incorporación de socios/as trabajadores o socios de trabajo	Contratación de directores/as y gerentes	TOTAL Personas empleadas A1		
Andalucía	482		482	74.256	0,65%
Aragón	75	1	76	8.621	0,88%
Asturias	93		93	6.138	1,52%
Baleares	33	1	34	3.361	1,01%
Canarias	44		44	7.845	0,56%
Cantabria	10	0	10	2.207	0,45%
Castilla-Mancha	132	1	133	18.648	0,71%
Castilla-León			0	13.622	0,00%
Cataluña	172	15	187	46.631	0,40%
C. Valenciana	292	26	318	57.228	0,56%
Extremadura	23	3	26	7.924	0,33%
Galicia				11.813	0,00%
Madrid	60	1	61	23.599	0,26%
Murcia	277	6	283	22.623	1,25%
Navarra	70		70	9.707	0,72%
País Vasco	151	112	263	63.673	0,41%
La Rioja				1.825	0,00%
Total	1.914	166	2.080	379.721	0,55%

Fuente: Elaboración propia.

4.3. Indicadores diseñados *ad hoc* para la evaluación de las políticas de fomento de la economía social

A continuación se exponen los indicadores diseñados *ad hoc* para analizar el grado de cobertura que se ha dado en cada comunidad autónoma, es decir, para analizar el número de empresas y personas beneficiadas por las medidas implementadas en cada comunidad relacionándolas con los beneficiarios potenciales.

Se han utilizado tres indicadores de cobertura que aparecen en las Tablas 4, 5 y 6.

En primer lugar, el **indicador del grado de empleabilidad** (Tabla 4), representa la proporción de personas empleadas mediante las medidas evaluadas respecto al total de personas trabajadoras en el sector de la economía social. De esta manera se puede identificar cuál ha sido la repercusión de las medidas en la creación de empleo, que es uno de los dos objetivos que tiene la política de fomento de la economía social que se está evaluando (ver Figura 1).

El total de personas empleadas se obtiene de la suma de las personas beneficiadas por la medida de subvenciones a la incorporación de socio/as y de subvenciones a la contratación de directores/as y gerentes.

El total de personas empleadas a nivel estatal es de 2.080. Relacionándolo con el total de personas trabajadoras en el sector de la economía social en el año 2010, 379.721, se obtiene que una proporción del 0,55% de las personas trabajadoras del sector ha sido contratada con ayuda de las medidas de fomento analizadas.

Si se observan los porcentajes de las diferentes comunidades autónomas, Murcia es la comunidad que más personas ha empleado relativamente, con un total de 283 personas sobre un total de 22.623, seguida de Asturias y Baleares.

Pero si no tenemos en cuenta el tamaño del sector de la economía social en cada comunidad, las comunidades con un mayor número de personas empleadas son Andalucía con 482 personas empleadas, la Comunidad Valenciana, con 318, y el País vasco, con 263.

En segundo lugar, se ha utilizado el **indicador de fomento de la competitividad** (Tabla 5), que representa la proporción de empresas beneficiadas por las medidas dirigidas al fomento de la competitividad evaluadas, respecto al total de empresas del sector de la economía social. Con este indicador se pretende reflejar el grado de cobertura que han tenido las medidas que tienen como objetivo mejorar la competitividad de las empresas del sector, cuantificando de esta manera el segundo de los objetivos que se persigue con la implementación de las medidas de fomento evaluadas (ver Figura 1).

Las medidas que se consideran que incrementan la competitividad de las empresas son las subvenciones para inversiones en inmovilizado y las subvenciones para asistencia técnica.

Como se observa en la tabla, a nivel estatal, el total de empresas beneficiadas por las medidas que mejoran la competitividad asciende a 1.352. Si comparamos con el total de empresas de la economía social en el 2010, 37.113 empresas, se obtiene que el 3,64% de todas las empresas del sector han sido beneficiadas por subvenciones que incrementan su competitividad.

Si comparamos a nivel autonómico, las comunidades que han beneficiado a un mayor número de empresas con medidas de mejora de la competitividad en relación al tamaño del propio sector han sido Cantabria, Navarra y el País Vasco. Y, en términos absolutos, las comunidades con más empresas beneficiadas son Andalucía, con 282 empresas, Castilla La Mancha, con 245, y el País Vasco, con 226.

Tabla 5.
Indicador de fomento de la competitividad

CC.AA.	TOTAL EMPRESAS BENEFICIADAS EN 2010			Total empresas Economía Social 2010 A2	A1/A2
	Subv. Inversiones en inmovilizado	Subv. asistencia técnica	TOTAL A1		
Andalucía	259	23	282	7.904	3,57%
Aragón	72	3	75	1.306	5,74%
Asturias	40	4	44	761	5,78%
Baleares	26	4	30	357	8,40%
Canarias		0	0	758	0,00%
Cantabria	30	22	52	202	25,74%
Castilla-Mancha	244	1	245	2.791	8,78%
Castilla-León		0	0	2.114	0,00%
Cataluña		15	15	6.190	0,24%
C. Valenciana		53	53	3.882	1,37%
Extremadura		3	3	1.009	0,30%
Galicia		0	0	1.663	0,00%
Madrid	19	13	32	2.609	1,23%
Murcia	99	84	183	2.315	7,90%
Navarra	108	4	112	762	14,70%
País Vasco	2	224	226	2.313	9,77%
La Rioja		0	0	177	0,00%
Total	899	453	1.352	37.113	3,64%

Fuente: Elaboración propia.

El último indicador utilizado es el **indicador sintético de empresas beneficiadas** (Tabla 6). Este indicador pone en relación el total de empresas beneficiadas por las medidas de fomento evaluadas con el total de empresas de la economía social, de manera que se pueda cuantificar el grado de cobertura empresarial del sector que tienen las medidas de fomento de la economía social.

Para obtener el total de empresas beneficiadas, no se han considerado las medidas de subvenciones por actividades de formación, fomento y difusión, y de subvenciones por gastos de estructura de entidades asociativas, dado que este tipo de medidas no van dirigidas a las empresas de la economía social directamente, sino se destinan a las entidades asociativas de dichas empresas.

A nivel estatal las medidas de fomento en el año 2010 han beneficiado a 2.632 empresas. Si las relacionamos con el total de empresas del sector se obtiene que el 7,09% del total han sido beneficiadas por dichas ayudas.

Tabla 6.
Indicador sintético de empresas beneficiadas: total empresas beneficiadas respecto al total de empresas del sector de la Economía Social

CC.AA.	TOTAL EMPRESAS BENEFICIADAS EN 2010				Total empresas E.S. 2010	A1/A2
	Subv. Incorporación de socios/as a coop. o soc. lab.	Subv. Inversiones en inmovilizado	Subv. asistencia técnica	Total A1		
Andalucía	226	259	23	508	7.904	6,43%
Aragón	57	72	3	132	1.306	10,11%
Asturias	55	40	4	99	761	13,01%
Baleares	19	26	4	49	357	13,73%
Canarias	30		0	30	758	3,96%
Cantabria	5	30	22	57	202	28,22%
Castilla-Mancha	56	244	1	301	2.791	10,78%
Castilla-León			0	0	2.114	0,00%
Cataluña	172		15	187	6.190	3,02%
C. Valenciana	294		53	347	3.882	8,94%
Extremadura	2		3	5	1.009	0,50%
Galicia			0	0	1.663	0,00%
Madrid	60	19	13	92	2.609	3,53%
Murcia	277	99	84	460	2.315	19,87%
Navarra		108	4	112	762	14,70%
País Vasco	27	2	224	253	2.313	10,94%
La Rioja			0	0	177	0,00%
Total	1.280	899	453	2.632	37.113	7,09%

Fuente: Elaboración propia.

Con el análisis autonómico se obtiene que Cantabria es la comunidad autónoma con un mayor porcentaje en términos relativos, beneficiando al 28,2% del total de empresas de la economía social de Cantabria. Le siguen Murcia con un 19,87% y Navarra con un 14,7% de empresas beneficiadas.

En términos absolutos, destacar a Andalucía, donde se beneficia a 508 empresas, Murcia con 460, y la Comunidad Valenciana, con un total de empresas beneficiadas de 347.

Conclusión y discusión

Los principales resultados que se obtienen del estudio realizado son los siguientes:

1. El presupuesto total ejecutado y destinado al fomento de la economía social, sumando los fondos procedentes del Ministerio de Trabajo e Inmigración y de los presupuestos propios de las Comunidades Autónomas, asciende a 65.539.298 euros, siendo 40,48 millones de euros fondos propios y 25,05 millones de euros transferidos, revelando así el esfuerzo presupuestario realizado por las Comunidades Autónomas.
2. Se han destinado 49.276.201,74 millones de euros a la ejecución de las medidas de fomento de la economía social reguladas por la ORDEN TAS/3501/2005 en el año 2010 en España, contando con fondos transferidos del Estado y con una parte de los presupuestos autonómicos.
3. La ejecución de las medidas de fomento (empleo, inversión y asesoramiento técnico) ha beneficiado a 2.632 empresas, que representan el 7,08% del total de empresas de cooperativas y sociedades laborales.
4. El total de personas beneficiadas asciende a 2.080, siendo 1.914 beneficiarias de subvenciones por incorporación de socios y 166 mediante la contratación de directores o gerentes.
5. Se ha mejorado la competitividad de 1.352 empresas, mediante subvenciones por inversiones en inmovilizado y asistencia técnica, lo que representa un 3,64% del total de empresas de la economía social en el año 2010. Destacar que la media de ayuda por inversión en inmovilizado, por empresa, ascendió a 17.630 euros.

Las razones de la Administración pública que justifican el fomento del sector están estrechamente relacionadas con la mejora del empleo y la mejora de la competitividad de las empresas, entendiendo de esta manera a la economía social desde una perspectiva estrecha, considerando solamente objeto de fomento a las cooperativas y las sociedades laborales que son las entidades que contribuyen de manera más relevante a la consecución de los objetivos propuestos. Este aspecto condiciona, por tanto, qué tipo de medidas se diseñan para fomentar el sector de la economía social.

En los datos del estudio se observa que en el año 2010 se ha continuado apostando por el fomento del sector de la economía social en España mediante el programa presupuestario «Desarrollo de la Economía Social y del Fondo Social Europeo».

Aunque consideramos que esta apuesta es limitada, dado que hay un reducido alcance de las medidas de fomento, refutando la hipótesis consistente en considerar este sector empresarial como aptamente subvencionado. Se obtienen porcentajes bajos de empresas y personas beneficiadas si comparamos los datos con el volumen del sector de la economía social y si lo contrastamos con los datos de población acti-

va, candidato potencial a recibir subvenciones destinadas al fomento del empleo, los porcentajes de cobertura todavía son más bajos.

Además, si se comparan estos resultados con los recursos destinados a otras políticas de fomento del empleo (Fomento del desarrollo local e impulso de los proyectos y empresas calificados como I+E, Promoción del empleo autónomo, Integración laboral del minusválido y Trabajadores autónomos), se detecta que existe una intención reducida para fomentar el sector de la economía social y así cumplir con los objetivos propuestos (empleo y competitividad empresarial).

Respecto al tipo de medidas diseñadas, los resultados muestran que existen medidas que se han quedado por ejecutar o cuya ejecución ha sido muy baja (microcréditos, bonificaciones del tipo de interés y subvenciones para la realización de informes económicos y auditorías) por lo que se deduce que se deberían revisar tanto los criterios que delimitan la concesión de las ayudas, que pueden no reflejar la realidad del momento actual y por tanto ser muy restrictivos, como los procesos de solicitud, que pueden estar obstaculizando la demanda de subvenciones.

Con este estudio se obtiene una herramienta para futuras modificaciones de las medidas de fomento de la economía social, en concreto, y para las próximas y cercanas renovaciones de las políticas activas de empleo y de fomento de la competitividad, en general. Poniendo de manifiesto la necesidad de revisión de las medidas analizadas para mejorar su cobertura y las cantidades presupuestadas destinadas.

Bibliografía

- AAVV (2006): *La evaluación de políticas públicas*, Monográfico de la revista vasca de economía – Ekonomiaz.
- BAÑÓN y MARTINEZ, R.(2003) *La evaluación de la acción y de las Políticas Públicas*. Madrid, Díaz Santos
- CHAVES, R. (2002a): « Políticas públicas y estructuras de apoyo a la *Economía Social* en España », En Barea, J. y Monzón, J.L. (dir): *La Economía Social en España en el año 2000*, CIRIEC-España ed., Valencia, Págs. 128-142.
- (2002b): « Politiques publiques et économie sociale en Europe: le cas de l'Espagne », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol. 73, N° 3, p. 453-480.
- (2008): “Public policies and Social Economy in Spain and Europe”, *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 62, p. 35-60. Disponible en: <http://www.ciriec-revistaeconomia.es>
- (2010): “Las actividades de cobertura institucional: infraestructuras de apoyo y políticas de apoyo a la economía social”, en MONZÓN, J.L. (Dir.): *La Economía Social en España en el año 2008*, CIRIEC-España, Valencia.
- (2012): “Las políticas públicas y las cooperativas”, *Ekonomiaz*, nº 79, 1er cuatrimestre, pág. 169-199.
- MONZON J.L., TOMAS-CARPI J.A. (1999): “La *Economía Social* y la política económica”, en Jordán J.M. et al., (coord.), *Política económica y actividad empresarial*, Tirant lo Blanch ed., Valencia, 143-170.
- (dir) (2007): *La economía social en las políticas públicas en España*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- CARDONA, M.C. (2008): Políticas de fomento de la economía social: el caso de la Comunidad Autónoma de Andalucía, 27 Congreso Internacional de CIRIEC sobre economía pública, Social y Cooperativa, Sevilla.
- NAVARRO, A.M. y ARCAS, N. (2011): *Políticas públicas y desarrollo de la economía social. Especial atención al caso de la Región de Murcia*, IIIº Congreso Internacional de Investigación en Economía Social de CIRIEC.
- SERRA, I. (2011): Evaluación de las políticas de fomento de la economía social en España. Las cooperativas y sociedades laborales en el marco de las políticas activas de empleo, IUDESCOOP-MTIN, Valencia.
- MONZÓN, J. L. (2012): “Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development”, *Service Bussines*, Springer, vol. 6, nº1, Marzo 2012, págs. 6-25.

- CHELIMSKY, E (1989). *Evaluating Public Programs*. En J. L. Perry, (Ed.).“Handbook of Public Administration”. Handbook of Public Administration San Francisco, Jossey-Bass.
- CIRIEC - CHAVES, R., DEMOUSTIER, D., MONZÓN, J.L., PEZZINI, E., SPEAR, R., THIRY, B. (Directores) (2000): *Economía Social y Empleo en la UE*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- DURAN, C. (2004): Evaluación micro econométrica de las políticas públicas de empleo: aspectos metodológicos, *Hacienda Pública Española*, nº 1170, p. 107-133.
- ESPINOSA, J, POZO, F. y SANTOS, R. (2009). *La evaluación de políticas públicas de empleo: panorama de experiencias*. Revista de la Sociedad Española de la Evaluación. Núm. 81, mayo 2009
- KENDALL, J. (ed.) (2009): *Handbook on Third Sector Policy in Europe. Multi-level processes and organized civil society*, Edward Elgar Publ., Massachusettes.
- LÓPEZ, F. (2005): “Economía Social, Empleo y Políticas de Empleo” en Monzón, J.L. (Dir.): *La Economía Social en la Comunidad Valenciana en el año 2004*, CIRIEC-España, pp. 59-98.
- MARTI-COSTA, M. (dir.) (2010): *Políticas públicas de promoción de cooperativas en España. Una visión comparada entre Comunidades Autónomas*. IGOB – Ministerio de Trabajo, Madrid.
- MONZON, J.L., CALVO, R., CHAVES, R., FAJARDO, G., VALDÉS, F. (2009): *Informe para la elaboración de una Ley de fomento de la Economía Social*, CIRIEC - Ministerio de Trabajo e Inmigración, Capítulo 4: “Las políticas públicas de fomento de la Economía Social en España y Europa”.
- OIT (2001): *Informe V. Promoción de las cooperativas*, OIT, Ginebra.
- ROJO E. y VIDAL I. (1998): *Medidas de apoyo a las empresas de trabajo asociado*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- SANSO, M. (dir) (2007): *Valoración del impacto económico y social de las políticas activas del INAEM – Instituto aragonés de empleo*, Gobierno de Aragón, Zaragoza.
- SERRA YOLDI, I. (dir) (2000) *Evaluación de Políticas Públicas: Los Planes de Igualdad*. Valencia, Fondo Social Europeo- Generalitat Valenciana.
- SERRA YOLDI, I, (2004) “Las Políticas Públicas de Igualdad en el Empleo y la Economía Social y Cooperativa” en *Revista de Economía Social y Cooperativa*, nº 50 “Economía Social y Género” CIRIEC, pp.105-123
- SUBIRATS, J. (1989), *Análisis de políticas públicas y eficacia de la Administración*. Madrid: Instituto Nacional de Administración Pública, Ministerio para las Administraciones Públicas
- SUBIRATS, J. “Los instrumentos de las políticas, el debate público y el proceso de evaluación”. En *Revista Gestión y Política Pública*, vol. IV, núm.1. 1995.
- VELASCO, R. y SAIZ, M. (2007). *Políticas de creación de empresas y su evaluación*. Fundación Laboratorio de alternativas. Documento de trabajo 118.

MONDRAGON

Integrando la RSE en su Modelo de Gestión Corporativo

Naiara Arnaez Ortega

Paula Arzadun

Irene Gómez Pescador

MIK & Mondragon Unibertsitatea

Área de Estrategia y Modelos de Gestión

RESUMEN: En los últimos años, a nivel internacional, han surgido diversas iniciativas en el ámbito de la Responsabilidad Social Empresarial - RSE, como por ejemplo códigos de conducta, normas, guías y herramientas, para fomentar el desarrollo de estrategias que incorporen criterios medioambientales, económicos y sociales en la gestión empresarial. Dada la idiosincrasia, valores y principios de las cooperativas, pueden ser consideradas modelos de empresas socialmente responsables. Bajo estas premisas, el presente estudio pretende integrar y fortalecer las tres dimensiones de la RSE en los modelos de gestión de las empresas que integran MONDRAGON. Siendo el primer grupo empresarial del sector de la Economía Social del Estado Español, puede ser referente para otras organizaciones; por ello se ha estimado conveniente desarrollar la investigación entre estas empresas.

PALABRAS CLAVE: Modelo de Gestión, Responsabilidad Social Empresarial, Cooperativismo, MONDRAGON, estrategia

ÍNDICE: 1. Una aproximación al concepto y dimensiones de la RSE. 1.1. Conceptualización de la RSE y marco de referencia. 1.2. Marco de referencia. 1.3. Vínculos entre la responsabilidad social empresarial y las empresas cooperativas. 2. Modelo de Gestión Corporativo – MGC. 2.1. Introducción. 2.2. Detalle. 3. Análisis del modelo de gestión y su vinculación con la RSE. 3.1. Análisis del Modelo de Gestión: detección de prácticas tácitas y explícitas. 3.2. Análisis del Modelo de Gestión: detección de prácticas no contempladas. 3.3. Análisis del Modelo de Gestión: redefinición. 4. Conclusiones, limitaciones y líneas futuras. Anexo 1. SGE21 e ISO 26000: indicadores seleccionados. Anexo 2. GRI: indicadores seleccionados.

1. Una aproximación al concepto y dimensiones de la RSE

1.1. Conceptualización de la RSE y marco de referencia

Existen numerosas definiciones que tratan de esclarecer lo que se entiende por Responsabilidad Social Empresarial – RSE. Si bien no existe unanimidad en cuanto a las definiciones de RSE, se pueden apreciar ciertas similitudes en sus interpretaciones y alcances (AECA, 2003; Comisión Europea, 2002; ISO, 2010; MTAS, 2005) vinculados con:

- la importancia de considerar y satisfacer las necesidades y demandas de los distintos grupos de interés que se interrelacionan con la empresa;
- la necesidad de integrar este tipo de prácticas en la planificación estratégica y en la gestión empresarial cotidiana;
- la voluntariedad de las empresas para el desarrollo de este tipo de prácticas;
- la superación del cumplimiento de la normativa legal establecida; y
- la consideración de las tres dimensiones (social, ambiental y económica) en la gestión empresarial;
- la clasificación de las acciones emprendidas en función del ámbito en el que se ejercen en: *internas* (aquellas desarrolladas al interior de la empresa, por ejemplo medidas de seguridad laboral) y *externas* (las que se despliegan entre terceros agentes, por ejemplo auditorías sociales a proveedores).

De esta forma, se puede señalar que la RSE trata de buscar el equilibrio entre el ámbito económico, social y medioambiental. De la Cuesta y Valor (2003) definen estas tres dimensiones de la siguiente manera:

- **Responsabilidad Económica de la empresa:** significa ser capaces de generar beneficios de forma sostenible para los socios y/o accionistas, los clientes, los proveedores, la plantilla, la sociedad.
- **Responsabilidad Social de la empresa:** requiere respetar las costumbres y la herencia cultural del entorno en el que operan, así como los estándares legales y socioculturales. Además, sugiere la adopción de un papel activo y llevar a cabo iniciativas que mejoren el bienestar de la sociedad.
- **Responsabilidad medioambiental de la empresa:** implica asumir el impacto y los daños que puede ocasionar su actividad en el entorno y esforzarse en reducirlo contribuyendo al desarrollo sostenible.

Así, y a modo de síntesis, resulta de interés señalar la definición propuesta por la Comisión Europea, una de las más utilizadas por los académicos y expertos en esta materia: “la integración voluntaria por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores” (Comisión Europea, 2002, p.14).

1.2. Marco de referencia

Habiendo abordado previamente la conceptualización de la RSE, se introducirá aquí el marco de referencia utilizado con el propósito de conocer los alcances del Modelo de Gestión Corporativo - MGC en materia de RSE. Para ello, se utilizaron la Norma SGE 21, la norma ISO 26000 y los lineamientos del Global Reporting Initiative - GRI, por su reconocimiento, trascendencia y capacidad de abarcar la triple vertiente de la RSE.

A fin de conocer las principales características del marco de referencia escogido, se repasarán seguidamente sus principales alcances:

- **Norma SGE 21:** se trata del primer sistema de gestión de la responsabilidad social europeo que permite, de manera voluntaria, auditar procesos y alcanzar una certificación en Gestión Ética y Responsabilidad Social (Forética, 2005);
- **Guía ISO 26000:** su objeto es ayudar a todo tipo de organizaciones en la implementación de lineamientos que les permitan alcanzar los beneficios de operar de forma socialmente responsable (ISO, 2010).
- **GRI – Global Reporting Initiative:** su esquema para el desarrollo de memorias de sostenibilidad es utilizado a nivel mundial. Indica cómo presentar la información a partir de principios, orientaciones y protocolos; así como qué información presentar dados unos contenidos básicos y suplementos sectoriales (GRI ,2002).

1.3. Vínculos entre la responsabilidad social empresarial y las empresas cooperativas

La cultura cooperativa, por su propia idiosincrasia, se acerca a los valores y principios que enuncia la RSE (Vargas y Vaca, 2005). Son un ejemplo singular de gestión democrática y desarrollo comunitario en el universo económico. De hecho, este tipo de organizaciones actúa de forma socialmente responsable desde su misma fundación, dado que es un aspecto que forma parte integral de su dinámica de funcionamiento (Belhouari *et al*, 2005) en aspectos tales como: la generación de empleo decente, el fomento y creación de capital social, el desarrollo del espíritu emprendedor, la distribución equitativa de la riqueza, la creación de infraestructuras y dotaciones sociales (De Castro, 2005).

Las empresas de economía social y cooperativas, en virtud de su modelo de gestión participativo y democrático, asumen responsabilidades sociales de forma espontánea y dirigen sus actividades en relación con los intereses y expectativas de sus interlocutores. Es decir, se hace mención a un modelo de gestión que atiende a las necesidades y expectativas de los grupos de interés como vía de acceso a la excelencia. Se entiende, pues, que las empresas cooperativas cumplen estos requisitos y se pueden considerar un ejemplo a seguir en el recorrido hacia el desarrollo sostenible. Otros valores que prevalecen en las empresas cooperativas y que están fuertemente vinculados al concepto de la RSE son la democracia, la igualdad, la equidad retributiva, la no discriminación y la solidaridad. Éstos forman parte de la cultura cooperativa y sirven de referencia para su buen comportamiento.

Si se analiza detenidamente la relación entre la RSE y los principios cooperativos, se aprecian claramente los vínculos a los que se ha hecho referencia anteriormente. Arcas y Briones (2009) analizan estos paralelismos, llegando a establecer los vínculos que se presentan en la tabla nº 1.

Las cooperativas son organizaciones que no presentan impedimento o condición que pueda ser discriminatoria ante la adhesión de nuevos socios, lo cual se alinea con el carácter integrador de la RSE y los principios de no discriminación e igualdad de oportunidades.

La participación democrática de los socios en la toma de decisiones y en la gestión de la empresa está ligada con la interrelación de los distintos grupos de interés y la satisfacción de las necesidades y expectativas de los mismos.

Otro paralelismo se encuentra en el compromiso que presentan las cooperativas hacia su comunidad y su entorno local creando empleo, mejorando el nivel de renta, incentivando la cultura y la formación, entre otros.

Recapitulando, habiendo esbozado la conceptualización de la RSE, el marco de referencia para el presente trabajo y la vinculación de la RSE con el cooperativismo, se procede seguidamente a introducir al MGC a fin de proceder, seguidamente, con el análisis de su vinculación con la RSE.

Tabla 1.
Paralelismo entre los valores y principios cooperativos y la RSE

COOPERATIVISMO	RSE
Valores	
Ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad, solidaridad, honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás.	Ética, honestidad, respeto a los derechos humanos y transparencia.
Principios	
Adhesión abierta y voluntaria Control democrático de los socios Educación, entrenamiento e información Cooperación entre cooperativas Compromiso con la comunidad	Integración Participación Transparencia y extensión Integración Sostenibilidad

Fuente: Arcas y Briones (2009).

2. Modelo de Gestión Corporativo - MGC

2.1. Introducción

Este apartado ofrece una visión general del MGC desarrollado por MONDRAGON. La misión del grupo empresarial incluye entre sus puntos la aplicación de un modelo de gestión propio, con el fin de orientar y ayudar a las organizaciones que lo conforman a realizar su gestión cotidiana de forma eficaz a la par que coherente con la cultura empresarial cooperativa.

Mediante la aplicación de dicho modelo se pretende propiciar el desarrollo de dinámicas de gestión empresarial acordes con los principios básicos cooperativos identificados como su punto de partida, como veremos más adelante; sin descuidar el propósito de incrementar la competitividad empresarial y optimizar las sinergias a nivel corporativo.

Esta sección está enfocada a identificar cuáles son los elementos que conforman el modelo, así como a explicar en qué consiste cada uno de ellos.

2.2. Detalle

El MGC de MONDRAGON se expresa mediante un gráfico circular girando permanentemente, que pretende transmitir la interrelación de los diferentes conceptos que aglutina y el dinamismo que requiere su puesta en práctica y adaptación continua.

Figura 1.
Representación gráfica del Modelo de Gestión Corporativo



Fuente: Modelo de Gestión Corporativo de MONDRAGON.

Como se observa en la figura precedente, en el centro se sitúan los **Principios Básicos Cooperativos**, que aportan pautas de comportamiento a las **Personas en Cooperación** para poner en práctica los valores de la cooperativa. Son estas personas quienes construyen un **Proyecto Compartido** y se dotan de una **Organización Participativa** para llevarlo a cabo. Sin embargo, no hay que olvidar que este proyecto se realiza en un contexto de producto-mercado, con clientes, proveedores, aliados, etc., en el mismo entorno en el que se desarrollan sus competidores. Por lo tanto, es necesario conseguir ser una **Empresa Excelente** para asegurar la supervivencia del proyecto compartido.

En este sentido, los resultados obtenidos constituyen el principal punto de evaluación de la eficacia de la aplicación del Modelo de Gestión. No existen empresas excelentes con resultados deficientes. Es por lo tanto fundamental dotarse de un panel de mando adecuado, seleccionando los indicadores relevantes para comprobar que se están obteniendo buenos **Resultados Socioempresariales**.

Se analiza brevemente, a continuación, cada uno de los elementos del modelo.

Principios Básicos Cooperativos

Los diez principios básicos cooperativos vigentes son los mismos que se aprobaron en el I Congreso Cooperativo en el año 1987. Tal como se aprecia en la siguiente figura, en el centro se representan la **educación** por ser el principio más transver-

sal que alimenta y se alimenta de todos los demás, y la **soberanía del trabajo** que se arropa con los otros cinco principios que tienen un carácter interno a la propia cooperativa: **carácter instrumental y subordinado del capital, organización democrática, libre adhesión, participación en la gestión y solidaridad retributiva**. En el aro externo se representan los tres principios que tienen relación con la actuación de la cooperativa hacia el exterior: **intercooperación, transformación social y carácter universal**¹.

Personas en Cooperación

Las personas son las principales protagonistas del MGC, pero no consideradas como elemento pasivo a satisfacer, sino trabajando en equipo, colaborando entre sí, con un **Sentimiento Colectivo** de pertenencia, ejerciendo de empresarios emprendedores; es decir, como **Copropietarios Comprometidos** no sólo con ideas cooperativas sino con **Comportamientos Cooperativos** que las corroboran, que ejercen el **Liderazgo** en su entorno y que aspiran a su **Desarrollo Integral** a través de su crecimiento personal y profesional.

Proyecto Compartido

El proyecto es el elemento aglutinante a través del cual las personas desarrollan la cooperación. Desde un punto de vista interno, es necesario compartir una **Misión**, una razón de ser, una **Visión**, un futuro deseable y unos **Valores** comunes en el seno de la cooperativa; pero formar parte de una División y de la Corporación permite a su vez a la empresa disponer de las posibilidades que ofrece la **Intercooperación**.

Con estos elementos en mano, se define el **Planteamiento Estratégico** que orienta el rumbo en el medio plazo. No obstante, es necesario proceder a su **Despliegue** para traducirlo a cada área y conseguir que todas las personas y equipos perciban su contribución al proyecto.

Organización Participativa

Los propios órganos institucionales proporcionan mecanismos de participación de las personas, que han de ser optimizados a través del **Desarrollo Societario** tanto en las cooperativas como en las empresas participadas. Sin embargo, el modo en el que verdaderamente cada persona se va a sentir protagonista, es a través de la

1. Para un mayor detalle acerca del contenido de los Principios Básicos Cooperativos, consultar <http://www.mondragon-corporation.com/CAS/Cooperativismo/Experiencia-cooperativa/Cultura-Cooperativista.aspx#pBasicos>

Autogestión, que posibilita la definición de objetivos y toma de decisiones en los equipos de trabajo; siempre teniendo en cuenta que resulta imposible conseguir una verdadera participación de las personas si éstas no tienen acceso a la información que necesitan y no disponen de mecanismos de **Comunicación** en todos los sentidos basados fundamentalmente en la relación interpersonal.

Empresa Excelente

Si bien el propio hecho cooperativo proporciona claras ventajas en la aplicación de los conceptos más avanzados en la gestión, no ha de darse por sentado que se vayan a desarrollar, por lo que se debe prestar atención permanente a la evolución de aspectos como:

- La **Orientación al Cliente** de todas las personas que asumen que él es el destino del valor creado, y que el proyecto sólo tiene sentido en la medida en que este valor es percibido.
- La optimización de los **Procesos** a través de una gestión sistemática de los mismos que garantiza la eficacia y eficiencia de las actividades.
- La **Innovación** como cultura y como estrategia de actuación que permite introducir permanentemente mejoras en lo que se hace o en el modo en el que se hace con un incremento de valor añadido percibido por el cliente.
- En un contexto de empresa extendida, de organización en red, la Cooperativa tiene la necesidad de establecer **Alianzas** con otras entidades más allá de las oportunidades que le brinda la intercooperación, para optimizar la cadena de suministro o abordar propuestas de valor más integradas, y nuevamente conseguir un mejor servicio al cliente.
- Las relaciones de la Cooperativa y la repercusión de su actividad no se limitan a sus personas, los clientes, proveedores y aliados, sino que de una u otra manera alcanza a la sociedad en general. Es necesario por tanto una **Implicación en el Entorno** en el que opera, con una integración cultural en el mismo, contribución a su desarrollo y respeto al medioambiente.

Resultados Socioempresariales

En los Resultados Socioempresariales se representan los seis Objetivos Básicos Corporativos (OBC), que orientan acerca de los objetivos y metas a establecer, intentando guardar un equilibrio entre el corto y el largo plazo y entre los diferentes ámbitos: **Orientación al Cliente, Desarrollo, Innovación, Rentabilidad, Personas en Cooperación e Implicación en el Entorno**. La consecución de resultados satisfactorios será la evidencia de la bondad de la aplicación del Modelo de Gestión.

El modelo detalla para cada OBC una segregación del mismo a través de unos ámbitos concretos de medición y para cada uno de éstos una serie de indicadores sugeridos que permitirán a cada cooperativa seleccionar los que le resultan de mayor interés para su proyecto, configurando de este modo su propio panel de mando.

Recapitulando, haber esbozado los principales componentes del MGC permite conocer el punto de partida, la lógica y la estructura a partir de los cuales realizar el análisis de integración de la RSE.

3. Análisis del modelo de gestión y su vinculación con la RSE

Las referencias en materia de responsabilidad social antes descritas proporcionan la base de análisis del presente trabajo. Permiten la detección de prácticas tácitas y explícitas de RSE en el MGC antes detallado y aquellas que no habían sido tratadas inicialmente. Este repaso se efectúa en la dimensión interna y externa de la RSE, y en su triple vertiente (Comisión Europea – CE, 2002).

De esta manera, el proceso supone el análisis integral del MGC en tres fases sucesivas. En la **primera**, se procede a la identificación de prácticas de RSE **tácitas y explícitas**. En la **segunda**, a la recopilación de aquellas **no abordadas**. Y finalmente, en la **tercera**, se propone la **redefinición** del MGC de forma que cumplimente íntegramente los contenidos de las referencias en RSE.

Las dos primeras etapas exigen el desarrollo de un patrón específico a partir del cual poder contrastar las normas y guías de referencia con los alcances del Modelo. Con este fin se desplegaron dos tablas de indicadores a ser contrastados con el *Cuaderno del Coordinador para la autoevaluación del progreso en la implantación del Modelo de Gestión Corporativo*². La primera de ellas cubre los aspectos de SGE21 e ISO 26000 (anexo 1) y la segunda, los contenidos de GRI (anexo 2).

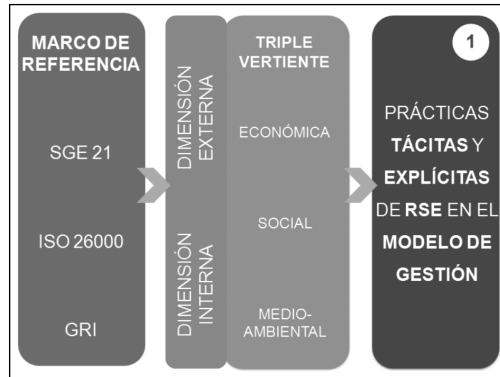
A partir de esta descripción general, se procede a continuación a detallar cada una de las fases de análisis.

3.1. Análisis del Modelo de Gestión: detección de prácticas tácitas y explícitas

El objetivo de la primera fase del estudio supuso el análisis del grado en el que los diversos aspectos de la RSE eran recogidos en el MGC tanto de forma tácita como explícita. La lógica de este proceso se recoge en la figura siguiente.

2. Este documento constituye la referencia interna de toda cooperativa que aplica el Modelo de Gestión para llevar a cabo su evaluación. Este *Cuaderno* detalla los indicadores a ser contemplados para cada una de las dimensiones, apartados y sub-apartados del Modelo.

Figura 2.
Etapas de análisis: Fase I



Fuente: Elaboración propia.

De esta forma, se procedió al contraste de los criterios de RSE y las Fases de Evolución del MGC a partir de un centenar de aspectos específicos³ asociados a alta dirección, clientes, proveedores, personas de la organización, entorno social, entorno ambiental, socios e inversores, competencia y administraciones públicas.

El análisis de las prácticas contempladas en el MGC permite observar un alto grado de inclusión de aquellos aspectos que abarcan las principales normas y guías aquí tomadas como referencia. En el caso de las referidas a ISO 26000 y la SGE21 se adoptan en su totalidad en el propio MGC y en otras documentaciones internas de relevancia, aunque no así en el caso de las pautas de GRI. De todos modos, posteriormente se presentarán algunas matizaciones al respecto.

Resulta de interés señalar que más del 54% de los aspectos evaluados de ISO 26000 y SGE21 coinciden con contenidos correspondientes al apartado de Empresa Excelente. Asimismo, cerca de un 13% se vincula con Personas en Cooperación, y el resto se concentra entre Organización Participativa y Proyecto Compartido⁴. Los otros dos apartados constitutivos del Modelo se relacionan con las pautas GRI.

La multiplicidad de asociación, que hace referencia al grado en el que un aspecto específico de la RSE está vinculado con uno o más subapartados, dimensiones y/o apartados del MGC, es de sólo 1,07. Por lo tanto, se manifiesta la asociación de cada aspecto con un solo elemento del modelo.

3. Ver anexos 1 y 2.

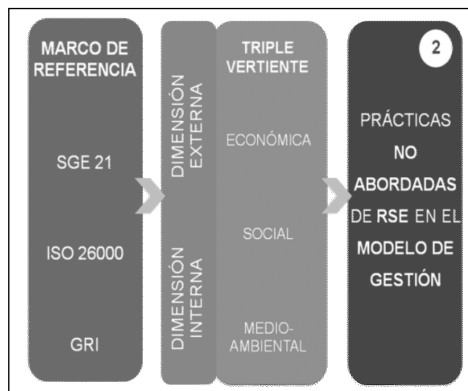
4. Ver apartado 2. Modelo de Gestión.

3.2. Análisis del Modelo de Gestión: detección de prácticas no contempladas

En esta segunda fase, el objetivo fue abordar aquellos aspectos en materia de RSE que no se contemplaban o que eran susceptibles de mejorar de acuerdo a los indicadores a los que se hizo referencia anteriormente.

Atendiendo a la figura que ilustra el proceso, quedaría reflejado de la siguiente manera:

Figura 3.
Etapas de análisis: Fase II



Fuente: Elaboración propia.

Tal y como se comentó en el subapartado anterior, la totalidad de indicadores seleccionados de las normas internacionales ISO 26000 y SGE21 se incluyen entre los aspectos contemplados por el MGC y otra documentación interna, aunque no se ha de obviar los matices que serán luego aclarados. En línea con lo expuesto, puede señalarse que ciertas pautas de GRI no habían sido contempladas hasta este análisis. Concretamente, 22 indicadores de RSE basados en sus recomendaciones no se recogían en ninguna dimensión de la herramienta de Autoevaluación del modelo. En este sentido, se daban tres casuísticas: (1) no había ninguna alusión a algunos de los indicadores, (2) otros indicadores se recogían sólo en parte y (3), por último, otros requerían la modificación de su enunciado para cubrir el aspecto de RSE pretendido.

Partiendo de la evaluación de la implantación de los siete principios cooperativos, cuatro de ellos han requerido alguna modificación, especialmente el quinto:

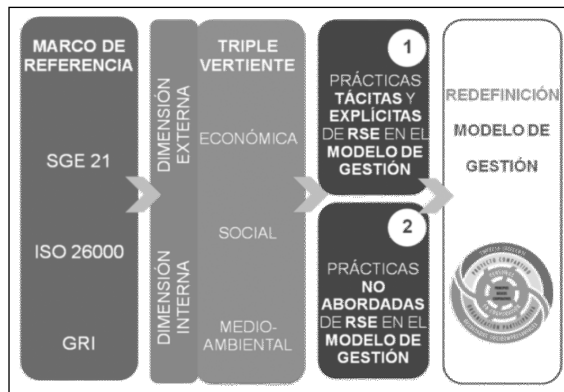
- 3º PRINCIPPIO: Organización y Cultura Empresarial con Vocación de Gestión Participación y Democrática.

- 4º PRINCIPIO: Conjunción de los Intereses de los Miembros Usuarios y del Interés General.
- 5º PRINCIPIO: Defensa y Aplicación de los Principios de Solidaridad.
- 7º PRINCIPIO: Aplicación.

3.3. Análisis del Modelo de Gestión: redefinición

Habiendo abordado en la Fase I las prácticas e indicadores explícitos y tácitos en el Modelo, y en la Fase II las que no se incluían, como corolario del análisis efectuado se redefinió el MGC asegurando que cumple ahora con las normas y guías utilizadas como referencia. Gráficamente, la evolución se recoge a continuación.

Figura 4.
Etapas de análisis: Fase III



Fuente: Elaboración propia.

Cabe mencionar que habiendo sido desarrollado para entidades cooperativas y dada la filosofía de MONDRAGON, el MGC ya contemplaba muchos de los valores y principios de la RSE. Sin embargo, algunos no resultaban fácilmente medibles mediante las herramientas de evaluación que muestran el grado de avance de implantación del Modelo. Por lo tanto, el mayor logro de esta investigación ha sido precisamente la explicitación e incorporación de todas las dimensiones de la RSE siguiendo las normas y guías de GRI, ISO 26000 y SGE21. Esta ampliación del modelo ha conllevado a su vez cambios en la propia herramienta de evaluación y en sus alcances. La nueva versión no sólo mide el grado de implantación del modelo, sino que también indica el grado de avance en materia de RSE.

4. Conclusiones, limitaciones y líneas futuras

El presente estudio denota la actual relevancia que en el ámbito empresarial está adquiriendo la RSE; evidencia de ello son las numerosas normas, herramientas, recomendaciones y demás elaboraciones que están surgiendo a nivel internacional. En este contexto, la investigación recoge el planteamiento inicial relativo al alineamiento de la cultura empresarial cooperativa y la RSE.

El análisis de las prácticas contempladas en el MGC permite observar un alto grado de inclusión de aquellos aspectos que abarca el marco de referencia tomado en el estudio, principalmente la ISO 26000 y la SGE 21. En cuanto a las pautas de GRI para la elaboración de memorias de sostenibilidad, cerca de la mitad de los indicadores contrastados no estaban contemplados. Ahora bien, ambas cuestiones merecen las siguientes matizaciones:

a) Respecto a los aspectos de la Guía de ISO 26000 y de la norma SGE 21, se observan principalmente dos cuestiones relacionadas a los documentos internos que recogen tales aspectos y al grado de avance en su aplicación.

En primer lugar, es importante señalar que no todos los indicadores están incluidos en el MGC, sino que algunos de ellos se recogen en otros documentos internos, tal como se detalla a continuación.

Tabla 2.
Indicadores de ISO 26000 y SGE21 recogidos en otros documentos

Práctica o indicador	Documentos internos de la cooperativa
Código de conducta	El modelo, a nivel global, se asume como código de conducta
Creación de un comité de ética	Tarea llevada a cabo por los Órganos de Gobierno
Política anticorrupción	Contemplada en Estatutos y Reglamentos de Régimen Interior
Seguimiento y evaluación	Mediante la autoevaluación del modelo
Diligencia	Contemplada en Estatutos y Reglamentos de Régimen Interior
Situaciones de riesgo para los DDHH	No hay expectativa de ello en el Estado español. En las filiales existe un modelo concreto de actuación
Reestructuración responsable	Mediante sistemas de reubicaciones a través de Lagun Aro
Salud	Mediante un sistema de salud propio (Lagun Aro); revisiones anuales; participación en campañas públicas

Fuente: Elaboración propia.

En segundo lugar, también resulta de interés indicar que las prácticas y/o indicadores de RSE detectados se despliegan en distintos niveles al interior de la Autoevaluación del MGC; es decir, algunos de los indicadores de RSE configuran un aspecto mínimo mientras que otros están incluidos en fases de desarrollo. Con lo cual, la empresa cooperativa puede estar cumpliendo los mínimos de un sub-apartado determinado, sin que ello implique estar internalizando un aspecto de la RSE que estuviera contenido en las fases de evolución siguientes. La incorporación de tal aspecto dependerá del Plan de Acción que posteriormente desarrollará la empresa. La evaluación de cada sub-apartado va acompañada de propuesta de áreas de mejoras que serán recogidas en su totalidad al finalizar la autoevaluación para la formulación del Plan de Acción Global.

Por lo tanto, el correcto análisis y detección de acciones socialmente responsables exigen una pormenorizada evaluación de los alcances en cada una de las dimensiones, sus apartados, sub-apartados y fases de evolución. No basta con conocer si la empresa cooperativa cumple con los mínimos establecidos.

b) Respecto al alineamiento con el GRI, ciertos indicadores sugeridos se alejan de la perspectiva cooperativa. En este sentido, el MGC sugiere resultados socio-empresariales en línea con su estructura, clasificados en los siguientes apartados:

- Orientación al cliente;
- Desarrollo;
- Innovación;
- Rentabilidad;
- Personas en cooperación;
- Implicación con el entorno.

Con lo cual, la brecha entre los indicadores sugeridos por GRI y los implementados por las empresas cooperativas básicamente responden a su propia estructura. Ello no se torna incompatible con esta guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad precisamente porque sus pautas son referencias que la empresa ha de adaptar a su realidad.

Rescapitulando, en primer lugar constatamos que todos los objetivos planteados para la presente investigación han sido alcanzados con éxito. En consecuencia, el MGC actual de MONDRAGON incluye una visión de la RSE, que si bien es intrínseca en las cooperativas, ahora queda visible y medible. Este hecho, además de ser relevante para las empresas del grupo, también tiene un potencial de tracción que podría impulsar al sector empresarial a comenzar a gestionar la RSE de forma estratégica, siendo MONDRAGON un referente en general y en el mundo cooperativo en particular.

En cuanto a las limitaciones del presente estudio, sobre todo resaltamos dos: una referente a las normativas seleccionadas en materia de RSE y la otra vinculada al MGC de MONDRAGON.

La selección de normativas relevantes supone no considerar otras recomendaciones que pudieran ser igualmente interesantes. En cualquier caso, se mantienen las seleccionadas como aquellas referentes a nivel internacional. Asimismo, resultaba preciso definir un número manejable de indicadores de RSE a ser contrastados con el modelo.

Con respecto al MGC, vale señalar que los alcances logrados sólo han de ser aplicados a aquellas cooperativas pertenecientes a MONDRAGON. De todos modos, teniendo en cuenta que suman más de 300 organizaciones y su peso en la economía vasca en particular y española en general, ajustar el estudio al modelo de gestión de este grupo empresarial está justificado.

Al hilo de las limitaciones presentadas, proponemos para futuros estudios aplicar los resultados aquí obtenidos en base al desarrollo de autoevaluaciones por parte de las empresas de MONDRAGON. Asimismo, sería interesante replicar el análisis comparativo en otros modelos de gestión. Si fuera necesario, se incluirían normativas específicas (por sector, por país) que respondan de forma óptima a la nueva realidad empresarial.

ANEXO 1. SGE21 e ISO 26000: Indicadores seleccionados

Grupo de interés	Aspectos RSE	Descripción	SGE21/ ISO 26000
ALTA DIRECCIÓN	Cumplimiento de la legislación y normativa	Seguimiento y control de los requisitos legales que afectan a la actividad de la empresa	SGE21
		Mantener actualizada la legislación vigente	SGE21
	Política de gestión ética y responsabilidad social	Definición y publicación de una política de gestión ética y socialmente responsable	SGE21
		Integrar en la estrategia y gestión empresarial los aspectos sociales, laborales, éticos y ambientales	SGE21
	Código de conducta	Elaboración de un código de conducta	SGE21
	Evitar la "complicidad"	En referencia a perpetrar u omitir un acto que atenta contra la legalidad siendo consciente de ello	ISO 26000
	Comité de gestión ética y Responsabilidad Social	Creación de un comité de gestión ética y RS	SGE21
	Objetivos e indicadores	Elaboración de un plan de RS con objetivos e indicadores	SGE21
	Diálogo con los GI	Modelo documentado para las relaciones con los GI. Metodología para clasificarlos y detectar sus necesidades y expectativas	SGE21
	Seguridad de la información	Garantizar la seguridad de la información hacia los GI	SGE21
	Política anti-corrupción	Declaración de políticas contra la corrupción	SGE21 / ISO 26000
	Seguimiento y evaluación	Auditorías internas para comprobar la correcta aplicación del sistema	SGE21
	Revisión por la dirección y mejora continua	Revisión anual del sistema de gestión ética y RS, y mejora continua en todos los ámbitos de la actividad	SGE21
Informe de Responsabilidad Social y comunicación	Informes de RS cada dos años	SGE21	

Grupo de interés	Aspectos RSE	Descripción	SGE21/ ISO 26000
CLIENTES	Investigación, desarrollo e innovación responsable	Productos y servicios responsables y competitivos	SGE21 / ISO 26000
	Principios de calidad	Principios de calidad deben formar parte de la cultura organizativa	SGE21 / ISO 26000
	Buenas prácticas en las relaciones comerciales	En referencia a que las prácticas de marketing, de contratos y la disponibilidad de información sean justas y claras, de forma que puedan ser plenamente comprendidas por el cliente y éste pueda tomar decisiones basadas en información veraz	SGE21/ ISO 26001
	Educación y formación	Programas de educación y formación sobre el uso y las utilidades de los productos y servicios	ISO 26000
	Seguridad del producto o servicio	En aras de proteger la salud y seguridad del cliente. Incluye la elaboración de instrucciones para un uso seguro del producto, así como de su ensamblaje y posterior mantenimiento. Cumplimiento de las especificaciones del producto, información sobre posibles defectos...	SGE21/ ISO 26001
	Servicio al cliente	Soporte, gestión de las reclamaciones, mecanismo para detectar y satisfacer las necesidades de los clientes. Devolución de productos, etc.	ISO 26000
	Protección de datos	Políticas que aseguren la privacidad de los clientes	ISO 26000
	Accesibilidad	Accesibilidad en las instalaciones, productos y servicios	SGE21 / ISO 26000
	Consumo sostenible	El papel de una organización en el consumo sostenible surge de los productos y servicios que ofrece, su ciclo de vida y la cadena de valor y naturaleza de la información que proporciona a los consumidores. Las organizaciones deben promover la educación necesaria para informar a los consumidores de los impactos de sus opciones de estilo de vida en su bienestar y el medio ambiente	ISO 26001
Publicidad responsable	Establecimiento de principios y prácticas de publicidad responsable	SGE21 / ISO 26000	

Grupo de interés	Aspectos RSE	Descripción	SGE21/ ISO 26000
PROVEEDORES	Compras responsables	Definición de criterios para la compra responsable	SGE21 / ISO 26000
	Sistema de diagnóstico y evaluación	Metodología, para el diagnóstico, clasificación y evaluación de proveedores	SGE21 / ISO 26000
	Fomento de buenas prácticas, medidas de apoyo y mejora	Colaboración con los proveedores en la mejora continua	SGE21 / ISO 26000
PERSONAS DE LA ORGANIZACIÓN	Derechos humanos	Control y seguimiento para el cumplimiento de los Derechos Humanos	SGE21 / ISO 26000
	Diligencia	En referencia a la proactividad con respecto al impacto que su actividad pueda tener en la defensa de los DDHH (identificar, prevenir y gestionar posibles impactos)	ISO 26000
	Situaciones de riesgo para los DDHH	Situaciones de riesgo: - Inestabilidad política, falta de democracia - Pobreza, sequía, desastres naturales, problemas sanitarios extremos - Actividades que pueden afectar significativamente recursos naturales como el agua o bosques, o destruir comunidades - Actividades relacionadas con niños - Otros	ISO 26001
	Gestión de la diversidad	Planes de acción para la gestión de la diversidad	SGE21
	Igualdad de oportunidades y no discriminación	Igualdad de oportunidades en el acceso a los puestos de trabajo, formación, desarrollo profesional...	SGE21
	Conciliación de la vida personal, familiar y laboral	Facilitación de la conciliación de la vida laboral y familiar mediante políticas activas	SGE21
	Condiciones laborales y protección social	Compensación, horario laboral, cumplimiento de la legislación, seguros médicos, protección por maternidad...	ISO 26000
Seguridad y salud laboral	Aseguramiento de la seguridad y salud laboral, mecanismos para el cumplimiento de las disposiciones en materia de prevención	SGE21 / ISO 26000	

Grupo de interés	Aspectos RSE	Descripción	SGE21/ ISO 26000
PERSONAS DE LA ORGANIZACIÓN	Diálogo social, negociación colectiva	Libertad sindical, libertad para la negociación colectiva, establecer mecanismos para fomentar el diálogo con los trabajadores en temas relacionados con el ámbito laboral...	ISO 26000
	Empleo	Contratación legal y responsable, protección de los datos de los trabajadores...	ISO 26000
	Descripción del puesto de trabajo	Actualización de la descripción de los puestos de trabajo: responsabilidades...	SGE21
	Fomento de la empleabilidad, desarrollo profesional	Evaluación periódica de la formación, programas...	SGE21 / ISO 26000
	Seguimiento del clima laboral	Evaluación del clima laboral cada tres años	SGE21
	Reestructuración responsable	Tener en cuenta las necesidades e intereses de las personas y evitar impactos negativos	SGE21
	Canal de resolución de conflictos	Establecer vías adecuadas para recibir sugerencias, quejas, etc.	SGE21
ENTORNO SOCIAL	Evaluación y seguimiento de impactos	Repercusión de la actividad de la empresa en la sociedad, impactos negativos...	SGE21 / ISO 26000
	Desarrollo tecnológico y acceso	Contribuir al avance en el desarrollo tecnológico, y compartir y expandir los conocimientos y habilidades de la empresa en este ámbito	ISO 26000
	Creación de empleo	Contribución al desarrollo económico local y creación de empleo	ISO 26000
	Beneficios y creación de riqueza	Contribuir a la creación de riqueza mediante programas de emprendizaje, desarrollo de los proveedores locales, contratación local	ISO 26000
	Salud	Participación en campañas públicas de salud, eliminar los impactos negativos en la salud derivados de la actividad empresarial, programas de salud de la empresa, etc.	ISO 26000
	Inversión en la sociedad	Inversión en educación, cultura, formación, desarrollo de infraestructuras, salud.. (no tiene que ver con las donaciones)	ISO 26000

Grupo de interés	Aspectos RSE	Descripción	SGE21/ ISO 26000
ENTORNO SOCIAL	Educación y cultura	Participación en la promoción de la educación y fomento de la cultura	ISO 26000
	Transparencia con el entorno	Transparencia de la actividad, canales para la comunicación y cooperación con los GI	SGE21 / ISO 26000
	Acción social	Participación en asociaciones locales, acciones de desarrollo comunitario, informes que contemplen la acción social de la empresa	SGE21 / ISO 26000
ENTORNO AMBIENTAL	Prevención de la contaminación y estrategia frente al cambio climático	Compromiso público para la prevención de la contaminación y establecimiento de estrategias frente al cambio climático	SGE21 / ISO 26000
	Información y formación medioambiental	Fomentar la información, formación y participación de los trabajadores en los procesos de mejora ambiental de la actividad	RSECOOP
	Identificación de actividades e impactos	Identificar, registrar y evaluar las actividades que causan un impacto medioambiental negativo	SGE21
	Programa de gestión ambiental	Establecer un programa para la gestión medioambiental. En referencia a la protección y restauración del entorno. A modo de ejemplo: - Valorar, proteger y restaurar el ecosistema y la biodiversidad -Emplear la tierra y los recursos naturales de forma sostenible	SGE21 / ISO 26000
	Uso de Recursos Sostenibles	El uso sostenible de un recurso significa que se utiliza en una proporción igual o menor a su tasa de reposición o reemplazo	ISO 26001
	Plan de riesgos	Establecer un plan para evaluar, prevenir y gestionar los riesgos ambientales	SGE21
	Comunicación ambiental	Informar cada dos años sobre los impactos ambientales	SGE21

Grupo de interés	Aspectos RSE	Descripción	SGE21/ ISO 26000
INVERSORES / SOCIOS	Buen Gobierno	Creación de un protocolo para las relaciones con los inversores o código de buen gobierno corporativo En referencia a la forma en que una organización realiza e implementa sus decisiones a favor de los objetivos establecidos	SGE21 / ISO 26000
	Transparencia de la información	Hacer públicas y accesibles las cuentas anuales	SGE21
COMPETENCIA	Competencia leal	Respetar los derechos de propiedad, no difundir información engañosa...	SGE21 / ISO 26000
	Cooperación y alianzas	Fomentar la incorporación en foros y asociaciones para el intercambio de experiencias y colaboración con los competidores	SGE21
ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	Políticas públicas	Implicación con la administración en el desarrollo de políticas públicas que beneficien a la sociedad	ISO 26000
	Colaboración con las administraciones	Comunicación y diálogo con las administraciones públicas	SGE21 / ISO 26000

ANEXO 2. GRI: Indicadores seleccionados

PRINCIPIOS COOPERATIVOS	PAUTAS GRI
1º principio. PRIMACÍA DE LAS PERSONAS Y DEL OBJETO SOCIAL SOBRE EL CAPITAL	Descripción de una breve memoria que ponga de manifiesto la primacía de las personas y del objeto social sobre el capital
2º principio. ADHESIÓN VOLUNTARIA Y ABIERTA	Requisitos para la adhesión de nuevos miembros de la organización
	Requisitos y condiciones de salida de la organización
	Evolución de socios o miembros, describiendo la variación de altas y bajas
3º principio. ORGANIZACIÓN Y CULTURA EMPRESARIAL CON VOCACIÓN DE GESTIÓN PARTICIPACIÓN Y DEMOCRÁTICA	Porcentaje de personas o grupos con derecho a voto en los órganos máximos de decisión respecto al total de personas de la organización
	Grado de renovación en los órganos de representación de la organización, indicando la fórmula de renovación prevista
	Grupos de trabajo o espacios generados que favorecen la toma de decisiones de la organización
	Porcentaje de personas de la organización que participan en alguno de los grupos o espacios generados
	Proceso de información por el cual las personas de la organización tienen acceso a la información de triple vertiente (societaria, empresarial y económica), indicando los canales, la frecuencia y los destinatarios
	Porcentaje de miembros de la organización que han recibido o participan en actividades de formación específica en economía social en el último año respecto al total de miembros de la organización
	Porcentaje medio de participación real en los máximos órganos de decisión
	Descripción de proceso preparatorio del máximo órgano de representación social
4º principio. CONJUNCIÓN DE LOS INTERESES DE LOS MIEMBROS USUARIOS Y DEL INTERÉS GENERAL	Definición de un mapa de los grupos de interés focalizados en la organización
	Flujos relacionales existentes entre la organización y sus grupos de interés

PRINCIPIOS COOPERATIVOS	PAUTAS GRI
<p>4º principio. CONJUNCIÓN DE LOS INTERESES DE LOS MIEMBROS USUARIOS Y DEL INTERÉS GENERAL</p>	<p>Existencia de un apartado sobre los derechos humanos (rechazo del trabajo infantil, del trabajo forzoso y obligatorio, libertad de asociación, prohibición de aceptación de sobornos, corrupción...) dentro de la política de responsabilidad social</p>
	<p>Adaptación a la identidad cultural de los territorios donde actúa la organización</p>
	<p>Existencia de una sistemática de valoración de la satisfacción de los grupos de interés</p>
<p>5º principio. DEFENSA Y APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE SOLIDARIDAD</p>	<p>Organización de actos sociales, culturales o solidarios, y colaboraciones monetarias o de cualquier otro tipo en los mismos.</p>
	<p>Existencia de actuaciones vinculadas e inversiones socialmente responsables</p>
	<p>Existencia de una declaración formal que pida a los proveedores y empresas contratadas un compromiso de gestión respetuosa con el medio y socialmente responsable</p>
	<p>Consideración de criterios ambientales en la selección de proveedores, productos y servicios</p>
	<p>Nombre y tipología de actividades de cooperación realizadas con otras organizaciones</p>
	<p>Porcentaje de compras producidas en el territorio (materias primas, servicios y activos fijos)/total de compras</p>
	<p>Existencia de políticas o procedimientos de igualdad de oportunidades en la selección, promoción y desarrollo de las personas de la organización</p>
	<p>Conocimiento y documentación de los impactos ambientales significativos que se deriven de la actividad</p>
	<p>Definición y documentación de objetivos ambientales anuales en función de los impactos ambientales significativos</p>
	<p>Desglose del personal por tipo de trabajo, por contrato y por región, incluyendo los lugares de trabajo ocupados por personas con discapacidades sobre el total de la organización</p>
	<p>Número total de personal desglosado por grupos de edad, sexo y región, especificando el personal discapacitado</p>

PRINCIPIOS COOPERATIVOS	PAUTAS GRI
5º principio. DEFENSA Y APLICACIÓN DE LOS PRINCIPIOS DE SOLIDARIDAD	Medidas adoptadas para colaborar en la preservación o restauración de especies o espacios naturales próximos, así como las riquezas naturales y culturales de la propiedad de la organización
	Rotación mediana de la plantilla desglosada por grupos de edad, sexo y región, especificando el personal discapacitado
	Disponer de una auditoría de accesibilidad global, reconocida en el ámbito mundial
6º principio. AUTONOMIA DE GESTIÓN E INDEPENDENCIA RESPECTO DE LOS PODERES PÚBLICOS	Descripción de una breve memoria que detalle los requisitos y limitaciones de la soberanía de gestión de los máximos órganos de decisión de la organización
7º principio. APLICACIÓN	Porcentaje sobre el Pasivo que se corresponde con fondos colectivos o irrepartibles
	Porcentaje de distribución de excedentes destinados a fondos colectivos o irrepartibles
	Porcentaje de excedentes asignados a los miembros de la organización o a la incorporación de personas (excedentes capitalizados o monetarios)
	Aumento o disminución de las ganancias retenidas a final del período

Bibliografía

- Arcas, N. y Briones, A.J. (2009) “*Responsabilidad social corporativa de las Organizaciones de la Economía Social*”, CIRIEC-España, nº 65, págs. 143-161. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas – AECA (2003): Marco Conceptual de la responsabilidad social corporativa. AECA, Madrid.
- Belhouari, A; Buendia Martinez, I; Lapointe, M y Tremblay, B (2005) “*La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas?*”, CIRIEC – España, 53, págs. 191-208.
- Comisión Europea - CE (2002): Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Comisión Europea, Bruselas.
- De Castro Sanz, M (2005) “*La responsabilidad social de las empresas, o un nuevo concepto de empresa*”, CIRIEC – España, 54, págs. 29-51.
- De la Cuesta, M. y Valor, C. (2003) “*Responsabilidad social de la empresa. Concepto, medición y desarrollo en España*”, Boletín ICE Económico, 2755, págs. 7-19.
- Forética (2005): Sistema de gestión ética y socialmente responsable. Forética, Madrid.
- Global Reporting Initiative - GRI (2002): Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad. Sobre el desempeño económico, ambiental y social de la empresa. Fundación Entorno, Madrid.
- Grupo Mondragón (2007): Modelo de Gestión Corporativo. MCC S. Coop, Arrasate.
- International Organization for Standardization – ISO (2010): ISO 26000: Guía sobre Responsabilidad Social. ISO, Ginebra.
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales - MTAS (2005): Informe del Foro de Expertos en RSE. MTAS, Madrid.
- Naciones Unidas (2000) *Declaración del Milenio*, <http://www.un.org/spanish/milenio/ares552.pdf>, consultado el 2 de diciembre de 2010.
- Server Izquierdo, R. y Capó Vicedo, J. (2009) “*La Responsabilidad Social Empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las Sociedades Cooperativas*”, *Ciriec-España*, 65, págs. 7-31.
- Vargas Sánchez, A. y Vaca Acosta, R. (2005) “*Responsabilidad Social Empresarial y cooperativismo: vínculos y potencialidades*”, CIRIEC – España, nº53, págs. 241-260.

AYUDAS A LA ECONOMÍA SOCIAL PRESTADORA DE SERVICIOS SOCIALES

María Pilar Alguacil Marí

Departamento de Derecho Financiero y Tributario

Instituto de Investigación en Economía Social y Cooperativa

Catedrática de Universidad

Universidad de Valencia

RESUMEN: Una de las cuestiones que se han planteado en los últimos años en relación con las Entidades de la Economía social es la aplicabilidad de las reglas de la competencia a las actividades económicas realizadas por estas Entidades cuando éstas realizan labores de carácter social; ya se trate de actividades económicas derivadas de su objeto típico (actividades institucionalizadas) o de *fundraising*, dirigidas a obtener beneficios para financiar las primeras. Esta cuestión es especialmente interesante en los casos en que las Entidades de la Economía social actúan como empresas sociales, prestando servicios sociales y generando a su vez autoempleo y/o la inserción sociolaboral.

La cuestión se plantea, sobre todo, en relación con las ayudas que estas Entidades perciben de Entes públicos; ya sean en forma de subvenciones (ayudas directas), o en el establecimiento de un régimen fiscal distinto y menos oneroso para dichas actividades. Y ello porque en el Derecho europeo podrían vulnerar el régimen previsto en los arts. 106 y ss del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) respecto de la incompatibilidad con el mismo de las ayudas de Estado prestadas a las empresas.

En esta línea, las actividades desarrolladas por estas empresas, en la medida en que prestan servicios sociales, deberían ser calificadas, a efectos del Derecho europeo de la competencia, como servicios de interés (económico) general, con

los efectos que ello acarrea, siendo por tanto su tratamiento el contenido en el art. 106 del TFUE y no únicamente el art. 107 de dicho Tratado. Así se ha reconocido finalmente por la Comisión, tras un largo proceso en el que se produjeron muchos titubeos, y en que la incertidumbre fue la tónica de la cuestión. El régimen vigente para los servicios de interés económico general (SIEG), y en particular los servicios sociales así calificados, ha sido recientemente revisado, con lo que éste es un momento idóneo para una reflexión sobre la materia.

PALABRAS CLAVE: Economía social, servicios sociales, ayudas de Estado

ÍNDICE: Introducción. 1. Las empresas sociales en el régimen de ayudas de Estado. 2. Los servicios sociales como servicios de interés económico general. 3. Marco jurídico de las ayudas por compensación de SIEG. 3.1. Existencia o no de ayuda de Estado. 3.2. La normativa de excepciones. 3.3. La aplicación de la regla “de minimis”. Conclusiones.

Introducción

En efecto, una de las cuestiones que se han planteado en los últimos años en relación con las Empresas sociales es la aplicabilidad de las reglas de la competencia a las actividades económicas realizadas por estas Entidades cuando éstas realizan labores de carácter social; ya se trate de actividades económicas derivadas de su objeto típico (actividades institucionalizadas) o de *fundraising*, dirigidas a obtener beneficios para financiar las primeras.

La cuestión se plantea, sobre todo, en relación con las ayudas que estas Entidades perciben de Entes públicos; ya sean en forma de subvenciones (ayudas directas), o en el establecimiento de un régimen fiscal distinto y menos oneroso para dichas actividades. Y ello porque en el Derecho europeo podrían vulnerar el régimen previsto en los arts. 106 y ss del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) respecto de la incompatibilidad con el mismo de las ayudas de Estado prestadas a las empresas (ALGUACIL MARI, 2005 y 2009, HELIOS, M., STEVENS).

En esta línea, las actividades desarrolladas por estas empresas, en la medida en que prestan servicios sociales, deberían ser calificadas, a efectos del Derecho europeo de la competencia, como servicios de interés (económico) general, con los efectos que ello acarrea, siendo por tanto su tratamiento el contenido en el art. 106 del TFUE y no únicamente el art. 107 de dicho Tratado. Así se ha reconocido finalmente por la Comisión, tras un largo proceso en el que se produjeron muchos titubeos, y en que la incertidumbre fue la tónica de la cuestión.

1. Las empresas sociales en el régimen de ayudas de Estado

Según el artículo 107, apartado 1, del TFUE, por regla general, las normas sobre ayudas estatales solo se aplican cuando el beneficiario es una «empresa». Por tanto, que la Entidad social prestadora de un servicio de interés económico general sea considerado, o no, una empresa es fundamental para la aplicación de las normas sobre ayudas estatales.

Según reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, una empresa es una entidad que ejerce una actividad económica, con independencia de su estatuto jurídico y de su modo de financiación¹. El concepto de «actividad económica» es un concepto del Derecho de la Unión que el Tribunal ha desarrollado progresivamente sobre la base de los artículos 49 y 56 del TFUE.

Según las normas del Tratado sobre el mercado interior, cualquier prestación de servicio remunerada debe considerarse como una actividad económica. Según el Tribunal, el servicio no deben necesariamente pagarlo sus beneficiarios, pero la prestación del mismo implica la existencia de una contrapartida económica. El Tribunal consideró, por ejemplo, que los servicios hospitalarios prestados gratuitamente en especie en virtud del régimen de seguro de enfermedad aplicable podían constituir una actividad económica con arreglo al Tratado.

El Tribunal también ha precisado que el carácter «económico» de una actividad no depende del estatuto jurídico del operador o el organismo (que puede ser de carácter público o sin ánimo de lucro²), ni de la naturaleza del servicio (por ejemplo, el hecho de que una prestación pertenezca al ámbito de la seguridad social o de la salud no implica en sí que excluya la aplicación de las normas del Tratado³). Así por ejemplo, las actividades de los miembros de una comunidad religiosa o de una asociación deportiva de aficionados pueden considerarse económicas⁴. El carácter «económico» de una actividad no depende tampoco de su calificación en el Derecho nacional. Un servicio calificado en el Derecho interno como «no comercial» podrá considerarse como «actividad económica» desde el punto de vista de las normas del Tratado. Del mismo modo, el hecho de que una actividad se ejerza con un objetivo de interés general no afecta necesariamente al carácter económico de esa actividad.

1. Asuntos acumulados C-180/98 a C-184/98, Pavlov y otros.

2. C-172/98 Comisión/Bélgica. En C-157/99 Smits y Peerbooms (apartado 50), el Tribunal desestimó el argumento según el cual la búsqueda de un beneficio por parte del prestador de servicios constituye una condición suplementaria para que una prestación pueda ser una actividad económica según lo dispuesto en el artículo 60 del Tratado.

3. Sentencia Smits y Peerbooms antes citada.

4. C-196/87 Steymann y C-51/96 y C-191/97 Deliège.

Así pues, la clasificación de una entidad concreta como empresa depende totalmente de la naturaleza de sus actividades. Este principio general tiene implicaciones importantes:

- En primer lugar, el estatuto jurídico de la entidad en virtud de la legislación nacional no es decisivo. Por ejemplo, una entidad que esté considerada una Entidad sin ánimo de lucro por la legislación nacional puede, no obstante, ser considerada una empresa a tenor del artículo 107, apartado 1, del TFUE. El único criterio relevante al respecto es si ejerce una actividad económica.
- En segundo lugar, la aplicación de las normas sobre ayudas estatales como tal no depende de si la entidad ha sido creada para generar beneficios. Según la jurisprudencia de los tribunales europeos, las entidades sin ánimo de lucro pueden ofrecer bienes y servicios en un mercado⁵. Cuando no sea ese el caso, naturalmente los prestadores sin ánimo de lucro permanecen totalmente fuera del control de las ayudas estatales.
- En tercer lugar, la clasificación de una entidad como empresa se relaciona siempre con una actividad específica. Una entidad que realiza actividades económicas y no económicas se considerará una empresa únicamente en lo referente a aquellas.

Para aclarar la distinción entre actividades económicas y no económicas, el Tribunal de Justicia ha dictaminado reiteradamente que cualquier actividad consistente en ofrecer bienes o servicios en un determinado mercado constituye una actividad económica⁶. Debe tenerse en cuenta que, al no haber en los Tratados una definición de actividad económica, es la jurisprudencia la que debe ofrecer diversos criterios para la aplicación de las normas del mercado interior y para la aplicación del Derecho en materia de competencia⁷.

En este contexto, el hecho de que la actividad en cuestión se califique de «social» o que la ejerza un agente sin ánimo de lucro no es en sí suficiente⁸ para eludir la

5. Asuntos acumulados 209/78 a 215/78 y 218/78, Van Landewyck, Rec. 1980, p. 3125, apartado 21; asunto C-244/94, FFSA y otros, Rec. 1995, p. I-4013; asunto C-49/07, MOTOE, Rec. 2008, p. I-4863, apartados 27 y 28. p. I-4013, apartado 21.

6. Asunto 118/85, Comisión/Italia, Rec. 1987, p. 2599, apartado 7; asunto C-35/96, Comisión/Italia, Rec. 1998, I-3851, apartado 36; asuntos acumulados C-180/98 a C-184/98, Pavlov y otros, apartado 75

7. Asunto C-519/04 P, David Meca-Medina e Igor Majcen/Comisión, Rec. 2006, p. I-6991, apartados 30 a 33; asunto C-350/07, Kattner Stahlbau, Rec. 2009, p. I-1513, apartados 66, 72, 74 y 75; Conclusiones del Abogado General Poiares Maduro presentadas el 10 de noviembre de 2005 en el asunto C-205/03 P, FENIN, Rec. 2006, p. I-6295, apartados 50 y 51.

8. TJCE, sentencias Pavlov, apartado 118, de 22 de enero de 2002, INAIL, asunto C-218/00, Rec. 2002, p. I-691, apartado 37, y de 22 de mayo de 2003, Freskot, C-355/00, Rec. 2000, p. I-5263. TJCE, sentencia de 23 de abril de 1991, Höfner y Elser, asunto C-41/90, Rec. 1991, p. I-197, apartado 21.

calificación de actividad económica. Dos categorías de actividades que han sido definidas como no económicas son las actividades vinculadas al ejercicio de las prerrogativas del poder público⁹, y ciertas actividades de carácter puramente social financiadas de forma solidaria, como el seguro obligatorio de salud¹⁰ o la enseñanza pública gratuita¹¹.

Por lo tanto, ¿pueden aplicarse las normas del TFUE sobre ayudas estatales a los prestadores de servicios que constituyan empresas sociales, especialmente cuando se trata de Entidades sin ánimo de lucro? Hay que concluir en que sí, dichas normas pueden aplicarse.

Así, por ejemplo, el Tribunal ha determinado que la prestación de servicios de transporte urgente y de transporte de enfermos por organizaciones sin ánimo de lucro puede constituir una actividad económica. Las obligaciones de servicio público pueden hacer que los servicios prestados por tales organizaciones resulten menos competitivos que los servicios comparables ofrecidos por otros operadores no sujetos a dichas obligaciones, pero esta circunstancia no puede impedir que las actividades en cuestión se consideren como actividades económicas¹². En opinión de la Comisión¹³, lo mismo ocurriría con los Centros de acción social que presten servicios a personas mayores y a discapacitados.

Ahora bien, hay que tener en cuenta la excepción a la aplicación del régimen de ayudas de Estado contenida en el art. 107.2.a) del TFUE, que establece que serán compatibles con el mercado interior las ayudas de carácter social concedidas a los consumidores individuales.

En esa línea, no serían ayuda de Estado, de acuerdo con dicha excepción las ayudas de los municipios consistentes en bonos para utilizar servicios sociales prestados

9. TJCE, sentencia de 16 de junio de 1987, Comisión/República Italiana, asunto 118/85, Rec. 1987, p. 2599, apartados 7 y 8.

10. TJCE, sentencias de 17 de febrero de 1993, Poucet y Pistre, asunto C-159/91, Rec. 1993, p. I-637, de 22 de enero de 2002, INAIL, asunto C-218/00, Rec. 2002, p. I-691, apartados 43-48, de 16 marzo de 2004, AOK Bundesverband, asuntos acumulados C-264/01, C-306/01, C-354/01 y C-355/01, Rec. 2004, p. I-2493, apartados 51-55, y de 22 de mayo de 2003.

11. TJCE, sentencias de 27 de septiembre de 1988, Humbel, asunto 263/86, Rec. 1988, p. 5365, apartado 18, del 11 de septiembre de 2007, Comisión/Alemania, asunto C-318/05, pendiente de publicación, apartados 74 y 75, y Decisiones de la Comisión relativas a las ayudas N118/00 - Subvenciones para los clubes deportivos profesionales, DO C 333/6 de 28.11.2001, http://ec.europa.eu/community_law/state_aids/comp-2000/n118-00.pdf, y NN54/2006 - Colegio de logística Prerov, DO C 291/18 de 30.11.2006, http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/register/ii/doc/NN-54-2006-WLWL-EN-08.11.2006.pdf, Decisión del Órgano de Vigilancia de la AELC relativa al caso 39/07/COL sobre la financiación de instituciones municipales de atención diurna en Noruega: <http://www.eftasurv.int/media/esadocs/physical/11305/data.pdf>.

12. TJCE, sentencia de 25 de octubre de 2001, Glöckner, asunto C-475/99, apartado 21.

13. Guía, apartados 3.1.7, 3.1.8 y 3.1.9.

por empresas de carácter social. También entrarían en esta excepción los supuestos en que el Ente público decida abonarla en todo o en parte al prestador del servicio correspondiente (p. ej., al arrendador social de la vivienda ocupada, al comedor escolar que frecuenten los niños, etc.), si la asignación y sus parámetros de cálculo están claramente definidos y estrechamente vinculados al beneficiario final como persona física. Ello implica que esa transferencia no debe generar otras ventajas para el prestador de servicios.

La Comisión ha recogido y sistematizado esta jurisprudencia en su Comunicación de 20 de Noviembre de 2011 sobre la aplicación de las normas de ayudas estatales a las compensaciones concedidas por la prestación de servicios de interés económico general¹⁴.

2. Los servicios sociales como servicios de interés general

No existe en el Tratado una definición de los “servicios económicos de interés general”. Según la Comisión, servicio de interés económico general es un concepto aplicable a los servicios de mercado a los que los Estados miembros imponen determinadas *obligaciones de servicio público* en virtud de criterios de interés general. Así lo indicaban las Comunicaciones de la Comisión en relación con los servicios de interés general en Europa de 1996 (OJ C281, de 26.9.1996) y de 2000¹⁵ (OJ C 17, de 19.1.2001).

Del artículo 106, apartado 2, del TFUE se desprende que las empresas encargadas de la gestión de SIEG son empresas a las que se ha encomendado «una misión específica» y se someten a las normas sobre competencia y ayudas de Estado. En términos generales, el encargo de una «misión específica de servicio público» implica la prestación de servicios que una empresa, si considerase exclusivamente su propio interés comercial, no asumiría o no asumiría en la misma medida o en las mismas condiciones.

Para que algunos servicios de interés económico general funcionen con arreglo a principios y en condiciones que les permitan cumplir su cometido, puede resultar necesario un apoyo financiero del Estado que asuma total o parcialmente los costes específicos derivados de las obligaciones de servicio público. Por ello, el artículo 106, apartado 2, del TFUE establece una excepción a las normas del Tratado en la medi-

14. C (2011) 9404 final.

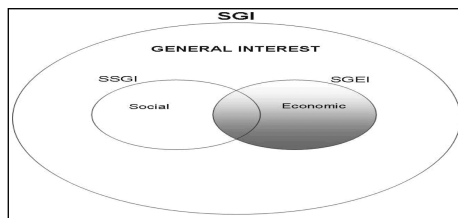
15. Asimismo, pueden consultarse: el Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM/2003/0270 final), la Comunicación de la Comisión “Libro blanco sobre los servicios de interés general” (COM/2004/0374 final), el Informe de la Comisión sobre el estado de trabajo para las directrices sobre ayudas de Estado y servicios de interés económico general de 10 de junio 2002 (COM (2002) 280 final), y el Documento de debate (no oficial) de 12 de noviembre de 2002 sobre “Servicios de interés económico general y ayudas estatales”.

da en que la aplicación de las normas en materia de competencia impidan, de hecho o de derecho, el cumplimiento de la misión encomendada.

Tres preceptos regulan, fundamentalmente, estos servicios, en la actualidad:

- 1) El nuevo artículo 14 incluido en el TFUE, que enfatiza la responsabilidad conjunta de la Unión y sus Estados miembros en materia de SIEG. Constituye un claro paso para la promoción de esta clase de servicios.
- 2) El acuerdo de los Jefes de Estado y de Gobierno en un Protocolo de servicios de interés económico general (26) para ser anexionado al Tratado de Lisboa constituye un acto decisivo para establecer un marco jurídico transparente y que otorgue seguridad jurídica.
- 3) La introducción del art. 36 en la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea, uniendo los servicios de interés económico general con los derechos fundamentales en una forma mucho más explícita e intensa que en la Carta anterior.

Dada la ausencia de definición del concepto normativo, y la subsidiariedad de la competencia de la UE en la definición de los objetivos de interés general, el Tribunal ha señalado que la definición de qué servicios cumplan un interés general depende de los Estados, definición que sólo estará sujeta a un control de los errores manifiestos¹⁶.



Fuente: COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN “Reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general”, 23.3.2011, COM (2011) 146 final.

16. En particular, la STPI de 27.02.1997, FFSA Asunto T-106/95, Rec. 1997, p. II-0229, apartado 192.

No obstante, el Tribunal de Justicia también ha aclarado que, a efectos del artículo 106, apartado 2, del TFUE, no toda actividad económica puede ser considerada SIEG. En cualquier caso «la actividad ha de ser de interés económico general y poseer características específicas respecto al de otras actividades económicas»¹⁷. Asimismo, ha establecido que los SIEG son servicios que presentan caracteres específicos con respecto a los que revisten otras actividades de la vida económica¹⁸, en que los Estados miembros supeditan a determinadas obligaciones de servicio público siguiendo un criterio de interés general¹⁹.

Al margen de los sectores en los que la definición de SIEG se ve afectada o limitada de alguna otra forma por el Derecho de la UE (por ejemplo, por Directivas sectoriales específicas), la discreción de los Estados miembros para definir SIEG está supeditada a verificación por parte de la Comisión, que comprueba que no existe error manifiesto. La Comisión ejerce esta competencia bajo la supervisión de los Tribunales de la Unión²⁰.

¿Y qué servicios se han considerado tales? La opinión de la Comisión ha evolucionado desde considerar únicamente los servicios de redes, hasta incluir actualmente la salud, la educación y la asistencia social. En efecto, en sus sucesivos pronunciamientos, y cada vez con mayor claridad y precisión, la Comisión ha encuadrado dentro de los servicios de interés general (económicos y no económicos) a los servicios sociales, y en particular a los prestados por las Entidades de la Economía social.

En la Comunicación de 20 septiembre de 2000 “Los servicios de interés general en Europa” 2001/C 17/04, (que constituye una actualización de su primera comunicación sobre el tema, sobre Servicios de interés general en Europa. COM(96)442, de 11 septiembre 1996) en su apartado 68, la Comisión se hace meramente referencia a que: “*Los servicios de interés general ligados a la función de protección y bienestar social son una cuestión de responsabilidad nacional o regional.*”

Esta inclusión fue tomada como premisa por el Dictamen del CESE sobre el tema “Los servicios sociales privados sin ánimo de lucro en el contexto de los servi-

17. Asunto C-179/90, *Merci convenzionali porto di Genova SpA/Siderurgica Gabrielli SpA*, Rec. 1991, p. I-5889, apartado 27; asunto C-242/95, *GT-Link A/S v De Danske Statsbaner (DSB)*, Rec. 1997, p. I-4449, apartado 53 y asunto C-266/96, *Corsica Ferries France SA/Gruppo Antichi Ormeggiatori del porto di Genova Coop. arl, Gruppo Ormeggiatori del Golfo di La Spezia Coop. arl y Ministero dei Trasporti e della Navigazione*, Rec. 1998, p. I-3949, apartado 45.

18. TJCE, sentencias de 10 de diciembre de 1991, *Merci convenzionali porto di Genova*, asunto C-179/90, Rec. 1991, p. I-5889, apartado 27, de 17 de julio de 1997, *Gt-Link A/S*, asunto. C-242/95, apartado 53, y de 18 de junio de 1998, asunto C-266/96, *Corsica Ferries France S.A.*, Rec. 1998, p. I-3949, apartado 45.

19. Véase el asunto T-289/03, *BUPA/Comisión*, Rec. 2008, p. II-81, apartados 166, 169 y 172.

20. Véase el asunto T-17/02, *Fred Olsen/Comisión*, Rec. 2005, p. II-2031; asunto T-289/03, *BUPA/Comisión*, Rec. 2008, p. II-81, apartado 13; asunto T-309/03, *BUPA/Comisión*, Rec. 2008, p. II-2935, apartado 95.

cios de interés general en Europa” 2001/C 311/08, 7 noviembre 2001, que define a las Entidades prestadoras sin ánimo de lucro como: (1.3) “*organizaciones privadas sin ánimo de lucro con estatutos variables en cada Estado (asociaciones, fundaciones), cuyas actividades se desarrollan en los ámbitos de la salud y de la acción social, sin que ello excluya, llegado el caso, actividades económicas subordinadas a sus principales fines sociales.*”

Posteriormente, el mismo Comité Económico y Social Europeo, en su Dictamen sobre “Los servicios de interés general”, de 7 octubre 2002, 2002/C 241/23, considera a los servicios sociales prestados por entidades sin ánimo de lucro como parte integrante del “modelo social europeo”.

La Comisión trató la cuestión de la calificación de los servicios sociales como servicios de interés general, en el **Libro Verde sobre los servicios de interés general** (Bruselas, 21.5.2003 COM (2003) 270 final), si bien al hilo de distinguir entre los “servicios económicos” y los “no económicos²¹”, en el apartado 2.3. La consagración de los servicios sociales como servicios de interés general en la doctrina de la Comisión se manifestó en la Comunicación de la Comisión al Parlamento europeo, al Consejo, al Comité económico y social Europeo y al Comité de las Regiones: “**Libro Blanco sobre los servicios de interés general**” (COM/2004/0374 final). Efectivamente, en su apartado 4.4. apuntó la necesidad de reconocer a éstos el carácter de servicios de interés general, y de su naturaleza de pilares del modelo social europeo.

¿Qué se considera servicio social? Tampoco en este caso el TFUE ni el Derecho derivado de la Unión definen el concepto de servicio social de interés general (SSIG). La Comunicación «Aplicación del programa comunitario de Lisboa - Servicios sociales de interés general en la Unión Europea», de 2006²² identifica, más allá de los servicios de salud propiamente dichos, dos grandes grupos de SSIG:

- los sistemas legales y los sistemas complementarios de protección social, en sus diversas formas de organización (mutualidades o profesionales), que cubren los riesgos fundamentales de la vida, como los relacionados con la salud, la vejez, los accidentes laborales, el desempleo, la jubilación o la discapacidad;
- los demás servicios esenciales prestados directamente a la persona. Incluyen, en primer lugar, la ayuda a las personas para afrontar problemas vitales inmediatos o crisis (endeudamiento, desempleo, toxicomanía o ruptura familiar). En segundo

21. En el apartado 4 del Dictamen del CESE sobre el “Libro Verde sobre los servicios de interés general” (COM(2003) 270 final), éste considera que el Libro Verde apenas hace referencia a los servicios sociales.

22. COM(2006) 177 final, de 26.4.2006.

lugar, las actividades destinadas a asegurar que las personas en cuestión posean las competencias necesarias para su inserción completa en la sociedad (rehabilitación o formación lingüística para inmigrantes) y, en particular, en el mercado laboral (formación o reinserción profesional). En tercer lugar, las actividades destinadas a garantizar la inclusión de las personas con necesidades a largo plazo debidas a una discapacidad o a un problema de salud. En cuarto lugar, también se incluye la vivienda social, que permite un acceso a la vivienda a las personas con escasos ingresos. Esta doctrina fue confirmada por la **Comunicación «Servicios de interés general, incluidos los sociales: un nuevo compromiso europeo», de 2007**²³.

Por otra parte, debe indicarse que quedan excluidos de la Directiva relativa a los servicios²⁴ (artículo 2, apartado 2, letra j), de la Directiva) los servicios sociales relativos a la vivienda social, a la ayuda a la infancia y a la ayuda a las familias y a las personas que se encuentran de manera permanente o temporal en una situación de necesidad, siempre que sean prestados por el propio Estado (a nivel nacional, regional o local), por un prestador de servicios designado por el Estado (esto es, como SSIEG) o por asociaciones caritativas reconocidas como tales por el Estado. En cambio, los servicios sociales no contemplados en el artículo 2, apartado 2, letra j), de la Directiva (por ejemplo los servicios de ayuda a la infancia que no son prestados por ninguno de los prestadores de servicios antes citados) están sujetos al marco reglamentario establecido por la Directiva relativa a los servicios. Resulta por tanto importante determinar, a estos efectos, el concepto de asociaciones caritativas reconocidas por el Estado.

Según la Comisión, en la Guía relativa a la aplicación a los servicios de interés económico general y, en particular, a los servicios sociales de interés general, de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales, de contratos públicos y de Mercado Interior, 7.12.2010, SEC(2010) 1545 final. (7.10) dicho concepto de “asociaciones caritativas”:

“...no sólo implica la ausencia de carácter lucrativo de los prestadores de servicios en cuestión, sino también que ejerzan actividades de carácter caritativo (específicamente reconocidas como tales por las autoridades públicas) en favor de terceros (es decir, aparte de sus miembros) en situación de necesidad.”

23. COM (2007) 725 final, de 20 de noviembre de 2007.

24. Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior.

3. Marco jurídico de las ayudas por compensación de SIEG

Como hemos visto, la base jurídica para el control en materia de ayudas estatales de la compensación por SIEG radica en los artículos 106 y 107 del TFUE. Las ayudas estatales están por lo general prohibidas con arreglo al artículo 107, apartado 1, del TFUE.

Ahora bien, estos “servicios de interés económico general” tienen un nivel permisivo, a efectos del Derecho de la competencia, más alto que el resto de actividades económicas, ya que el art. 106.2 (antiguo 86.2) establece que a los mismos se les aplicará el mismo *sólo en la medida* en que dicha aplicación no impida “el cumplimiento de la misión específica a ellos encomendada”. Aunque en ningún caso, el desarrollo de los intercambios debe quedar afectado en forma tal que sea contraria al interés común.

3.1. Existencia de Ayuda de Estado en la compensación SIEG

¿Cabe hablar de ventaja cuando se está compensando un coste impuesto por el Estado? En relación con esta cuestión, el Tribunal de Justicia ha considerado, frente a su postura anterior (MAILLO GONZALEZ-ORÚS, J., págs. 35-44), que no serían ayudas de Estado las compensaciones realizadas a las empresas encargadas de los SIEG que no excedieran de los costes adicionales que les suponen las obligaciones de servicio público impuestas por el Estado. Esta es la esencia de la doctrina del Tribunal emitida en la Sentencia *Ferring*, de 22 de noviembre de 2001²⁵, que consideró que en la medida en que la ayuda no exceda de estos costes adicionales por el cumplimiento de los requisitos impuestos para la prestación del servicio público, el único efecto de la medida es colocar a sus beneficiarios en unas condiciones de competencia comparables a las de sus competidores. Doctrina confirmada por la Sentencia *Altmark Trans GmbH*²⁶. Estas compensaciones, al no considerarse ayudas, no requieren siquiera notificación, ya que no se aplican los artículos 87 y 88 del Tratado.

En esta última Sentencia, el Tribunal estableció las **condiciones** necesarias para que las compensaciones por servicio público no constituyan ayudas estatales:

1. Existencia de una obligación de servicio público,
2. Acto de atribución de dicha obligación por parte de la Administración pública, donde ésta quede claramente definida.

25. Asunto C-53/00.

26. Sentencia de 24 de julio de 2003, en el asunto C-280/00.

- a. En dicho acto deben fijarse los parámetros de la compensación.
 - b. Si dicho acto no es un acto de contratación pública competitivo, la compensación debe calcularse sobre los costes de una empresa “media”.
3. La compensación no debe superar el importe de los gastos necesarios para cumplir la obligación de servicio público.

Como consecuencia, las ayudas financieras que cumplan los requisitos de la Sentencia no constituyen ayuda de Estado (por tanto, no se produce el elemento de “ventaja” del art. 107.1 del Tratado) y no deben siquiera notificarse (MAILLO GONZALEZ-ORÚS, J, pág. 39). Ahora bien, ello no excluye que la ayuda que no cumpla dichas condiciones pueda ser considerada SIEG y consiguientemente, sometida a la excepción del art. 106.2²⁷, cuestión que será dilucidada por la Comisión. Debe tenerse en cuenta que los 4 requisitos de la sentencia Altmark son más estrictos que los necesarios para aplicar la excepción, por lo que no se puede descartar que una financiación que sea calificada de ayuda por no reunir alguno de los requisitos mencionados, pueda ser considerada incluida en la excepción del art. 106.2.

Desde la sentencia Altmark, los Tribunales de la Unión se han vuelto a pronunciar sobre la cuestión de la compensación por SIEG en unas cuantas ocasiones. Así, por ejemplo, el Tribunal General precisó que la finalidad de las cuatro condiciones Altmark no es otra que determinar si la compensación constituye ayuda estatal o no²⁸, mientras que el artículo 106, apartado 2, sigue siendo la base para determinar la compatibilidad de las compensaciones financieras que no cumplan las cuatro condiciones. También aclaró que la cuarta condición de la sentencia Altmark expresa que aquella debe circunscribirse a los costes de una empresa eficiente (una empresa capaz de adjudicarse la licitación o una empresa media bien gestionada). Y este es el criterio que se ha recogido en la actualmente vigente normativa de excepciones a la aplicación del régimen de ayudas de Estado.

3.2. La Normativa de excepciones

Por efecto de la doctrina de esta Sentencia, así como por la presión de los agentes sociales y los expertos, que pedían una clarificación del techo de las ayudas a los servicios de interés general, la Comisión emitió un paquete de medidas por el que se reguló la situación de los SIEG en los que no se cumplan dichas condiciones; paquete ya previsto en el plan de acción de ayudas estatales, de 7 de junio de 2005

27. Véase sobre el tema la Opinión del Grupo de Ayudas de Estado de EAGCP, sobre Servicios de Interés Económico general, de 29 de junio de 2006.

28. Asunto T-354/05, TF1, Rec. 2009, p. II-00471, apartado 130.

(COM(2005) 107 final, en su apartado II. 4 “Servicios de interés económico de gran calidad”. El Paquete constaba de tres instrumentos, conocidos habitualmente como la Decisión SIEG²⁹, el Marco SIEG³⁰ y la Directiva sobre Transparencia³¹. Además, se publicó una Comunicación sobre servicios sociales de interés general en 2006. La evaluación de compatibilidad de los servicios sociales (SSIEG), se basaba en lo dispuesto en dicho Paquete.

Recientemente, la normativa relativa a las ayudas de Estado por servicios de interés general ha sido reformada. En efecto, la Comisión adoptó el 23 de marzo de 2011 una **Comunicación sobre la reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general** (COM (2011) 146 final). La reforma se basa en dos principios esenciales:

- *Aclaración:* en la medida de lo posible, la Comisión se plantea la posibilidad de arrojar más luz sobre una serie de conceptos clave de relevancia para la aplicación de las normas sobre ayudas estatales a los SIEG. Así, existen dos ámbitos en que tal aclaración resultaría conveniente, según la Comisión, y que son relevantes para nuestro trabajo: la distinción entre actividades económicas y no económicas³², y las condiciones para que una actividad se considere local, y por tanto, no se entienda que afecta a los intercambios entre los EEMM.
- *Enfoque diversificado y proporcional:* En particular, en la Comunicación (punto 4.2.2.1), la Comisión indica que “*algunos tipos de servicios sociales presentan una serie de particularidades por lo que se refiere a su estructura financiera y sus objetivos. Por consiguiente, una forma de adoptar un enfoque más diversificado podría ser sim-*

29. Decisión 842/2005/CE de la Comisión, de 28 de noviembre de 2005, relativa a la aplicación de las disposiciones del artículo 86, apartado 2, del Tratado CE [en la actualidad artículo 106, apartado 2, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea] a las ayudas estatales en forma de compensación por servicio público concedidas a algunas empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general (DO L 312 de 29.11.2005, p. 67).

30. Marco comunitario sobre ayudas estatales en forma de compensación por servicio público (DO C 297 de 29.11.2005, p. 4).

31. Directiva 2005/81/CE de la Comisión, de 28 de noviembre de 2005, por la que se modifica la Directiva 80/723/CEE relativa a la transparencia de las relaciones financieras entre los Estados miembros y las empresas públicas así como a la transparencia entre determinadas empresas. En la actualidad, codificada como Directiva 2006/111/CE de la Comisión, de 16 de noviembre de 2006, relativa a la transparencia de las relaciones financieras entre los Estados miembros y las empresas públicas, así como a la transparencia financiera de determinadas empresas (DO L 318 de 17.11.2006, p. 17).

32. Al respecto, la opinión del CESE, expresada en el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones — Reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general» [COM(2011) 146 final] sigue siendo contraria a la diferenciación entre ambos tipos de actividades.

plificar la aplicación de las normas en materia de ayudas estatales para estos tipos de servicios.”

Sobre las particularidades de las empresas de la Economía social en relación con los servicios sociales de interés general también se había pronunciado el CESE en su Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre la «Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones — Reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general» [COM(2011) 146 final], que proponía una exención directa para los servicios sociales que son servicios de interés económico general. Como veremos, en alguna medida, ésta ha sido la vía adoptada por la reforma del régimen.

Como consecuencia, se ha emitido ya un nuevo paquete que consta de varios instrumentos, a los que haremos referencia seguidamente, y que afectan, tanto a la regla *de minimis*, como a las causas de compatibilidad de las ayudas SIEG.

3.3. La aplicación de la regla “de minimis”

En primer lugar, las ayudas para SIEG también pueden resultar excluidas del régimen de ayudas de Estado si no reúnen los elementos del concepto de ayuda, y en particular, si cumplen la **regla de minimis**, modificada al alza por el Reglamento (CE) Nº 1998/2006, de 15 de diciembre, y que implica la no existencia de un elemento del concepto de Ayuda de Estado: la distorsión de los intercambios comerciales entre los Estados. Así lo pone de manifiesto la Comisión; en su Guía relativa a la aplicación a los servicios de interés económico general y, en particular, a los servicios sociales de interés general, de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales, de contratos públicos y de Mercado Interior, 7.12.2010, SEC(2010) 1545 final, ha indicado que ese tipo de financiación podía concederse sin que se cumplan los criterios especificados en la Decisión siempre que el importe total de los recursos estatales concedidos en un período de tres años sea inferior a 200 000 EUR. En efecto, si se cumplen las condiciones del Reglamento *de minimis*³³, esa ayuda no constituye ayuda estatal, según lo dispuesto en el artículo 107, apartado 1, del TFUE y no debe notificarse a la Comisión. A estos efectos, cuando la Entidad desarrolla a la vez servicios de carácter económico y otros de naturaleza no económica, la financiación de los servicios de interés general no económico no se considera como financiación con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento *de minimis* y no debe tenerse en cuenta cuando se calcula el importe global.

33. Reglamento (CE) nº 1998/2006 de la Comisión, de 15 de diciembre de 2006, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado a las ayudas *de minimis*, DO L 379 de 28.12.2006.

Ahora bien, según la Comisión, el límite por debajo del cual se puede considerar que las ventajas concedidas a dichas empresas no afectan al comercio entre los Estados miembros y/o no falsean o amenazan falsear la competencia puede en algunos casos ser diferente del límite general *de minimis* establecido en el Reglamento 1998/2006. Esta es la razón de la introducción de un nuevo Reglamento que contiene normas específicas *de minimis* para las empresas que prestan servicios de interés económico general, emitido en abril de 2012³⁴. Según el mismo, las compensaciones por la prestación de servicios de interés económico general no afectarían al comercio entre los Estados miembros y/o no falsearían o amenazarían con falsear la competencia siempre y cuando:

- a) El acto de atribución de la obligación de servicio de interés general sea escrito.
- b) El importe total de la ayuda concedida a una misma empresa no supere 500.000 euros durante cualquier período de 3 ejercicios fiscales.
- c) La ayuda sea “transparente”; esto es, pueda calcularse el equivalente bruto de subvención, como en general se requiere en el régimen general de ayudas *de minimis*.

3.3.1. Las ayudas SIEG compatibles

Por otra parte, aunque sí sean Ayudas de Estado, éstas pueden ser consideradas compatibles de acuerdo con el paquete de medidas normativas emitidas por la Comisión, y consistentes en una Decisión, un Marco, y una Comunicación.

- a) La **Comunicación** de la Comisión de 20.12.2011 (C (2011) 9404 final) relativa a la aplicación de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales a las compensaciones concedidas por la prestación de servicios de interés económico general. En ella se aclaran conceptos básicos sobre ayudas estatales, relativos a los SIEG, como las nociones de ayuda, SIEG, actividad económica, convergencia entre los procedimientos de contratación pública, ausencia de ayuda, etc.
- b) La **Decisión** de la Comisión de 20 de Diciembre de 2011, relativa a la aplicación de las disposiciones del artículo 106, apartado 2, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas estatales en forma de compensación por servicio público concedidas a algunas empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general (C(2011) 9380).

34. Reglamento nº 360/2012 de la Comisión, de 25 de abril de 2012, relativo a la aplicación de los artículos 107 y 108 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas *de minimis* concedidas a empresas que prestan servicios de interés económico general.

Se establecen aquí, como en la anterior, las condiciones por las que las compensaciones SIEG serán compatibles con el mercado interior y estarán exentas de la obligación de notificación previa prevista en el artículo 108, apartado 3, del TFUE. La exención se aplicará a las ayudas estatales por SIEG que correspondan a una de las categorías siguientes:

- a) Que tengan un importe anual inferior a 15 millones EUR.
- b) Realizadas por los hospitales que presten atención médica, y, cuando proceda, servicios de urgencia.
- c) Que atiendan necesidades sociales en lo referente a la asistencia sanitaria, asistencia de larga duración, asistencia infantil, acceso a la reintegración en el mercado laboral, viviendas sociales y protección e inclusión social de grupos vulnerables;

En cuanto cumplan determinadas condiciones relativas al importe de la compensación, que no deberá superar el coste neto del servicio, incluido un beneficio razonable.

Esto supone la exención de notificación de la inmensa mayoría de las ayudas estatales relacionadas con los servicios sociales. Así, con esta Decisión la Comisión habría seguido el criterio sugerido por el Parlamento europeo en el **Proyecto de informe del Parlamento europeo** sobre la reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general (2011/2146(INI)), en relación con los servicios sociales que estuvieran territorialmente limitados. También era ése el parecer del Comité de las Regiones, expresado en su Dictamen sobre «La reforma de las normas de la UE en materia de ayudas estatales aplicables a los servicios de interés económico general³⁵».

- c) El “**Marco** de la Unión Europea sobre ayudas estatales en forma de compensación por servicio público (2011) “ (2012/C 8/03)


Respecto de las ayudas que no puedan enmarcarse en la Decisión, la evaluación deberá realizarse caso por caso, mediante una ponderación del fin de interés general conseguido y la distorsión de la competencia producida, en los términos del art. 106.2. Evaluación para la que la Comisión deberá tener en cuenta sus propios pronunciamientos sobre la cuestión, y en particular los realizados en la Comunicación de 2006 sobre servicios sociales y de 2011 sobre SIEG, pero además los requisitos que se establecen en el Marco sobre SIEG.

En dicho Marco se establecen los requisitos para la calificación de compatibilidad de las ayudas:

35. (2011/C 259/08).

- a) constituir un auténtico SIEG, según el concepto jurisprudencial y de la Comunicación de 2011.
- b) Existencia de un acto de atribución.
- c) Cumplimiento de la normativa sobre transparencia y contratación pública, así como de requisitos adicionales de transparencia.
- d) Razonabilidad de la duración y el importe de la compensación.

En conclusión, éste sería el régimen aplicable:

Servicios sociales como SIEG a efectos del régimen de Ayudas de Estado		
1) Desarrollan una actividad “no económica”	De acuerdo con Comisión TJUE	No están sometidos al Derecho de la competencia
2) Desarrollan una actividad “económica”		Se someten a los arts 106.2 y 107 del Tratado
La compensación financiera estatal		
A. Cumple los 4 requisitos <i>Altmark</i>		No es ayuda de Estado. No debe notificarse.
B. No cumple los requisitos <i>Altmark</i>		
a) Es ayuda de Estado. Aplicación de los arts. 106 y 107 en el marco SIEG	b) Cumple los requisitos <i>de minimis</i> . No es ayuda de Estado. No debe notificarse.	
 Por tanto,		
COMISION	Decisión de 20 de Diciembre de 2011	No deben notificarse
	Marco comunitario sobre ayudas estatales en forma de compensación por servicio público, de 20 Diciembre 2011	Establece las condiciones de aplicación de la excepción del art. 86.2
	Comunicaciones de la Comisión - “Aplicación del programa comunitario de Lisboa. Servicios sociales de interés general en la Unión europea”, de 26 de abril 2006 - Relativa a la aplicación de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales a las compensaciones concedidas por la prestación de servicios de interés económico general, de 20 Diciembre 2011	

Fuente: Elaboración propia.

Pero además, amén de la excepción del artículo 106.2, a los servicios sociales les serían de aplicación asimismo las causas de compatibilidad aplicables al resto de ayudas de Estado. Por ejemplo, los servicios sociales que constituyan **actividades de inserción social y formación profesional** también pueden acogerse a las excepciones para la formación y el empleo contenidas en el Reglamento general de exención por categorías n° 800/2008³⁶:

Así, las ayudas destinadas a las empresas que contratan a trabajadores desfavorecidos según lo dispuesto en el artículo 2, punto 18, del Reglamento n° 800/2008 pueden acogerse a la exención de notificación prevista en dicho Reglamento, siempre que cumplan las condiciones previstas en su capítulo I, así como las previstas en su artículo 40.

También las ayudas destinadas a las empresas que invierten en la formación de los trabajadores, según lo dispuesto en el artículo 38 del Reglamento n° 800/2008, pueden acogerse a la exención de notificación prevista en dicho Reglamento, siempre que cumplan las condiciones previstas en su capítulo I y en su artículo 39.

Conclusiones

Por lo tanto, la mayoría de empresas de la Economía social prestando servicios sociales podrán recibir ayudas directas para desarrollar dicha función sin que las mismas sean calificadas de ayuda de Estado. El nuevo marco regulativo aclara en mucha mayor medida esta cuestión, generando un clima de seguridad jurídica que era muy necesario, a la vista de las observaciones realizadas por el sector a la anterior regulación.

Por otra parte, quedan por determinar las consecuencias que este marco regulador tendrá en materia de tributación de estas Entidades: en efecto, muchas de ellas disfrutaban de un régimen fiscal especial, que podría ser calificado de ayuda de Estado eventualmente, y ciertamente el régimen de los SIEG debería ser tenido en cuenta en esta cuestión. Dejamos la misma, sin embargo, para un estudio posterior y más específico.

36. DO L 214 de 9.8.2008, p.3.

Bibliografía

- ALGUACIL MARI, M.P. (2005) “Entidades de Economía social y ayudas de Estado”, en la obra colectiva *Fiscalidad de las Entidades de la Economía social*, dirigido por CALVO ORTEGA, R., Thompson Civitas, 2005.
- ALGUACIL MARI, M.P. (2009) “El régimen de Ayudas de Estado en las Entidades sin ánimo de lucro prestadoras de servicios sociales”, *Noticias de la Unión Europea*, número 297, págs. 71 y ss.
- BAUBY, P. /B OUAL, J.C. *Pour une citoyenneté européenne: quels services publics?*, Paris, Editions de l’Atelier/Editions Ouvrières, 1994.
- BONET SÁNCHEZ, PILAR, Empresas de inserción: razones para una fiscalidad específica, Revista jurídica CIRIEC nº 21, 2010.
- BORZAGA, Carlo (1996), “Social Cooperatives and Work Integration in Italy”, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 67, no 2, pp. 209-234.
- (1995), “La cooperation sociale en Italie”, *Revue internationale de l’économie Sociale*, no 258, pp. 47-96.
- BORZAGA, Carlo, y DEFOURNY, Jacques (2001), *The Emergence of Social Enterprises*. Routledge, London.
- (2010) “State aid and Public Private Partnerships - Containing the threat to free markets and Competition”, *European Public Private Partnership Law Review*, vol. 5, numer 3, págs. 167-190.
- (2005) “Financing services of general interest, public procurement and state aids: the delineation between market forces and protection in the European Common market”, *Journal of Business Law*, 2005.
- DEFOURNY J. and BORZAGA C., (2001) *Social Enterprise in Europe*, Routledge, London.
- HELIOS, M. “Taxation of non-profit organizations and EC law”, *EC Tax Review* 2007, nº 2, pp. 65-73.
- HÄBERLE, P. “Derecho constitucional Común europeo”, REP nº 80, 1993
- HÉRITIER, A. (2001a) “Market integration and social cohesion: the politics of public services in European regulation”, *Journal of European Public Policy*, Octubre 2001, págs. 825-852.
- (2001b) “The politic of Public Services in European Regulation”, Preprints aus der Max-Planck-Projektgruppe Recht der Gemeinschaftsgüter, Bonn, 2001, 1.
- LAVILLE, Jean Louis, NYSENS, Marthe, SAJARDO MORENO, Antonia. (Eds.) *Economía Social y Servicios Sociales*, Edita CIRIEC-España, 2001. Valencia. p. 359.

- MAILLO GONZALEZ-ORÚS, J. “Ayudas de Estado y financiación de servicios económicos de interés general: la nueva era post Altmark”, *Gaceta jurídica*, nº 237, mayo/junio 2005, págs. 35-44.
- NOGALES MURIEL, R. “Aparición y evolución de la empresa social en Europa”, *Economía social*, nº 39, junio 2007, pp 44-48
- OECD, *Employment Outlook*, Paris, Julio 1995.
- *The non-profit sector in a changing economy*, Paris, 2003.
 - *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, Paris, 2001.
- ROSS, M. (2007) “Promoting solidarity: from public services to a European model of competition?” *CMLR* 44, 2007, pp. 1057-1080.
- SLOTBOOM, M. “State aid in community Law: a Broad or Narrow Definition”, *European Law Review*, Abril 1995.
- STEVENS, A. “Tax Aid and Non-Profit Organizations”, *ECTax Review*, 2010, n. 4, pp. 156-169.

SERVICIOS PÚBLICOS, ENTES PÚBLICO-PRIVADOS Y EMPRESA SOCIAL *

Rosalía Alfonso Sánchez

Profesora Titular de Derecho Mercantil

Universidad de Murcia

RESUMEN: Desde una perspectiva clásica el servicio público se define como aquella actividad desarrollada por los poderes públicos para atender necesidades de interés general que los individuos no pueden satisfacer aisladamente y que, en su organización y funcionamiento, se encuentra sometida a un régimen jurídico especial de Derecho Público. La Unión Europea utiliza una terminología particular a la hora de referirse a los servicios públicos derivada de la evolución experimentada en el marco de los servicios sometidos a los Tratados. Servicios públicos que aparecen clasificados en servicios de interés general, de interés económico general y servicios sociales de interés general. En este marco cobran importancia las llamadas empresas sociales. En la comunicación se realizarán unos breves apuntes, válidos para la reflexión, sobre la actuación de las empresas sociales en el marco de los servicios públicos.

PALABRAS CLAVE: Tercer sector - Servicio Público - Servicios de interés general - Servicios sociales - Empresa social

*. El presente trabajo se enmarca en los siguientes programas y proyectos: 1. “Las Sociedades de Capital en el Siglo XXI” (Fundación Séneca, II Plan de Ciencia y Tecnología de la Región de Murcia -Ayuda PHCS 2O1O-; nº 15420/PHCS/10. 2. “Crisis económica y Derecho de Sociedades” (Proyecto DER2010-18650-Convocatoria BOE 31-12-2010-).

ÍNDICE: 1. La actividad de servicio público. 1.1. Generalidades. 1.2. La compleja noción comunitaria de servicio público. 1.3. La “versión española” de los servicios sociales y asistenciales. 2. Prestación de la actividad de servicio público. 2.1. Sectores prestadores de actividad de servicio público. 2.2. Las entidades público-privadas prestadoras de actividad de servicio público. La visión de la Unión Europea. 3. Las empresas sociales. 3.1. Aproximación a las empresas sociales. 3.2. “Intentando” un concepto de empresa social. 3.3. El “fin social” de las empresas sociales. 3.4. Las formas jurídicas de la empresa social. 4. Consideraciones conclusivas. 5. Bibliografía. 6. Documentos por orden cronológico.

1. La actividad de servicio público

1.1. Generalidades

Desde una perspectiva clásica, el servicio público se define como aquella actividad desarrollada por los poderes públicos para atender necesidades de interés general que los individuos no pueden satisfacer aisladamente y que, en su organización y funcionamiento, se encuentra sometida a un régimen jurídico especial de Derecho Público.

Sus notas configuradoras serían las siguientes:

- a) Ha de tratarse de una *actividad prestacional* (se excluye la producción de bienes) y las prestaciones han de ser de carácter material o técnico, no implicar ejercicio de autoridad y ofrecer utilidades de las que puedan beneficiarse los individuos singularmente considerados (*uti singuli*). Así, no se incluirían las actividades desarrolladas por el poder público desde una posición de supremacía y en beneficio de la colectividad (*uti universi*), como defensa, justicia o recaudación (funciones públicas).
- b) Las prestaciones no tienen por objeto satisfacer cualquier tipo de *necesidad pública* sino las “esenciales”, es decir, las vinculadas a la satisfacción de derechos fundamentales, libertades públicas y bienes constitucionalmente protegidos (STC 26/1981, de 17 de julio). Y un servicio es esencial cuando de él no se puede prescindir, debiéndose materializar su gestión en prestaciones regulares y continuas.
- c) Para que la prestación pueda ser considerada de servicio público, su *titularidad* (del sector o de la concreta actividad) ha de corresponder a la *Administración Pública*.
- d) El servicio público ha de estar sometido en su organización y funcionamiento a un *régimen jurídico de Derecho Público*, lo que supone el establecimiento de pre-

rogativas en favor de la Administración titular. Lo que se explica por el carácter esencial de los intereses protegidos; interés que ha de prevalecer sobre el de los sujetos particulares (incluido el del gestor material del servicio) y cuya satisfacción ha de garantizarse en todo caso.

- e) La existencia de esta reserva en favor de los poderes públicos determina el monopolio de éstos sobre tales servicios.

En consecuencia, quedan excluidas del concepto aquellas técnicas para garantizar la prestación de servicios esenciales que admiten la libre concurrencia sobre ellos. Así sucede, por ejemplo, con la moderna noción del servicio universal, popularizada a partir del Derecho Comunitario especialmente en el sector de las telecomunicaciones; dicha técnica, sin establecer reserva de titularidad alguna en favor de la Administración, y, por tanto, abriendo en principio la posibilidad de prestar el servicio a cualquier operador, se caracteriza por el establecimiento de un marco regulador muy estricto sobre aquél, en el que destaca la imposición de lo que se han llamado obligaciones de servicio público, de inexcusable cumplimiento para el sujeto particular que lo presta, todo ello con el fin de evitar que la gestión privada del servicio determine que los ciudadanos dejen de disfrutar de prestaciones que los empresarios gestores consideren no rentables; la garantía del respeto a este marco se procura de forma particular a través del control ejercido por Agencias Independientes, siguiendo el modelo del Derecho anglosajón¹.

1.2. La compleja noción comunitaria de servicio público

La Unión Europea utiliza una terminología particular a la hora de referirse a los servicios públicos, derivada de la evolución experimentada en el marco de los servicios sometidos a los Tratados.

- A) Con la expresión “*servicio público*” (SP) se alude a veces al hecho de que un determinado servicio se ofrece al público en general, mientras que otras lo que se quiere resaltar es que se ha asignado a un servicio una misión específica de interés público o se hace referencia al régimen de propiedad o al estatuto de la entidad que presta el servicio. Esta expresión no debe confundirse con los términos “servicios de interés general” y “servicios de interés económico general”.
- B) La expresión “*servicios de interés económico general*” (SIEG), utilizada en los arts. 14 y 106.2 TFUE, no tiene definición ni en el TFUE ni en el Derecho derivado, pero en la práctica suele designar aquellos servicios de naturaleza económi-

1. <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/d/servicio-publico/servicio-publico.htm> / 29-01-2012.

ca a los que las autoridades públicas de los Estados miembros (ya sea a nivel nacional, regional o local, según cuál sea el reparto de competencias entre ellas en el Derecho nacional), someten a obligaciones específicas de servicio público por medio de una *atribución*² en virtud de un criterio de interés general y con el fin de garantizar que dichos servicios se presten en condiciones que no son necesariamente las que prevalecen en el mercado. Por consiguiente, entran dentro de este concepto ciertos servicios prestados por las grandes industrias de redes, como el transporte, los servicios postales, la energía y las comunicaciones. Sin embargo, esta expresión abarca igualmente otras actividades económicas sometidas también a obligaciones de servicio público³. Este concepto puede abarcar realidades y denominaciones diferentes según los Estados miembros y el Derecho de la Unión no establece obligación alguna de designar formalmente una misión o un servicio como un servicio de interés económico general. Si el contenido de un SIEG —es decir, de las obligaciones de servicio público— está claramente definido, no es necesario que el servicio en cuestión lleve el nombre de “SIEG”. Lo mismo sucede con el concepto de servicios sociales de interés general (SSIG) de carácter económico⁴.

Algunos servicios de interés económico general pueden prestarlos empresas públicas o privadas sin una aportación financiera específica de las autoridades de los Estados miembros⁵. Otros solo pueden prestarse si la autoridad competente ofrece una compensación financiera al prestatario. Al no existir unas normas específicas de la Unión, los Estados miembros son generalmente libres de determinar cómo deben organizar y financiar sus SIEG. Para aclarar los conceptos clave sub-

2. La atribución es el acto oficial por el que se encomienda a la empresa la prestación de un SIEG. Indica la misión de interés general de la empresa en cuestión, así como el alcance y las condiciones generales de funcionamiento del SIEG. Es necesario un acto de atribución de servicio público a fin de definir las obligaciones de la empresa y del Estado. A falta de dicho acto oficial, la tarea específica de la empresa es desconocida y no puede determinarse la compensación adecuada.

3. El Tribunal de Justicia ha establecido que los SIEG son servicios que presentan caracteres específicos con respecto a otras actividades de la vida económica (TJCE, sentencias de 10-12-1991, *Merci convenzionali porto di Genova*, asunto C-179/90, Rec. 1991, p. I-5889, apartado 27, de 17-7-1997, *Gt-Link A/S*, asunto. C-242/95, apartado 53, y de 18-6-1998, asunto C-266/96, *Corsica Ferries France S.A.*, Rec. 1998, p. I-3949, apartado 45).

4. Para todas estas cuestiones, *Guía relativa a la aplicación a los servicios de interés económico general y, en particular, a los servicios sociales de interés general, de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales, de contratos públicos y de Mercado Interior* (SEC(2010) 1545 final 7-12-2010). Este documento de trabajo aporta aclaraciones de carácter técnico, sobre la base de resúmenes sucintos y simplificados de legislación y jurisprudencia, en materia de ayudas estatales, de contratos públicos y de Mercado Interior, así como por lo que se refiere a las ayudas estatales, a las decisiones de la Comisión relativas a los SIEG y, en particular, a los SSIG.

5. Según lo dispuesto en el art. 345 TFUE, los Tratados no prejuzgan el régimen de la propiedad en los Estados miembros, por lo que las normas de competencia no discriminan a las empresas en función de si son de propiedad pública o privada.

yacentes a la *aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las compensaciones concedidas por la prestación de servicios de interés económico general* se ha dictado la Comunicación que lleva ese mismo nombre⁶, que se centra en los requisitos de las ayudas estatales más relevantes para la compensación por servicio público. En el mismo Diario Oficial que la citada Comunicación se publica el proyecto de Reglamento *de minimis* específico para los servicios de interés económico general en el que aclara que determinadas medidas de compensación no constituyen ayuda estatal a tenor del art. 107 TFUE; una Decisión⁷ que declara que determinados tipos de compensación por servicios de interés económico general que constituyen ayuda estatal son compatibles con el Tratado conforme a lo dispuesto en el art. 106.2 TFUE y los exime de la obligación de notificación conforme al art. 108.3 TFUE, y un Marco⁸ que expone las condiciones para que las ayudas estatales a los servicios de interés económico general no cubiertas por la Decisión pueden ser declaradas compatibles a tenor del art. 106.2 TFUE.

- C) El término “*servicios de interés general*” (SIG), por el contrario, no figura en el Tratado pese a ser más amplio que el de “servicios de interés económico general”⁹. Abarca los servicios, sean económicos o no (sometidos o no a la disciplina de mercado) que los Estados miembros consideran de interés general y que, por esa razón, están sometidos a obligaciones específicas de servicio público, siendo éstas las [obligaciones] específicas impuestas por los poderes públicos al proveedor del servicio con el fin de garantizar la consecución de ciertos objetivos de interés público (vgr., en materia de transporte aéreo, ferroviario y por carretera, o en el sector de la energía)¹⁰. Este concepto abarca los servicios de interés económico general (SIEG) que caen en el ámbito de aplicación del TFUE, así como los servicios no económicos de interés general, a los que no se aplican las normas del TFUE¹¹.
- D) Los “*servicios sociales de interés general*” (SSIG) conforman una categoría emergente de los SIG con finalidad social, relegados aún a una zona “gris” en cuanto

6. 2012/C 8/02, DOCE de 1-1-2012.

7. Decisión 2012/21/UE de la Comisión, de 21-12-2011 relativa a la aplicación de las disposiciones del artículo 106, apartado 2, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas estatales en forma de compensación por servicio público concedidas a algunas empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general (DO L 7 de 11-1-2012).

8. Comunicación de la Comisión: Marco de la Unión Europea sobre ayudas estatales en forma de compensación por servicio público (2011) (2012/C 8/03) DO 1-1-2012.

9. El Protocolo n° 26 del TFUE está dedicado a los SIG, si bien no define este concepto.

10 Véase *Libro Verde* sobre los servicios de interés general (COM(2003) 270 de 21-5-2003) y Glosario contenido en el anexo del *Libro Blanco* sobre los servicios de interés general (COM(2004) 374 de 12-5-2004).

11. Cfr., *Guía relativa a la aplicación a los servicios de interés económico general*, cit.145. 2012/C 8/02, DOCE de 1-1-2012.

a las condiciones de aplicación del Derecho Comunitario¹², esto es, en la frontera entre actividades no económicas, que no se enmarcan en el campo de aplicación de las normas de competencia y del mercado interior del Tratado, y las actividades económicas reguladas por el Tratado.

En su Comunicación sobre *Aplicación del programa comunitario de Lisboa. Servicios sociales de interés general en la Unión Europea*¹³ la Comisión Europea identificó dos grandes clases de SSIG: a) los regímenes de protección social (legales y complementarios) bajo sus diversas formas de organización (mutualistas o profesionales), que cubren los principales riesgos de la vida [como los vinculados a la salud, la vejez, los accidentes laborales, el paro, el retiro y la discapacidad]; y b) los demás servicios prestados directamente a la persona, como los servicios de asistencia social, los servicios en materia de empleo y de formación, la vivienda social o los cuidados de larga duración¹⁴. Estos servicios son, en general, organizados a nivel local y muy tributarios de la financiación pública¹⁵.

La Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior, excluye expresamente a los servicios sociales y asistenciales de su ámbito de aplicación y, por consiguiente, de la desregulación general que plantea para las actividades de servicios. Expresamente, la Directiva menciona “los servicios sociales relativos a la vivienda social, la atención a los niños y el apoyo a familias y personas temporal o permanentemente necesitadas proporcionados por el Estado, por prestadores encargados por el Estado o por asociaciones de beneficencia reconocidas como tales por el Estado” (art. 2.2º. j). El párrafo 27 del Preámbulo de la Directiva señala que “estos servicios son esenciales para garantizar los derechos fundamentales a la dignidad humana y a la integridad, y son una manifestación de los principios de cohesión social y de solidaridad, y no deben verse afectados por la presente Directiva”. Pero la Directiva distingue entre servicios públicos de carácter social y asistencial y actividades privadas constitutivas de servicios con ese mismo objeto; y diferencia en este último caso entre el sector privado lucrativo y el no lucrativo. En atención a ello, los servicios excluidos de la Directiva son los servicios sociales de titularidad pública y las activi-

12. Ni el TFUE ni el Derecho derivado de la Unión definen el concepto de SSIG.

13. COM(2006) 177 final, de 26-4-2006.

14. Estos servicios ejercen una función de prevención y cohesión social y aportan una ayuda personalizada para facilitar la inclusión de las personas en la sociedad y garantizar la realización de sus derechos fundamentales. Cfr., *Guía relativa a la aplicación a los servicios de interés económico general*, cit.

15. Si se traspone a los SSIG la distinción SIEG-SNEIG, cabe diferenciar entre los servicios sociales de interés económico general (SSIEG), que cumplen una misión de interés general enmarcándose en una actividad de carácter económico y ofrecida contra remuneración, incluido el crédito a terceros, sin importar la naturaleza de la empresa que está a cargo ni su forma de financiación, y los servicios sociales no económicos de interés general (SSNEIG).

dades privadas de beneficencia, quedando incluidas las actividades o servicios de carácter social y asistencial que realiza el sector privado lucrativo por iniciativa propia y no por encargo de la Administración¹⁶.

La Comunicación en materia de *Servicios de interés general incluidos los sociales*¹⁷ señala que “los servicios sociales suelen estar destinados a realizar ciertos objetivos específicos: se trata de servicios a la persona, concebidos para responder a las necesidades vitales del ser humano, en particular a aquellos usuarios en situación vulnerable; ofrecen una protección contra los riesgos generales y específicos de la vida y ayudan a las personas a enfrentar los desafíos de la vida o las crisis; también son suministrados a las familias, en un contexto de modelos familiares cambiantes, para mantener su papel en los cuidados aportados a los miembros más jóvenes y los más ancianos de la familia, así como a las personas discapacitadas, y compensar las eventuales debilidades en su seno; constituyen instrumentos clave para la protección de los derechos fundamentales del hombre y de la dignidad humana; juegan un papel de prevención y de cohesión social, con respecto al conjunto de la población, independientemente de su riqueza o de sus ingresos; contribuyen a la lucha contra la discriminación, a la igualdad entre los sexos, a la protección de la salud humana, a la mejora del nivel y de la calidad de vida, así como a la garantía de igualdad de oportunidades para todos, reforzando de esta manera la capacidad de los individuos de participar plenamente en la sociedad”. (...) “Conviene tener muy presente la diversidad que caracteriza esta clase de servicios, las situaciones en las que se suministran, las características de los proveedores de servicios y la necesidad de flexibilidad para adaptar los servicios a las diversas necesidades: esto vale particularmente para los servicios sociales”.

En definitiva, los SSIG pueden ser de carácter económico o no económico, en función de la actividad, pues el hecho de que la actividad se califique como “social” no es en sí mismo suficiente para sustraerse a la calificación de “actividad económica” con arreglo a la jurisprudencia del Tribunal.

1.3. La “versión española” de los servicios sociales y asistenciales

Dentro del Título I de la CE, dedicado a los derechos y deberes fundamentales, el Capítulo III se ocupa de los principios rectores de la política social y económica. Sus arts. 39 a 52 delimitan las obligaciones de los poderes públicos en orden a: 1) *promover* el progreso social y económico, el acceso a la cultura, la ciencia y la investigación, el enriquecimiento del patrimonio histórico, cultural y artístico, las condi-

16. Se recomienda la web <http://www.eurosig.eu>, sitio de recursos sobre los servicios públicos en Europa.

17. COM(2007) 725 final del 20-11-2007, Comunicación que acompaña a la Comunicación titulada *Un mercado único para Europa del siglo XX* (COM(2007) 724 final, de 20-11-2007).

ciones necesarias para disfrutar de una vivienda digna y adecuada, así como las condiciones para la participación libre y eficaz de la juventud en el desarrollo político, social, económico y cultural; 2) *garantizar* la conservación del patrimonio histórico, cultural y artístico, la suficiencia económica a los ciudadanos durante la tercera edad, y la defensa de los consumidores y usuarios; 3) *asegurar* la protección social, económica y jurídica de la familia, 4) *velar* por la utilización racional de todos los recursos naturales; 5) *realizar* una política de previsión, tratamiento, rehabilitación e integración de los disminuidos; 6) *mantener* un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos; y 7) *organizar y tutelar* la salud pública.

El poder gubernativo no puede abdicar de ninguna de estas funciones pues lo público es cualidad esencial o inseparable de las mismas. Y desde el momento que la CE ordena a los “poderes públicos” su promoción, garantía, protección, tutela, actuación, mantenimiento u organización (según de lo que se trate), las está considerando como servicio público.

Si se observa, el término *servicios sociales* sólo aparece recogido en el art. 50 CE con referencia a las personas de la tercera edad (debiendo promover los poderes públicos su bienestar mediante un sistema de servicios sociales que atenderán sus problemas específicos de salud, vivienda, cultura y ocio). El art. 49 CE alude, aunque indirectamente –puesto que no lo menciona-, a un servicio social particular, al referirse a la previsión, tratamiento, rehabilitación e integración de los disminuidos físicos, sensoriales y psíquicos. Por lo que se refiere al derecho a la *asistencia social* por parte de los ciudadanos, éste no aparece mencionado en el Capítulo III del Título I y tampoco en el Capítulo II (derechos y deberes de los ciudadanos) por lo que no podrá gozar de las garantías contenidas en el art. 53.3 CE (garantías de las libertades y derechos fundamentales) ni del compromiso público de suficiencia. La asistencia social sólo aparece expresamente mencionada en el art. 148.20 CE, que atribuye a las Comunidades Autónomas competencia exclusiva sobre esa materia. No obstante, cabría afirmar que el modelo vigente de asistencia social tiene su origen en el art. 1.1 CE, que proclama el “Estado social y democrático de Derecho” y que consagra como valores superiores del ordenamiento jurídico “la libertad, la justicia, la igualdad y el pluralismo político”.

En cualquier caso, este diseño constitucional crea dudas sobre el contenido de la asistencia social. Para algunos autores, en su dimensión institucional u organizativa, la asistencia social designaría en la actualidad un “subsistema de protección social” alternativo a la Seguridad Social para la atención de las necesidades básicas reales del ciudadano carente de recursos a través de una atribución patrimonial monetaria o de servicios¹⁸.

18. FERNÁNDEZ AVILÉS, J.A., “Art. 55”, en AA.VV (MARTÍN VALVERDE, A., y GARCÍA MURCIA, J., dirs.) *Ley General de Seguridad Social. Comentarios y jurisprudencia*, Madrid, 2009, p. 435, RODRÍGUEZ ESCANCIANO, S., “Asistencia social y Seguridad Social: relaciones en un contexto económico adverso”, *La Ley*, nº 414, 2012, pp. 7 y ss.

2. Prestación de la actividad de servicio público

2.1. Sectores prestadores de actividad de servicio público

En España la prestación de la actividad de servicio público puede recaer tanto en el sector público como en el sector privado.

A) El **sector público** está formado por la Administración Pública, los organismos autónomos y las empresas públicas. Su característica común es que el control último corresponde a representantes elegidos por la sociedad o, en general, a individuos o grupos legitimados por el poder político. En lo que se refiere al caso de España, el sector público estatal se divide en tres sectores: administrativo, empresarial y fundacional¹⁹.

a) *El sector público administrativo* se integra por las *entidades gestoras* de servicios comunes y *Mutuas* de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social; los *órganos con dotación* diferenciada en los presupuestos generales del Estado sin personalidad jurídica integrados en la Administración General del Estado; las *entidades de derecho público* distintas de las de los apartados b) y c) del art. 2 LGP²⁰; los *consorcios con personalidad jurídica* siempre que cumplan los requisitos que establece la LGP y los *organismos autónomos* dependientes de la Administración General del Estado (AGE). Además, la Ley 28/2006, de 18 de julio, de Agencias Estatales para la mejora de los servicios públicos (LAE), incorporó las Agencias Estatales²¹ no como un nuevo tipo de Organismo Público sino como la fórmula organizativa hacia la que reconducir a éstos siempre que su actividad y funciones se ajusten al concepto de Agencia Estatal y se estime oportuna su transformación en aras de la eficacia²². Los Organismos públicos subsistirán, entonces, excepcionalmente²³.

19. Ley 47/2003, de 26 de noviembre, General Presupuestaria (LGP).

20. Así: b) Las *entidades gestoras* de servicios comunes y las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social en su función pública de colaboración en la gestión de la Seguridad Social, así como sus centros y entidades mancomunados. c) Las *sociedades mercantiles estatales* en las que la participación, directa o indirecta, en su capital social de las entidades que, conforme a lo dispuesto la LGP, integran el sector público estatal, sea superior al 50 por ciento.

21. La Agencia Estatal está dotada de capacidad de decisión sobre los recursos asignados y de autonomía en su funcionamiento, premisas necesarias para que se le pueda exigir una responsabilidad. Resulta esencial que la creación de una Agencia comporte la prestación de servicios con alto nivel de calidad, con una cultura de gestión acorde a dicha finalidad y que sea fácilmente visualizable por los ciudadanos. Otro aspecto de interés es impulsar los instrumentos que posibiliten conocer y evaluar el impacto que las políticas y servicios prestados por el Estado tienen sobre el ciudadano. A tal efecto, en la DA primera se autoriza al Gobierno para que cree una Agencia destinada específicamente al cumplimiento de estos objetivos.

22. La Agencia Estatal es el organismo público que, con carácter general, creará la Administración General del Estado para dar respuesta a sus necesidades de descentralización funcional (art. 2.1).

23. A saber, Agencia Estatal de Evaluación de las Políticas Públicas y la Calidad de los Servicios; Agencia Estatal Tributaria; Agencia Estatal de Meteorología; Agencia Estatal de Seguridad Aérea; Agencia Estatal del medicamento; Agencia Estatal de empleo; Agencia Estatal de Alquiler; Agencia Estatal de Protección de Datos; Agencia Estatal de Radiocomunicaciones; Agencia Estatal de Investigación; Agencia Estatal de Sismología; Agencia Estatal Antidopaje.

La Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible (LEST) se ocupa de los *Organismos Reguladores*, cuyo objeto prioritario es velar por el adecuado funcionamiento del sector económico regulado y preservar y promover el mayor grado de competencia efectiva así como la transparencia en el funcionamiento de esos mercados, sin perjuicio de las funciones atribuidas a la Comisión Nacional de la Competencia o a los órganos equivalentes de las Comunidades Autónomas con competencia en materia de defensa de la competencia (art. 10.1)²⁴. Resultará entonces que los organismos supervisores llevarán a cabo un control “ex ante” mientras que la Comisión Nacional de la Competencia realiza un control “ex post”.

Este alambicado sistema de supervisión de sectores de mercados y del Mercado será sustituido por un modelo que susceptible de garantizar una supervisión multi-sectorial. En tal sentido, el Consejo de Ministros de 24-2-2012 aprobó un Anteproyecto de Ley de reforma de organismos supervisores por el que todos los organismos reguladores quedarán integrados en la Comisión Nacional de Mercados y Competencia, siendo los órganos competentes de los distintos Ministerios los que asumirán las tareas de registro de los operadores, su inspección y otras tareas administrativas. La Comisión Nacional de Mercados y la Competencia, adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad, tendrá por objetivo maximizar el bienestar del consumidor, garantizando el correcto funcionamiento de los mercados en un entorno competitivo y el libre acceso a las redes, y las infraestructuras esenciales sin discriminación entre operadores²⁵.

b) El sector público empresarial está integrado por las entidades que indica la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, de Patrimonio de las Administraciones Públicas (LPAP): a) entidades públicas empresariales²⁶, b) entidades de Derecho público vinculadas a la AGE o a sus organismos públicos cuyos ingresos provengan, al menos en un 50% de operaciones realizadas en el mercado; c) sociedades mercantiles estatales en las que la participación, directa o indirecta, en su capital social de las entidades

24. Según el art. 8.1 LEST, tienen consideración de Organismo Regulador la Comisión Nacional de Energía, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, y la Comisión Nacional del Sector Postal. Tampoco se olvida del Comité de Regulación Ferroviaria. Además, determinados artículos del Capítulo II se declaran aplicables a la Comisión Nacional de la Competencia en tanto que organismo horizontal de promoción y protección de la competencia efectiva en todos los sectores productivos y en todo el territorio nacional (art. 8.2). Tras la LEST se crearon la Comisión Nacional del Juego y la Comisión de Regulación Económica Aeroportuaria; incluso el Consejo Estatal de Medios Audiovisuales, previsto en la Ley General de Comunicación audiovisual pero que no se va a crear.

25. <http://www.lamoncloa.gob.es/ConsejodeMinistros/Enlaces/240212-enlacesupervisores.htm>, Consultado el 30-5-2012.

26. Véase el RD Ley 4/2011, de 8 de abril, de medidas urgentes de impulso a la internacionalización mediante la creación de la entidad pública empresarial “Instituto Español de Comercio Exterior” (ICEX), que se subroga en los derechos y obligaciones del extinguido Instituto Español de Comercio Exterior. (DA primera).

que integran el sector público estatal, sea superior al 50%²⁷; d) sociedades mercantiles que no sean estatales y reúnan ciertos requisitos²⁸; f) entidades estatales de derecho público distintas a las mencionadas en los párrafos b) y c); g) consorcios dotados de personalidad jurídica propia²⁹.

c) *El sector público fundacional* se integra por las fundaciones del sector público estatal, que se regulan por la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones (LF)³⁰; entidades éstas constituidas sin fin de lucro y que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado de modo duradero su patrimonio a la realización de fines de interés general (art. 2). Las fundaciones públicas se constituyen por entidades del sector público o con la mayor parte del patrimonio aportado por el sector público. En cualquier caso, su patrimonio se rige por la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, de Patrimonio de las Administraciones Públicas (LPAP).

B) El sector privado se desdobra en dos. Por una parte, *el sector privado mercantil*, que comprende las entidades que desarrollan actividades con ánimo de lucro y son controladas en última instancia por propietarios privados. Por otra, las entidades que componen *el sector privado ¿no lucrativo?*, que suelen definirse *por exclusión*, es decir, por su no pertenencia a los otros dos sectores, de manera que ni son públicas ni tienen fines lucrativos. Sería todo lo que no es Mercado o Estado creando equilibrio entre ambos al hacer gestión privada con fines de interés general.

Ambos sectores son complementarios, y a menudo, la frontera de sus roles no queda suficientemente definida, soliendo ser los ciudadanos, con sus preferencias basadas en aspectos objetivos y subjetivos, los que los asignan. Los especialistas observan diferentes virtudes en cada ámbito. Así, el mercantil, regido por criterios de eficacia, eficiencia, innovación y flexibilidad, aporta estos valores a la producción de

27. Para la determinación de este porcentaje, en el caso de que participen varias entidades integradas en el sector público estatal se sumarán sus participaciones (art. 166 LPAP). El art. 166.3 LPAP se refiere a la Corporación de Radio y Televisión Española, como sociedad anónima estatal dotada de especial autonomía respecto de la AGE.

28. En concreto, que se encuentren en el supuesto previsto en el art. 4 Ley 24/1998, del Mercado de Valores (LMV) respecto de la AGE o sus organismos públicos (VICENT CHULIÁ, F., *Introducción al Derecho Mercantil*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2011, pp. 684).

29. A los que se refieren los arts. 6.5 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y 87 de la Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las Bases del Régimen Local, cuando uno o varios de los sujetos enumerados en este artículo hayan aportado mayoritariamente a los mismos dinero, bienes o industria, o se haya comprometido, en el momento de su constitución, a financiar mayoritariamente dicho ente y siempre que sus actos estén sujetos directa o indirectamente al poder de decisión de un órgano del Estado.

30. Definidas en el art. 44 LF: a) Que se constituyan con una aportación mayoritaria, directa o indirecta, de la Administración General del Estado, sus organismos públicos o demás entidades del sector público estatal. b) Que su patrimonio fundacional, con un carácter de permanencia, esté formado en más de un 50% por bienes o derechos aportados o cedidos por las referidas entidades.

servicios públicos; por su parte, el otro promueve los valores públicos y fortalece la organización social con motivaciones no económicas (solidaridad, voluntariado, etc.)³¹.

Este sector “por exclusión” (si se nos permite denominarlo así) es confuso, equívoco y quizá todavía poco conocido careciendo, según algunos, de expresa traducción o reconocimiento jurídico³². Se discute, incluso, la posibilidad de hablar de un único sector (*¿el tercer sector?*) en el que se integrarían partidos políticos, sindicatos, asociaciones de empresarios, entidades religiosas, fundaciones, asociaciones, cámaras de comercio, colegios profesionales, obras sociales, mutualidades, entidades deportivas, etc. Por tal razón, y como no todo lo que no es sector público o sector lucrativo puede o debe incluirse en el tercer sector, hay quien considera que lo importante es que se trata de un sector privado y no lucrativo *pero diferente* al sector no lucrativo y a la sociedad civil³³.

Ahora bien, en nuestra opinión, no resulta oportuno incluir en este debate la alusión al lucro puesto que ello podría llevar a excluir dentro de nuestras fronteras a un sin fin de entidades que, pese a carecer de tal ánimo o entender el mismo de una forma amplia o generosa, desarrollan una actividad económica organizada en forma de empresa, dirigiendo así esta parte del análisis (indebidamente) a la larga y extensa discusión de la doctrina mercantilista al respecto. Por el contrario, lo que pudiera ser relevante es la percepción (y diferenciación) de la expresión “social” utilizada en este marco por doctrina, instituciones e, incluso, políticos³⁴. Y por si la cuestión conceptual no fuera suficientemente compleja, hay quien apunta la existencia de un “cuarto sector” integrado por un nuevo grupo de organizaciones y modelos de nego-

31. MAS SABATÉ, J., “Un nuevo modelo de externalización (tercerización/outsourcing) en la administración pública”, *IX Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*, Madrid, 2-5 de noviembre de 2004, pp. 1-19, http://www.clad.org/siare_isis/fulltext/0049621.pdf, consultado 30-01-2012, pp. 3-4.

32. PIÑAR MAÑAS, J.L., “Tercer Sector, sector público y fundaciones”, *Revista española del tercer sector*, nº. 1, 2005, (Ejemplar dedicado a: El Tercer Sector en España), pp. 15-36, p. 18 Desde una perspectiva amplia e innovadora se ha considerado que el Tercer Sector podría concebirse con una configuración poliédrica, integrando sus diferentes caras: Organizaciones de carácter social u ONG (dimensión social); Organizaciones de la Economía social (dimensión socio-empresarial); Organizaciones singulares; Corporaciones sectoriales de base privada (carácter híbrido). CABRA DE LUNA, M./DE LORENZO GARCÍA, R., “El tercer sector en España: Ámbito, tamaño y perspectivas”, *Revista española del tercer sector*, nº. 1, 2005 (Ejemplar dedicado a: El Tercer Sector en España), pp. 95-134, p. 100.

33. PIÑAR MAÑAS, J.L., “Tercer Sector”, *est. cit.*, p. 19. En Europa el tercer sector presenta un gran potencial en el campo de los servicios sociales, MAS SABATÉ, J., “Un nuevo modelo de externalización”, *est. cit.*, pp. 3-4.

34. Para una visión innovadora de estas cuestiones TOLEDANO, N. (2011): “Social entrepreneurship: the new narrative for the practice of the social economy”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 73, Especial issue, october 2011, pp. 9-31.

cio que “proliferan e hibridan en la intersección entre el sector público, privado y social y que está llamado a liderar los procesos de innovación social”³⁵.

La circunstancia especial de nuestros días es la visibilidad creciente que están adquiriendo las entidades del [que hemos denominado] “sector por exclusión”, no sólo al competir con las entidades “tradicionales” concurriendo con ellas en las licitaciones públicas, sino por asumir un papel activo al desarrollar por iniciativa propia actividades o prestar servicios de los reconducibles a la noción de servicio público, demostrando competencia y calidad en su oferta de actividad o servicio. Lo llamativo es que se trata de entidades privadas que en lugar de perseguir un interés particular (o no sólo éste) con la gestión de servicios públicos, pretenden el interés general³⁶.

El Comité Económico y Social Europeo (CESE), en su Dictamen INT/570 sobre el *Libro Verde sobre la modernización de la política de contratación pública de la UE*³⁷, apostaba por el aumento de la participación de las pymes, *incluidas las empresas sociales* en la contratación pública; poniendo, al tiempo, de relieve la importancia que tienen para la contratación pública los aspectos innovadores, medioambientales y sociales.

2.2. Las entidades público-privadas prestadoras de actividad de servicio público. La visión de la Unión Europea

La Comisión europea, en su Comunicación sobre el Fomento del papel de las *Asociaciones y Fundaciones* en Europa de 1997³⁸, señalaba que éstas desempeñaban

35. 1 Así, JIMÉNEZ ESCOBAR, J./MORALES GUTIERREZ, C. (2011): “Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 73, Especial issue, october 2011, pp. 33-60. No sólo las empresas y emprendedores sociales y las fundaciones públicas, sino también las plataformas solidarias virtuales (como las ONGs virtuales o las plataformas de microcréditos -virtual social banks-), integrarían este cuarto sector, según los autores. También de interés, LLIE, E.G./DURING, R. (2012): *An análisis of social innovation discourses in Europe. Concepts and strategies of social innovation* (<http://socialinnovationeurope.eu/sites/default/files/sites/default/files/An%20analysis%20of%20SI%20discourses%20in%20Europe.pdf> / consultado el 20-7-2012). Sobre la posición de la Comisión Europea en materia de innovación social, téngase en cuenta el Informe de la BEPA (Bureau of European Policy Advisors) 2010: *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union* (http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf / consultado el 20-7-2012).

36. Ilustrativo sobre la economía social como sector de la economía (tercer sector), y sobre su atención y sistematización doctrinal e institucional, PANIAGUA ZURERA, M., *Las empresas de la economía social. Más allá del comentario a la Ley 5/2011, de Economía Social*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2011, pp. 62-65 y autores allí citados.

37. Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el “Libro Verde sobre la modernización de la política de contratación pública de la UE — Hacia un mercado europeo de la contratación pública más eficiente” COM(2011) 15 *final*, (2011/C 318/19), p. 113.

38. (COM/97) 241 *final*, de 6-6-1997.

un importante papel en casi todos los ámbitos de la actividad social, contribuyendo a la creación de empleo, a la ciudadanía activa y a la democracia, proporcionando una amplia gama de servicios, desempeñando un papel de primera importancia en el deporte, representando los intereses de los ciudadanos ante las Administraciones Públicas, asumiendo un papel muy importante en la salvaguarda de los derechos humanos y ejerciendo una actividad esencial en las políticas de desarrollo. El Parlamento Europeo reivindicó un marco legal apropiado para las fundaciones (así como para las mutuas y las asociaciones) en la resolución relacionada con el Acta del Mercado Único, y abogó por la elaboración de un Estatuto para estas entidades en su declaración escrita 84/2010; previamente ya había instado a la Comisión a trabajar en esa orientación en sus resoluciones de 2009 y 2006³⁹. En fechas recientes la Comisión ha publicado su propuesta de Reglamento sobre el Estatuto de la Fundación Europea (FE)⁴⁰.

Casi en paralelo, el Parlamento Europeo aprobaba el Informe sobre Economía Social (Informe Toia) en el que se reconoce la *Economía Social* como actor empresarial en la Unión Europea, se reclama su reconocimiento jurídico, su consideración de interlocutor social, y se advierte de la necesidad de que tenga mayor visibilidad. En el Informe, el Parlamento solicitaba a la Comisión: a) normas claras para determinar qué entidades pueden funcionar legalmente como de la economía social y b) barreras jurídicas eficaces para que sólo las organizaciones de economía social puedan aprovechar la financiación destinada a estas empresas o las políticas públicas que tienen por objeto su promoción. Se iniciaba así el camino hacia la consolidación institucional de las empresas y entidades de la Economía Social⁴¹.

Por otra parte, el Pleno del Comité Económico y Social Europeo (CESE) aprobó en 2009 el Dictamen sobre “Distintos tipos de empresa”⁴² en el que también pide a la Comisión que inicie los trabajos para aprobar los estatutos europeos de asociaciones y mutualidades, y que concluya el estatuto de la fundación europea. También reitera que el sector de la economía social “requiere soluciones a medida en lo referente a fiscalidad, contratación y normas de la competencia”. Además, se reconoce el papel de las “*empresas sociales*” como eficaces instrumentos de las políticas públicas de

39. EP resolución de 6-4-2011 relativa al Mercado Único para los europeos (2010/2278(INI)); Declaración escrita 84/2010, P7_DCL(2010)0084; EP resolución de 19-2-2009 relativa a la Economía Social (2008/2250(INI)); y EP resolución de 4-7-2006 sobre los recientes desarrollos y perspectivas en derecho de sociedades (2006/2051(INI)).

40. Bruselas, 8-2-2012, COM(2012) 35 final, *Proposal for a Council Regulation on the Statute for a European Foundation* (FE).

41. EP resolución de 19-2-2009 relativa a la Economía Social (2008/2250(INI)). Sobre esta evolución y su reflejo en el Ordenamiento español, ALFONSO SÁNCHEZ, R., “Algunas consideraciones en torno a la Ley Marco de Economía Social”, *Revesco*, nº 102, 2010, pp. 7-23.

42. INT/447, de 1-10-2009.

bienestar social. En su resolución de 8-9-2010 el Parlamento Europeo instó a la Unión Europea y a sus Estados miembros a tener en cuenta a las empresas de economía social y la diversidad de formas de empresa en las futuras políticas de empleo, enmarcadas en la Estrategia de la Unión Europea 2020, que definirá el modelo económico de Europa para el próximo decenio⁴³.

En 2011 vieron la luz dos nuevas Comunicaciones de la Comisión. En la primera de ellas, la relativa al *Acta del Mercado Único. Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza*⁴⁴, la Comisión apoya el desarrollo de la economía social como instrumento de inclusión activa proponiendo una iniciativa en favor de las empresas sociales y facilitando el acceso a los programas financieros de la Unión que sean utilizables en este ámbito. En la segunda, titulada *Iniciativa en favor del emprendimiento social*⁴⁵, la Comisión apuesta por facilitar el acceso de las empresas sociales a la financiación privada, por desarrollar instrumentos para conocer mejor el sector y hacer más visible el emprendimiento social, por reforzar las capacidades de gestión, la profesionalización y la integración en redes de los emprendedores sociales, por desarrollar formas jurídicas europeas adaptadas que puedan ser utilizadas por el emprendimiento social europeo, por facilitar el acceso de las empresas sociales a la contratación pública y por simplificar la aplicación de las normas en materia de ayudas estatales a los servicios sociales y a los servicios locales⁴⁶.

Este breve repaso sobre la actuación de las instituciones europeas en los últimos años pone de manifiesto el reconocimiento que la Unión Europea otorga a las fundaciones, asociaciones, mutualidades, entidades de economía social y empresas sociales⁴⁷ y el entendimiento del papel fundamental que han de desempeñar en un futu-

43. Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 8 de septiembre de 2010, sobre la propuesta de Decisión del Consejo sobre directrices para las políticas de empleo de los Estados miembros: Parte II de las Directrices Integradas Europa 2020 (COM(2010)0193 – C7-0111/2010 – 2010/0115(NLE)); Comunicación de la Comisión: *Europa 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador* COM(2010) 3-3-2010.

44. COM(2011) 206 final, 13-4-2011: *Juntos por un nuevo crecimiento*.

45. COM(2011) 682 final, 25-10-2011: *Iniciativa a favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*.

46. De interés, la Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los fondos de emprendimiento social europeos Bruselas, 7.12.2011, COM(2011) 862 final, 2011/0418 (COD). Su objetivo principal es proporcionar apoyo al mercado de las empresas sociales mejorando la efectividad de la captación de capital por parte de los fondos de inversión que invierten en tales empresas. Esta propuesta sobre los fondos de emprendimiento social europeos (FESE) es complementaria de la propuesta de Reglamento sobre los fondos de capital riesgo. Las dos persiguen objetivos distintos y, en caso de ser adoptadas, coexistirán como actos legislativos autónomos independientes entre sí.

47. A nuestro modo de ver, las “entidades” citadas son especies de un género (la economía social) y, además, no agotan el elenco de especies posibles. Ampliamente sobre este debate, CANO LÓPEZ, A. (2007): “El derecho de la economía social: entre la Constitución y el mercado, la equidad y la eficiencia”, CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, nº 18, pp. 53-72; FAJARDO GARCÍA, G. (2009): “La economía social en las leyes”, CIRIEC-España, nº 66, 2009, pp. 5-35 (www.ciriec-revistaeconomia.es).

ro cercano para la estrategia 2020⁴⁸. No es objeto del presente trabajo acometer el estudio de las figuras citadas, no obstante, valgan unos breves apuntes [quizá válidos para la reflexión] sobre las empresas sociales en el marco de los servicios públicos.

3. Las empresas sociales

3.1. Aproximación a las empresas sociales

En los años ochenta del siglo XX, Bill Drayton, fundador y presidente de la asociación de emprendedores sociales “Ashoka”, popularizó el término emprendedor social para referirse a emprendedores cuyo objetivo –único, o no- fuera generar cambio social⁴⁹.

El estudio sobre el emprendedor social, emprendimiento social o empresas sociales se suele enmarcar en el ámbito de la economía social y, más en particular, en la denominada economía solidaria. Y, ciertamente es frecuente asociar estos conceptos a la Economía Social o Tercer Sector habida cuenta las diversas realidades que comprende el concepto de emprendedor social⁵⁰. En nuestro Estado la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) creyó conveniente aclarar en el año 2008 que la empresa social es una tipología que se enmarca en el concepto de empresa de la economía social y no en el sector no lucrativo. Así en los “Comentarios al Capítulo sobre la realidad de la empresa social en España” del *Estudio sobre prácticas y políticas en el sector de la empresa social en Europa*⁵¹, CEPES: a) pone de relieve la necesidad de que las empresas sociales sean rentables, b) señala que las vestiduras jurídicas que con más frecuencia adoptan éstas en España son la de cooperativa de

48. Para una visión general del papel de todas estas entidades en el marco de la situación económica actual, SALVATORI, G. (2011): *Las empresas sociales y cooperativas dentro del nuevo paradigma: porqué en Europa la realidad niega la ideología*, Euricse Working Papers, N. 021 / 11 (http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1950559 / consultado el 19-7-2012).

49. A nivel internacional, cabe destacar la entidad de microcrédito Grameen Bank (Bangladesh), fundada por el Premio Nobel de la Paz Muhammad Yunus. A nivel nacional, es relevante el caso de La Fageda, empresa de productos lácteos ideada con la finalidad de dar trabajo a personas institucionalizadas. Sobre estas cuestiones, CURTO GRAU, M. (2012): *Los emprendedores sociales: innovación al servicio del cambio social*, Cuadernos de la Cátedra La Caixa de responsabilidad social de la empresa y gobierno corporativo, n° 13, enero 2012, 24 páginas.

50. MELIÁN NAVARRO, A./ CAMPOS CLIMENT, V./SANCHIS PALACIO, J.R., “Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del método delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores”, *Revesco*, n° 106, 2011, pp. 150-172, p. 152, y bibliografía allí citada.

51. Estudio presentado en Bruselas el 6-3-2009 en el marco de la “European Conference on social enterprise”. Comentarios elaborados por CEPES el 4-3-2008 y a los que la autora ha tenido acceso por cortesía de CEPES.

iniciativa social, centros especiales de empleo y empresas de inserción⁵², y c) aprovecha para recordar que, como organización, no representa al Tercer Sector, sino al conjunto de empresas de la Economía Social.

Dejando a un lado la discusión institucional y doctrinal de lo que sea la economía social en España y en Europa y las entidades susceptibles de ser incluidas en cada concepto⁵³, las empresas sociales aparecen en el panorama social y económico con la voluntad de corregir un sector público que provee deficientemente los servicios sociales y un sector privado quizá poco ético en ocasiones con sus empleados y/o clientes y con una escasa preocupación por los efectos medioambientales y sociales de su actividad⁵⁴.

Ciertamente, los emprendedores sociales pueden servir a los Gobiernos como una alternativa para paliar su falta de recursos y eficiencia ante el incremento de la demanda de gasto social⁵⁵, recurriendo a ellos no sólo para ahorrar costes -subcontratando la provisión de ciertos servicios y bienes públicos- sino para aprovechar su capacidad innovadora para hacer frente a los complejos problemas sociales. Y, al mismo tiempo, los emprendedores sociales están recibiendo el apoyo (esencial) de nuevos filántropos, empresarios interesados en realizar importantes inversiones en actividades de riesgo (por innovadoras), de alto rendimiento (el social) y en fase inicial (incipientes)⁵⁶.

52. Críticamente sobre esta “nueva economía social”, PANIAGUA ZURERA, M., *Las empresas de la economía social, ob.cit.*, pp. 189-194, 205-209.

53. Recientemente, sobre la delimitación del concepto de economía social desde una perspectiva legal, PANIAGUA ZURERA, M., *Las empresas de la economía social, ob.cit.*, pp. 57-75; 81-101. Críticamente sobre los arts. 2, 5 y 6 de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (LES), PAZ CANALEJO, N. (2012): *Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2012, pp. 35-52; 87-172; Sobre el Proyecto de Ley, SÁNCHEZ PACHÓN, L.A. (2010): “El reconocimiento de la economía social y de sus agentes en el proyecto de Ley de Economía Social”, *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIDECE)*, nº 54, 2010, p. 53-58.

54. Sobre la externalización en los servicios públicos, ALFONSO SÁNCHEZ, R., “La responsabilidad social de las entidades público privadas”, en AA.VV., *El gobierno y la gestión de las entidades no lucrativas público-privadas* (Dirs. EMBID IRUJO/EMPARANZA SOBEJANO), Ed. Marcial Pons, Madrid, 2012, pp. 215-277, pp. 220-232.

55. En EE.UU. la Oficina de Innovación Social y Participación Cívica gestiona el llamado Fondo de Innovación Social (SIF) que promueve iniciativas de emprendimiento social y al que contribuyen más de 150 filántropos privados (<http://www.whitehouse.gov/administration/eop/sicp/initiatives/social-innovation-fund>; <http://www.nationalservice.gov/about/programs/innovation.asp>; consultadas el 18-7-2012). En el Reino Unido, el Big Society Bank (BSB) está en esta misma línea de cooperación público-privada. El BSB pretende ayudar a financiar empresas sociales, organizaciones benéficas y grupos de voluntarios a través de intermediarios (<http://www.bigsocietycapital.com/> consultada el 18-7-2012).

56. Cabe citar ejemplos como el de Billy Drayton y Ashoka; Jeff Skoll y Skoll Foundation; Klaus Schwab y Schwab Foundation; Todos orientados al fomento de iniciativas sociales. CURTO GRAU, M. (2012): *Los emprendedores sociales, cit.*

La empresa social es una nueva figura que no obedece al ánimo de lucro o a la estructura de propiedad, sino más bien a la naturaleza de la actividad desarrollada⁵⁷. Su finalidad es la solución de los problemas sociales básicos de los seres humanos de una manera autosuficiente y rentable, y donde atributos como “sin ánimo de lucro”, “público”, o “privado” pasan a un segundo lugar para definir las y clasificarlas.

Es una nueva categoría organizativa que, según la doctrina mayoritaria, permite simultáneamente la creación de valor económico y social, es decir, materializa paralelamente estos procesos para convertirse en híbrida. Sin embargo, se sostiene que el predominio de la “creación de valor social” es la característica más importante de la empresa social, entendiéndose aquél como “la búsqueda del progreso social, mediante la remoción de barreras que dificultan la inclusión, la ayuda a aquellos temporalmente debilitados o que carecen de voz propia y la mitigación de los efectos secundarios indeseables de la actividad económica”. O de una manera más resumida: “La mejora de las condiciones de vida al remover barreras a la inclusión social, apoyar a poblaciones debilitadas o sin voz, o disminuir las *externalidades* negativas (como la degradación medioambiental)”⁵⁸.

3.2. “Intentando” un concepto de empresa social

La empresa social ha sido objeto de regulación por algunos Ordenamientos de nuestro entorno. En el Reino Unido, por ejemplo, la legislación sobre la *Community Interest Company* (CIC) Regulations 2005, define la empresa social como “una empresa, con objetivos fundamentalmente sociales, cuyos excedentes se reinvierten principalmente con este fin en la empresa o en la comunidad, en vez de guiarse por la necesidad de maximizar el beneficio de los accionistas y propietarios”. Se trata de una definición genérica e incluye los factores de producción de este tipo específico de empresa (por ejemplo, dar empleo a personas vulnerables) y sus resultados (por ejemplo, bienes y servicios que responden a una necesidad determinada). En Italia, la Ley 13 junio 2005, n° 118, entiende por empresa social “la organización privada sin fin de lucro que ejercita de modo estable y principal una actividad económica de producción o intercambio de bienes o servicios de utilidad social, dirigida a realizar

57. De interés: “*Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe. Final Report*”, Austrian Institute for SME Research and TSE, Turku School of Economics, Finland. Vienna, June 2007. También, *European Conference on Social Enterprise*, Brussels, 6-3-2009. Legge 13-6-2005, n.118, concerniente disciplina dell'impresa sociale (GU n.153 del 04-07-2005).

58. BARRERA DUQUE, E., “La empresa social y su responsabilidad social”, *Innovar: revista de ciencias administrativas y sociales*, Vol. 17, N° 30, 2007, pp. 59-76, p. 60-61 y autores allí citados. ESQUINCA BARRIGA, E.S., “La empresa social: ¿cura o paliativo para la pobreza?”, *Confines de relaciones internacionales y ciencia política*, n° 9, 2009, pp. 115-118. Sobre el concepto de empresa social, su puesta en marcha y mantenimiento, véase YUNUS, M., *Las empresas sociales*, Ed. Paidós, 2011.

una finalidad de interés general”. Según el Decreto legislativo n. 155/2006 que la desarrolla, la condición de empresa social la pueden adquirir todas las organizaciones privadas (del libro V del Codice Civile) pero deberán destinar sus beneficios al desarrollo de la actividad estatutaria o a incrementar su patrimonio⁵⁹.

Por su parte, tanto la Ley n° 1351/2003, de empresas sociales de Finlandia, como la Ley n° X-493, de la República de Lituania sobre servicios sociales, subrayan que las empresas sociales ofrecen oportunidades de empleo en especial a discapacitados y desempleados de larga duración que producen bienes y servicios según principios comerciales. La Ley Letona de empresas sociales de 2011, en cambio, no insiste al definir éstas en los factores de producción ni en el producto, pero limita su forma jurídica a las asociaciones, fundaciones y organizaciones o instituciones religiosas⁶⁰.

Existen también otras definiciones oficiales de empresa social. Así, el Servicio de Integración Social del Gobierno Federal de Bélgica subraya que las empresas sociales responden a una necesidad de bienes o servicios (ofrecidos a un precio determinado) y se dirigen a una población específica de clientes. En Noruega se considera que las empresas sociales identifican recursos infrautilizados y los utilizan para responder a necesidades sociales, por lo que una de sus principales características es crear un tipo diferente de valor: la creación e inversión en capital social, la red de relaciones y valores compartidos de los que depende la actividad económica. En la práctica, ayudan a las personas a hacerse cargo de su vida y contribuyen a crear empleo⁶¹.

En el ámbito comunitario, por empresas sociales se entienden aquellas empresas “para las cuales el objetivo social de interés común es la razón de ser de la acción comercial, que se traduce a menudo en un alto nivel de innovación social; cuyos beneficios se reinvierten principalmente en la realización de este objetivo social; y cuyo modo de organización o régimen de propiedad, basados en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social, son reflejo de su misión”⁶². Así, pueden ser: “a) empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable⁶³; y/o b) empresas cuyo modo de pro-

59. También relativos a diferentes aspectos de la empresa social, cfr. cuatro Decretos ministeriales de 24-1-2008.

60. Austrian Institute for SME Research (2007): *Practices and Policies in the Social Enterprise Sector*, Viena, p.16.

61. Austrian Institute for SME Research (2007): *Practices and Policies*, cit., p.16.

62. COM(2011) 682 final Bruselas, 25-10-2011 *Iniciativa en favor del emprendimiento social*, cit.

63. Acceso a la vivienda, acceso a cuidados, ayuda a las personas de edad o con discapacidad, inclusión de grupos vulnerables, guardería infantil, acceso al empleo y a la formación, gestión de la dependencia, etc.

ducción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social⁶⁴, pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales”.

La Comisión no pretende dar una definición normativa que se imponga a todos y dé lugar a un corsé reglamentario, tan sólo propone una descripción basada en principios comunes a la mayoría de los Estados miembros, cuya diversidad de opciones políticas, económicas y sociales quiere respetar, al igual que la capacidad de innovación de los emprendedores sociales.

El Comité Económico y Social Europeo (CESE), en su Dictamen *Espíritu empresarial social y las empresas sociales*⁶⁵ pone de manifiesto cómo las distintas tradiciones lingüísticas y culturales han generado significados diferentes del concepto de empresa social provocando una disparidad de definiciones nacionales. Así, y pese a ser consciente de la necesidad de establecer una definición clara de empresa social, el CESE propone una descripción basada en características comunes como: a) perseguir principalmente objetivos sociales en lugar de actuar con ánimo de lucro, generando beneficios sociales en favor de la población en general o de sus miembros; b) operar esencialmente sin ánimo de lucro, reinvertiendo principalmente sus excedentes en lugar de distribuirlos a sus accionistas privados o a sus dueños; c) acordes con múltiples formas jurídicas o modelos, incluidas cooperativas, mutualidades, asociaciones de voluntarios, fundaciones, empresas con o sin ánimo de lucro; combinando a menudo distintas formas jurídicas y, a veces, cambiando de forma en función de sus necesidades; d) ser agentes económicos productores de bienes y servicios (frecuentemente de interés general), a menudo con una importante faceta de innovación social; e) que actúen como entidades independientes, con una importante faceta de participación y codecisión (plantilla, usuarios, accionistas), gobernanza y democracia (ya sea representativa o abierta); f) a menudo procedentes o asociadas con organizaciones de la sociedad civil. En definitiva, las empresas sociales han de describirse en función de sus especificidades básicas comunes, entre otras, sus objetivos sociales, la reinversión de los beneficios, la variedad de formas jurídicas y la participación de los grupos interesados.

Quizá cabría afirmar que las empresas creadas por emprendedores sociales pretenden compatibilizar el fin social que las fundamenta con la eficacia y eficiencia empresarial necesarias para subsistir en el mercado. No difieren, pues, del resto de empresas en cuanto a obtener resultados positivos, pero sí lo hacen en el fin que persiguen: un fin social⁶⁶.

64. Integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas, sobre todo por razón de su escasa cualificación o de problemas sociales o profesionales que provocan exclusión y marginación.

65. Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “Espíritu empresarial social y las empresas sociales” (Dictamen exploratorio) (2012/C 24/01), 28-1-2012.

66. MELIÁN NAVARRO, A./ CAMPOS CLIMENT, V./SANCHIS PALACIO, J.R., “Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del método delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores”, *Revesco*, nº 106, 2011, pp. 150-172; pp. 167-168.

3.3. El “fin social” de las empresas sociales

El fin social es el factor que distingue un proyecto de emprendimiento social; el compromiso de crear “impacto social” es lo que les diferencia. Ahora bien, el fin social no tiene por qué ser el fin único. En unos casos el fin social tendrá un papel dominante para la empresa pero en otros puede que, además, exista un compromiso de generación de ingresos. Ingresos que las empresas sociales suelen reinvertir en la iniciativa social o utilizar como soporte económico propio⁶⁷.

Por eso, cuando se analiza el perfil “social” del emprendedor hay que tener en cuenta, al menos, dos factores. Uno de ellos que el fin social (los fines sociales) siempre ha de estar presente; el otro, que no es suficiente el beneficio del grupo al que se dirige la actividad sino que tal grupo ha de implicarse o comprometerse en/con el proyecto⁶⁸. En cuanto a cuáles sean esos beneficios que generen las empresas sociales, pueden ser tanto directos, en cuanto prestaciones de servicios, dotación de becas, creación de infraestructuras; como indirectos, como el empleo y/o la integración social⁶⁹.

La Unión Europea, convencida de que las empresas sociales ejercen un impacto social positivo y de que sus objetivos empresariales no se limitan a maximizar los beneficios, sino que son también sociales, pretende establecer las bases para un mercado europeo sólido de fondos de inversión social introduciendo un distintivo, denominado “Fondo Europeo de Emprendimiento Social”, gracias al cual los inversores puedan identificar fácilmente los fondos que se dedican a la inversión en empresas sociales europeas⁷⁰. Se considera que las inversiones privadas son esenciales para el crecimiento de las empresas sociales pero se tiene conciencia de que existen pocos fondos especializados en inversión social y no lo bastante grandes, y de que la inversión transfronteriza en este tipo de fondos sigue siendo innecesariamente complica-

67. Sobre estas cuestiones, CURTO GRAU, M. (2012): *Los emprendedores sociales, cit.*, pp. 11-12.

68. TAN, W-L., WILLIAMS, J. Y T-M. TAN (2005): “Defining the “Social” in “Social Entrepreneurship”: Altruism and Entrepreneurship”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, nº 1, pp. 353-365.

69. CURTO GRAU, M. (2012): *Los emprendedores sociales, cit.*, p. 11.

70. Según el comunicado de prensa de la Comisión Europea (7-12-2011) con ocasión de la presentación de la Propuesta de Reglamento sobre los fondos de emprendimiento social europeos, el planteamiento es sencillo. Cuando los gestores de fondos de inversión social reúnan los requisitos definidos en la propuesta de Reglamento, podrán comercializar sus fondos en toda Europa. Para obtener el distintivo, los fondos deberán demostrar que un porcentaje elevado de sus inversiones (el 70 % del capital recibido de los inversores) se destina a apoyar a empresas sociales. La introducción de normas uniformes en materia de publicación de datos garantizará que los inversores obtengan una información clara y efectiva sobre tales inversiones. Vid, Comisión Europea – Comunicado de prensa: Medidas nuevas para estimular la financiación de las empresas sociales, Bruselas, 7-12-2011.

da y costosa⁷¹. La creación del distintivo parece que contribuirá a la creación de este tipo de empresas en toda Europa, garantizando el apoyo financiero que necesitan para poder crecer sin que éste sea [exclusivamente] público⁷².

3.4. Las formas jurídicas de la empresa social

Los diversos modos de entender la empresa social se reflejan en las diferentes formas jurídicas en que ésta se puede organizar. La variedad abarca formas tradicionales como cooperativas y asociaciones así como formas más novedosas en éste ámbito, como las sociedades limitadas o las uniones de empresas.

El Informe del *Global Entrepreneurship Monitor* (Proyecto GEM⁷³) de 2011, dedicado al emprendimiento social, clasifica las organizaciones dedicadas al emprendimiento social en cuatro tipos: 1) ONG tradicional, 2) empresa sin ánimo de lucro, 3) empresa social híbrida y 4) empresa social con ánimo de lucro. Para el GEM, aunque el foco principal de atención del emprendedor social es el fin social, éste no tiene por qué ser el único, pudiendo aspirar a obtener beneficios económicos. No obstante, no todos los expertos coinciden en esta visión siendo este punto uno de los más controvertidos a la hora de definir al emprendedor social.

En el Reino Unido las empresas sociales disponen de un tipo específico, la *Community Interest Company* (CIC)⁷⁴, que bien bajo la forma de sociedad limitada (Company Limited by Guarantee –CLG-) o de sociedad anónima (Company Limited by Share –CLS-), se somete en su constitución a unas cláusulas especiales que garantizan que los beneficios no sean distribuidos entre los socios sino que repercutan en la comunidad. Sin embargo, nada impide que la empresa social se valga de

71. Teniendo en cuenta que invertir en empresas sociales puede ser arriesgado, al principio el distintivo de “Fondo Europeo de Emprendimiento Social”, solo estará a disposición de los inversores profesionales, estudiando posteriormente la Comisión el acceso a esas inversiones de inversores minoristas (Comisión Europea – Comunicado de prensa, cit.).

72. Dadas sus especificidades y variadas formas jurídicas, la empresa social requiere instrumentos financieros específicos distintos de los de las demás empresas. Una forma específica de *capital híbrido*, integrado por ayudas (subvenciones públicas, fondos filantrópicos, donaciones), capital propio y capital ajeno (deuda e instrumentos de riesgo compartido), se adapta mejor a las necesidades de las empresas sociales. Capital híbrido que requiere, a menudo, una estrecha interacción entre capital público y privado. Así, Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «Espíritu empresarial social y las empresas sociales» (Dictamen exploratorio) (2012/C 24/01) 28.1.2012.

73. El Proyecto GEM nació en 1997 como iniciativa de la London Business School y del Babson College para crear una red internacional de investigación en Creación de Empresas; España se incorporó en 2000 a través del Instituto de Empresa.

74. Tipo social creado por la *Companies (Audit, Investigations and Community Enterprise) Act 2004* y regulado en la *Community Interest Company Regulations 2005*. Pero pese a su estatus especial, le resulta aplicable la *Companies Act 2006* y legislación complementaria. Por su parte, la *Community Interest Company (Amendment) Regulations 2009*, prevé la posibilidad de transformar las “Scottish charities” en CICs.

otras estructuras legales, lo que dependerá de los objetivos concretos de cada particular organización, desde un empresario individual hasta una cooperativa, pasando por las sociedades de capital.

La disciplina de la empresa social en Italia difiere de la británica en el abanico de formas sociales a las que se les puede atribuir el calificativo de empresa social, en concreto todas las previstas en el libro V del Codice Civile⁷⁵, pero siempre y cuando su finalidad sea de interés general y destinen el beneficio al desarrollo de la actividad estatutaria o a incrementar su patrimonio.

Lo importante no es tanto la forma social que se adopte o que exista una específica para la empresa social, sino el hecho de que reúnan los caracteres que las definen: a) espíritu empresarial (la empresa social es independiente de los poderes públicos, asume el riesgo de su actuación y se orienta a la producción de bienes y/o servicios; b) fin social (en el sentido de que ha de generar beneficios sociales); y c) ausencia de distribución de las ganancias entre los socios (se reinvierten en la actividad o se destinan a patrimonializar la empresa)⁷⁶.

En España, la empresa social, como tal, carece de regulación. Sin embargo nuestro Ordenamiento dispone de diversas formas sociales aptas para acoger una “empresa” que reúna las características de “social”. Cabría afirmar que la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (LES), enumera la mayoría de las entidades que podrían servir para organizar un proyecto de empresa social, como las cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones, sociedades laborales, empresas de inserción o centros especiales de empleo (art. 5 LES)⁷⁷.

Sería de destacar la importancia, en el marco de las *cooperativas*, de las de *iniciativa social*, que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado” (art. 106 LCoop)⁷⁸. Por lo que se

75. Legge 13 giugno 2005, n.118, Delega al Governo concernente la disciplina dell'impresa sociale; D.Lgs. n. 155/2006, Disciplina dell'Impresa sociale.

76. Austrian Institute for SME Research (2007): *Practices and Policies*, cit., pp. 13 y 16.

77. Respecto de las fundaciones y asociaciones, la LES exige que desarrollen actividad económica. Sobre la fundación-empresa, EMBID IRUJO, J.M. (2010): “Empresa y fundación en el ordenamiento jurídico español (la fundación empresarial)”, *ADF*, nº 2, 2010, pp. 16 y sigs. Hemos dejado fuera de la enumeración las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior (esto es, la ONCE), por la especificidad de sus sectores de actividad.

78. Sobre esta clase de cooperativa, RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, A./ORTEGA ÁLVAREZ, A. (2008): “Algunas consideraciones sobre las cooperativas de iniciativa social en el marco del fomento de empleo y la inserción laboral. Una perspectiva jurídico-económica” *CIRIEC* Nº 19/2008, pp. 1-23.

refiere a los *Centros Especiales de Empleo*, son empresas cuyo objetivo principal es proporcionar a los trabajadores con discapacidad la realización de un trabajo productivo y remunerado, adecuado a sus características personales y que facilite la integración laboral de éstos en el mercado ordinario de trabajo. Pueden ser creados por las Administraciones Públicas (directamente o en colaboración con otros organismos), por entidades, personas físicas, jurídicas o comunidades de bienes, con capacidad jurídica y de obrar para ser empresarios⁷⁹. En cuanto a las *empresas de inserción*, su fin es la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario, debiendo proporcionarles procesos personalizados y asistidos de trabajo remunerado, formación en el puesto de trabajo, habituación laboral y social. Se regulan por la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, que reconoce la consideración de empresa de inserción a aquella sociedad mercantil o sociedad cooperativa legalmente constituida y debidamente calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia (art. 4)⁸⁰.

Ahora bien, a nuestro juicio, nada impide a cualquier forma social, enumerada o no en la LES, servir de vestidura jurídica para una empresa social. Tal sería el caso de las sociedades de capital, formas de organización neutras que podrían cumplir las exigencias de las empresas sociales gracias a los pactos estatutarios derivados de la autonomía de la voluntad, en especial la institución de las prestaciones accesorias. Y lo mismo se puede pretender respecto de las sociedades de personas y de las mutuas. Es por ello que no consideramos necesario regular “la empresa social”, pues no vendría a conformarse como una forma nueva a incorporar a las que conoce nuestro Ordenamiento, sino que provocaría tan sólo la inclusión de reglas, normas o requisitos específicos que debiera cumplir la forma social elegida para poder ser considerada “empresa social, y, por ende, la necesidad de combinar las especialidades de ésta con la regulación de la forma jurídica que la reviste”⁸¹.

79. Pueden tener carácter público o privado, con o sin ánimo de lucro. Es indispensable la calificación e inscripción en el Registro de Centros del Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE), o, en su caso, en el correspondiente de las Administraciones Autonómicas. La gestión está sujeta a las mismas normas que afectan a cualquier empresa (http://www.sepe.es/contenido/empleo_formacion/centros_especiales/empleo_apoyo/ah010204A.htm; consultado el 31-7-2012).

80. Sobre estas entidades, MELIÁN NAVARRO, A./ CAMPOS CLIMENT, V./SANCHIS PALACIO, J.R. (2011): “Emprendimiento social y empresas de inserción”, *cit.*, pp. 155-156; CANO LÓPEZ, A. (2011): “En torno al concepto y a la caracterización jurídica de la empresa (*rectius* sociedad) de inserción”, *CIRIEC-España. Revista Jurídica* Nº 22/2011, pp.1-32, (www.ciriec-revistajuridica.es).

81. Críticamente sobre los riesgos de una opción legal por un sistema de pluralidad de formas societarias para el caso específico de una unitaria empresa de inserción CANO LÓPEZ, A. (2011): “En torno al concepto y a la caracterización jurídica de la empresa (*rectius* sociedad) de inserción”, *CIRIEC-España. Revista Jurídica* Nº 22/2011, pp.1-32, p.5. (www.ciriec-revistajuridica.es).

4. Consideraciones conclusivas

En el ámbito comunitario, las empresas sociales contribuyen de manera importante a la sociedad, siendo pieza clave del modelo social europeo. El Comité Económico y Social las considera pieza fundamental para alcanzar los objetivos de la estrategia UE-2020 mediante la creación de empleo, el desarrollo de soluciones innovadoras para atender las necesidades públicas y contribuir a la cohesión social, la inclusión y la ciudadanía activa. Las empresas sociales parecen estar desempeñando un papel relevante en el fomento de la participación de las mujeres, personas mayores, jóvenes, miembros de comunidades minoritarias y emigrantes. Y no cabe desconocer que empresas sociales son pymes, a menudo procedentes de la economía social, y algunas de ellas realizan labores de integración⁸².

La Comisión Europea tiene previsto organizar una reunión entre todos los sectores participantes en el emprendimiento social, el Parlamento Europeo y el Consejo, en la que reflexionar sobre las iniciativas que deberían adoptarse para mejorar, a nivel europeo, el marco jurídico de las empresas sociales⁸³.

82. Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre «Espíritu empresarial social y las empresas sociales» (Dictamen exploratorio) (2012/C 24/01) 28.1.2012.

83. Además del Plan de Acción: Otras ideas para el debate COM(2011) 682 final Bruselas, 25-10-2011.

Bibliografía

- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2010): “Algunas consideraciones en torno a la Ley Marco de Economía Social”, *Revesco*, nº 102, pp. 7-23.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. (2012): “La responsabilidad social de las entidades público privadas”, en AA.VV., *El gobierno y la gestión de las entidades no lucrativas público-privadas* (Dir. EMBID IRUJO/EMPARANZA SOBEJANO), Ed. Marcial Pons, Madrid, pp. 215-277.
- Austrian Institute for SME Research and TSE, “*Study on Practices and Policies in the Social Enterprise Sector in Europe. Final Report*”, Turku School of Economics, Finland. Vienna, June 2007.
- BARRERA DUQUE, E. (2007): “La empresa social y su responsabilidad social”, *Innovar: revista de ciencias administrativas y sociales*, Vol. 17, Nº. 30, pp. 59-76.
- BEPA (Bureau of European Policy Advisors) 2010: *Empowering people, driving change: Social innovation in the European Union* (http://ec.europa.eu/bepa/pdf/publications_pdf/social_innovation.pdf, consultado el 20-7-2012).
- CABRA DE LUNA, M./DE LORENZO GARCÍA, R. (2005): “El tercer sector en España: Ámbito, tamaño y perspectivas”, *Revista española del tercer sector*, nº. 1, (Ejemplar dedicado a: El Tercer Sector en España), pp. 95-134.
- CANO LÓPEZ, A. (2007): “El derecho de la economía social: entre la Constitución y el mercado, la equidad y la eficiencia”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 18, pp. 61-84.
- CANO LÓPEZ, A. (2011): “En torno al concepto y a la caracterización jurídica de la empresa (*rectius* sociedad) de inserción”, *CIRIEC-España. Revista Jurídica* Nº 22/2011, pp.1-32, (www.ciriec-revistajuridica.es).
- CURTO GRAU, M. (2012): *Los emprendedores sociales: innovación al servicio del cambio social*, Ed. Cuadernos de la Cátedra la caixa de responsabilidad social de la empresa y gobierno corporativo, nº 13, enero 2012, 24 páginas.
- EMBID IRUJO, J.M. (2010): “Empresa y fundación en el ordenamiento jurídico español (la fundación empresarial)”, *ADF*, nº 2, 2010, pp. 16 y sigs.
- ESQUINCA BARRIGA, E.S. (2009): “La empresa social: ¿cura o paliativo para la pobreza?”, *CONfinés de relaciones internacionales y ciencia política*, nº 9, pp. 115-118.
- FAJARDO GARCÍA, G. (2009): “La economía social en las leyes”, *CIRIEC-España*, nº 66, 2009, pp. 5-35 (www.ciriec-revistaeconomia.es).
- FERNÁNDEZ AVILÉS, J.A. (2009): “Art. 55”, en AA.VV (MARTÍN VALVERDE, A., y GARCÍA MURCIA, J., dirs.) *Ley General de Seguridad Social. Comentarios y jurisprudencia*, Madrid.

- Guía relativa a la aplicación a los servicios de interés económico general y, en particular, a los servicios sociales de interés general, de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales, de contratos públicos y de Mercado Interior (SEC(2010) 1545 final 7-12-2010).
- JIMÉNEZ ESCOBAR, J./MORALES GUTIERREZ, C. (2011): “Social economy and the fourth sector, base and protagonist of social innovation”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 73, Especial issue, october 2011, pp. 33-60.
- LLIE, E.G./DURING, R. (2012): *An análisis of social innovation discourses in Europe. Concepts and strategies of social innovation* (<http://socialinnovationeurope.eu/sites/default/files/sites/default/files/An%20analysis%20of%20SI%20discourses%20in%20Europe.pdf>), consultado el 20-7-2012).
- MAS SABATÉ, J. (2004): “Un nuevo modelo de externalización (tercerización/out-sourcing) en la administración pública”, *IX Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*, Madrid, 2-5 de noviembre 2004, pp. 1-19, http://www.clad.org/siare_isis/fulltext/0049621.pdf, consultado el 30-01-2012.
- MELIÁN NAVARRO, A./ CAMPOS CLIMENT, V./SANCHIS PALACIO, J.R. (2011): “Emprendimiento social y empresas de inserción en España. Aplicación del método delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores”, *Revesco*, nº 106, 2011, pp. 150-172.
- PANIAGUA ZURERA, M. (2011): *Las empresas de la economía social. Más allá del comentario a la Ley 5/2011, de Economía Social*, Ed. Marcial Pons, Madrid.
- PAZ CANALEJO, N. (2012): *Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia.
- PIÑAR MAÑAS, J.L. (2005): “Tercer Sector, sector público y fundaciones”, *Revista española del tercer sector*, nº. 1, (Ejemplar dedicado a: El Tercer Sector en España), pp. 15-36,
- RODRÍGUEZ ESCANCIANO, S. (2012): “Asistencia social y Seguridad Social: relaciones en un contexto económico adverso”, *La Ley*, nº 414, pp. 7 y ss.
- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, A./ORTEGA ÁLVAREZ, A. (2008): “Algunas consideraciones sobre las cooperativas de iniciativa social en el marco del fomento de empleo y la inserción laboral. Una perspectiva jurídico-económica” *CIRIEC* Nº 19/2008, pp. 1-23.
- SALVATORI, G. (2011): *Las empresas sociales y cooperativas dentro del nuevo paradigma: porqué en Europa la realidad niega la ideología*, Euricse Working Papers, N. 021 / 11.
- SÁNCHEZ PACHÓN, L.A. (2010): “El reconocimiento de la economía social y de sus agentes en el proyecto de Ley de Economía Social”, *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIDE)*, nº 54, 2010, pp. 53-58.

- TAN, W-L., WILLIAMS, J. Y T-M. TAN (2005): “Defining the “Social” in “Social Entrepreneurship”: Altruism and Entrepreneurship”, *International Entrepreneurship and Management Journal*, nº 1, pp. 353-365.
- TOLEDANO, N. (2011): “Social entrepreneurship: the new narrative for the practice of the social economy”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 73, Especial issue, october 2011, pp. 9-31.
- VICENT CHULIÁ, F. (2011): *Introducción al Derecho Mercantil*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia.
- YUMUS, M.(2011): *Las empresas sociales*, Ed. Paidós.

Documentos por orden cronológico

- Comunicación de la Comisión: Fomento del papel de las Asociaciones y Fundaciones en Europa (COM/97) 241 final, de 6-6-1997.
- Libro Verde sobre los servicios de interés general (COM(2003) 270 de 21-5-2003)
- Libro Blanco sobre los servicios de interés general (COM(2004) 374 de 12-5-2004)
- Comunicación de la Comisión: Aplicación del programa comunitario de Lisboa. Servicios sociales de interés general en la Unión Europea (COM(2006) 177 final, de 26-4-2006)
- Resolución del Parlamento Europeo de 4-7-2006 sobre los recientes desarrollos y perspectivas en derecho de sociedades (2006/2051(INI).
- Comunicación de la Comisión: Servicios de interés general incluidos los sociales COM(2007) 725 final del 20-11-2007,
- Comunicación de la Comisión: Un mercado único para Europa del siglo XX (COM(2007) 724 final, de 20-11-2007)
- Resolución del Parlamento Europeo de 19-2-2009 relativa a la Economía Social (2008/2250(INI)
- Comité Económico y Social Europeo (CESE): Dictamen sobre “Distintos tipos de empresa (INT/447, 1-10-2009)
- Declaración escrita 84/2010, P7_DCL(2010)0084
- Resolución legislativa del Parlamento Europeo, de 8 de septiembre de 2010, sobre la propuesta de Decisión del Consejo sobre directrices para las políticas de empleo de los Estados miembros: Parte II de las Directrices Integradas Europa 2020 (COM(2010)0193 – C7-0111/2010 – 2010/0115(NLE)
- Comunicación de la Comisión: Europa 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador COM(2010) 3-3-2010

- Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el “Libro Verde sobre la modernización de la política de contratación pública de la UE — Hacia un mercado europeo de la contratación pública más eficiente” COM(2011) 15 final, (2011/C 318/19).
- Resolución del Parlamento Europeo de 6-4-2011 relativa al Mercado Único para los europeos (2010/2278(INI))
- Comunicación de la Comisión: Acta del Mercado Único. Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza Juntos por un nuevo crecimiento COM(2011) 206 final, 13-4-2011.
- Comunicación de la Comisión: Iniciativa a favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales (COM(2011) 682 final, 25-10-2011)
- Propuesta de Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo sobre los fondos de emprendimiento social europeos Bruselas, 7.12.2011, COM(2011) 862 final, 2011/0418 (COD).
- Comunicación de la Comisión: Aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las compensaciones concedidas por la prestación de servicios de interés económico general (2012/C 8/02), DOCE 1-1-2012.
- Decisión 2012/21/UE de la Comisión, de 21-12-2011 relativa a la aplicación de las disposiciones del artículo 106, apartado 2, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a las ayudas estatales en forma de compensación por servicio público concedidas a algunas empresas encargadas de la gestión de servicios de interés económico general (DO L 7 de 11-1-2012).
- Comunicación de la Comisión: Marco de la Unión Europea sobre ayudas estatales en forma de compensación por servicio público (2011) (2012/C 8/03) DO 1-1-2012.
- Proposal for a Council Regulation on the Statute for a European Foundation (FE). COM(2012) 35 final, Bruselas, 8-2-2012,
- Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “Espíritu empresarial social y las empresas sociales” (Dictamen exploratorio) (2012/C 24/01), 28-1-2012.

FORTALECER PARA CRECER. HACIA LA ELABORACIÓN DE UN MODELO DE BUENAS PRÁCTICAS EN LA RELACIÓN UNIVERSIDAD / EMPRESAS DE LA ECONOMÍA SOCIAL EN CHILE

Ana María Dávila

Coordinadora del Área de Investigación y Estudios
CIESCOOP, Universidad de Santiago de Chile

Maximiliano Díaz

Francisca Donoso

Estudiante tesista
Universidad de Santiago de Chile

Mario Radrigán

Director
Profesor Departamento de Antropología
CIESCOOP, Universidad de Santiago de Chile

RESUMEN: La presente comunicación se concentra en analizar diversos modelos conceptuales generales que buscan definir los tipos de relación entre el sistema universitario y su entorno, con énfasis en el mundo empresarial, con un énfasis en la mirada de las relaciones con las empresas de la Economía Social. Este trabajo corresponde a los resultados preliminares de un proyecto de investigación que impulsa CIESCOOP de la Universidad de Santiago de Chile, con apoyo del Departamento de Gestión Tecnológica de la Vicerrectoría de Investigación y Desarrollo.

Esta iniciativa busca levantar información primaria acerca de los tipos de relación reales y potenciales entre la Universidad y las Empresas de Economía Social, como también levantar información acerca de la percepción que el sector de Economía Social tiene sobre la universidad y sus aportes para su desarrollo.

PALABAS CLAVES: Universidad; Economía Social; Conocimiento; Formación.

ÍNDICE: 1. Introducción. 1.1. Antecedentes. 1.2. Justificación de la investigación. 1.3. Objetivo. 1.4. Hipótesis de trabajo. 1.5. Metodología. 2. Marco teórico. 2.1. Economía Social. 2.2. Universidad. 2.3. Relación Universidad-Entorno. 3. Bases del modelo para el levantamiento de información para el caso de la Universidad de Santiago de Chile.

1. Introducción

1.1. Antecedentes

Con el fin de contextualizar las variables de estudio de esta investigación, se presentarán antecedentes de éstas.

1.1.1. Antecedentes Economía Social en Chile

En nuestro país, el término Economía Social tiene como principal referente histórico, la propuesta elaborada por la Confederación General de Cooperativas de Chile (CONFECOOP) en 1987, donde genera un llamado a otros actores sociales, como al sector sindical, mutualista y gremial, bajo la denominación “Sector de Economía Social”. Finalmente esta convocatoria no genera la integración sectorial que estaba propuesta, pero da pie a otras iniciativas posteriores.

En Chile, las organizaciones que se suelen incluir dentro de las definiciones clásicas de Economía Social son las siguientes (Radrigán & Barria, 2005):

- Cooperativas
- Mutuales
- Organizaciones Gremiales
- Fundaciones y corporaciones privadas sin fines de lucro
- Organizaciones comunitarias
- Sindicatos

En el siguiente cuadro (Fundación Carolina, 2011) se puede apreciar la cantidad de organizaciones de la Economía Social en Chile, para los principales actores dentro de ésta, Cooperativas, Mutuales y el conjunto de las organizaciones sin fines de lucro, agrupadas como Organizaciones Civiles.

Tabla 1.
Economía Social en Chile

Economía general	
Población total	16.432.536
Fuerza laboral (o población activa)	7.382.410
Entidades o empresas de la Economía Social	
	Número
Cooperativas.....	1.152
Mutualidades.....	536
Asociaciones civiles.....	106.880
Total de entidades de economía social.....	108.568
Socios y voluntarios de la Economía Social	
	Número
Personas Asociadas a las Cooperativas.....	1.178.688
Personas Asociadas a las Mutuales	40.000
Total de socios.....	1.218.688
Trabajadores de la Economía Social	
	Número
Puestos Generados por las Cooperativas y Mutuales.....	36.679
Puestos Generados por las Asociaciones civiles	302.912
Total puestos	339.591
Tasa de penetración de la Economía Social	
Tasa de penetración social: Socios / población total	7.4%
Tasa de penetración laboral: trabajadores ES / Fuerza laboral	4.6%

Fuente: Fundación Carolina, 2011.

1.1.2. Antecedentes de la Universidad

En los inicios del nuevo siglo, se puede observar que existe una demanda por educación superior sin precedente alguno, la cual va acompañada de una gran diversificación de la misma y una mayor toma de conciencia de la importancia de ésta para el desarrollo sociocultural y económico de Chile y el mundo. Las nuevas generaciones deberán estar preparadas con nuevas competencias y concomimientos e ideales que ayuden a la construcción del futuro. La educación superior se enfrenta a diferentes desafíos y dificultades, los cuales se acotan a dificultades de la financiación, igualdad de condiciones de acceso a los estudios y en el transcurso de los mismos, una mejor capacitación del personal, la formación basada en las competencias, la mejora y conservación de la calidad de la enseñanza, la investigación y los servicios, la pertinencia de los planes de estudios, las posibilidades de empleo de los diplomados, el establecimiento de acuerdos de cooperación eficaces y la igualdad de acceso a los beneficios que reporta la cooperación internacional.

Las universidades deben velar a demás por que los cambios en las tecnologías no afecten a los estudiantes, garantizando un acceso equitativo a éstas en todos los niveles de enseñanza. Ver a las tecnologías como oportunidades que abren la posibilidad de mejorar la manera de producir, organizar, difundir y controlar el saber y de acceder al mismo, es el principio para no quedar atrás. Deberá garantizarse un acceso equitativo a estas tecnologías en todos los niveles de los sistemas de enseñanza.

Entre 1960 y 1995 el número de estudiantes universitario se multiplicó por seis (de 13 millones a 82 millones de estudiantes), dejando a la educación superior pasar a la historia como una época de expansión a nivel mundial. Así mismo, esta época se caracterizó por agudizar más aun la disparidad entre los países desarrollados y aquellos que no tienen la misma posibilidad de tener acceso a la educación superior. Durante este tiempo aumentaron aún más las diferencias socioeconómicas.

Si un país carece de instituciones como las universidades, es muy posible que no se pueda garantizar un desarrollo endógeno y sostenible para acortas las diferencias entre los países más pobres y los desarrollados. El intercambio de conocimientos, la cooperación internacional y las nuevas tecnologías pueden brindar nuevas oportunidades de reducir esta disparidad.

Las universidades han dado pruebas de su viabilidad a lo largo de los siglos y de la capacidad que estas poseen para evolucionar y propiciar el cambio y el progreso en las sociedades. Dada la importancia y rapidez con que las transformaciones ocurren, es de principal importancia que la educación superior funde en el conocimiento a las comunidades, pasando a ser parte fundamental en el desarrollo cultural, socioeconómico y ecológico de los individuos de estas.

Por lo tanto, las universidades deben hacer frente a importantes desafíos, la propia educación superior ha de emprender la transformación y la renovación más radicales que jamás haya tenido por delante, de forma que la sociedad contemporánea,

que en la actualidad vive una profunda crisis de valores, pueda trascender las consideraciones meramente económicas y asumir dimensiones de moralidad y espiritualidad más arraigadas. (UNESCO, 1998)

Dentro de los procesos de inscripción, rendición de prueba universitaria, postulación y selección entre 2011 y 2012 en Chile, las cifras de admisión a universidades bajaron. Durante estos años no se sigue la línea de aumento de la demanda, y esto es explicado por el paro ocurrido durante el año 2011, que retrasó a muchos estudiantes, obligándolos a repetir un año. A continuación se presenta un cuadro resumen con las cifras de esos años.

Tabla 2.
Proceso Admisión 2012

Proceso de Admisión 2011				
Promoción	Inscritos	Rinden	Postulan	Seleccionados
2011	289.255	250.758	95.536	67.803

Fuente: (DEMRE, 2012).

Tabla 3.
Proceso de Admisión 2012

Proceso Admisión 2012				
Promoción	Inscritos	Rinden	Postulan	Seleccionados
2012	271.860	231.170	116.336	93.574

Fuente: (DEMRE, 2012).

1.2. Justificación de la investigación

Las entidades de la Economía Social, especialmente en América Latina, en general concentran sus actividades y su base social en sectores populares y capas medias de la sociedad. La mayor parte de estas corresponden a importantes esfuerzos de emprendimiento social desde la base; esto mismo lleva a que muchas veces sus promotores, dirigentes y empleados tengan severos déficits en materia de gestión y desarrollo empresarial, como también en materias técnicas de los bienes y servicios que sus propias organizaciones producen y distribuyen.

Desde esta visión, el proceso de fortalecimiento de este tipo de organizaciones tiene una relación directa con el diseño e implementación de políticas y programas públicos adecuados, como también por el desarrollo del capital humano presente en este tipo de entidades, y en la generación y distribución de conocimiento pertinente y aplicado acerca de sus realidades, desafíos y vacíos.

Por otro lado, las Universidades tradicionalmente han tenido un rol social de investigación, innovación, formación y prestación de servicios, lo que ha permitido un mayor desarrollo a nivel país. Si consideramos el aporte y las necesidades que tienen las entidades de la Economía Social, y las soluciones que pueden brindar las Universidades, se hace necesario potenciar una relación fluida y sistemática entre el medio universitario y las organizaciones del tercer sector.

En este contexto consideramos la Universidad de Santiago de Chile como un caso pertinente a analizar en esta relación, tomando en cuenta su planteamiento de compromiso hacia el país y la responsabilidad social universitaria que intenta proyectar, con el fin de generar un espacio de reflexión en relación a la investigación e innovación que la universidad de Santiago de Chile orienta hacia el sector de la economía social y solidaria en Chile.

Con el fin de delimitar y sistematizar el estudio en proceso, es que se pretende definir aquellos aspectos y dimensiones más relevantes para la relación universidad – Economía Social, partiendo por los principales modelos y escuelas de pensamiento que han buscado explicar fenómenos sociales similares que no caben dentro del sector privado capitalista tradicional, ni dentro de las entidades públicas. Luego continuaremos por un estudio del origen de la universidad como la conocemos hoy en día y finalmente revisando la teorización que se ha hecho acerca de la relación Universidad – Empresas, a partir de la cual posteriormente se buscará formular un nuevo modelo más acotado para la relación Universidad – Empresa de la Economía Social.

1.3. Objetivo

Identificar y describir los vínculos entre la Universidad de Santiago y las organizaciones de la Economía Social para proponer mecanismos de fortalecimientos.

1.4. Hipótesis de trabajo

La hipótesis central plantea que en Chile, no existe actualmente un espacio de diálogo y reflexión entre el contexto universitario y las entidades de la Economía Social. Esto ha llevado a que en Chile sea escasa o nula la sistematización de las prácticas de relación entre universidad - organizaciones de economía social, las cuales no son compartidas por los distintos actores ni tampoco se alcanza a dimensionar su

impacto y aporte al país. Dentro de esta hipótesis también es importante mencionar que a nivel interno de la Universidad de Santiago de Chile, el desconocimiento de la Economía Social entre estudiantes y profesores es una realidad.

Hipótesis durante la ejecución del proyecto: La realización del proyecto permite identificar y describir las relaciones entre la Universidad de Santiago de Chile y las entidades de la Economía Social.

Hipótesis después de la ejecución del proyecto: Existe un modelo de fortalecimiento de la relación entre la Universidad de Santiago de Chile y las organizaciones de economía social, el cual será difundido entre los actores del proyecto.

Las preguntas que orientan esta investigación son:

- ¿Cómo ven las empresas de la Economía Social el rol de las Universidades, enfocado a lo que tiene que ver con el tema de investigación y docencia?
- ¿Qué piden estas organizaciones de la Economía Social a las Universidades?
- ¿Cómo ven la Universidad de Santiago de Chile el rol de las organizaciones de la Economía Social respecto al tema de desarrollo económico a nivel país?
- ¿Cuáles son los requerimientos que tienen las organizaciones de la Economía Social, respecto a la temática de la innovación productiva y organizacional?

1.5. Metodología

Lo primero que se debe realizar en este proyecto, es un levantamiento de información, tanto a nivel de programas de educación formal y no formal, así como también centros de investigación, institutos, entre otras organizaciones internas que puedan relacionarse con el medio, dentro de la Universidad de Santiago de Chile, para considerarlas como el universo sobre el que se trabajará. Esta primera fase de levantamiento de información se realizará a través de Internet, profundizándose más con llamadas telefónicas o contacto directo con las personas correspondientes.

Se creará una primera encuesta con un enfoque exploratorio, con el objetivo de determinar en cuales de estos centros existen algún tipo de relación dentro del medio con alguna clase de empresa. En primer lugar se tomará, de forma personal, una prueba piloto de esta encuesta a una muestra de tres organizaciones internas de la universidad, para verificar si el planteamiento del cuestionario cumple con lo deseado y, de lo contrario, servirá para hacer las correcciones pertinentes.

Luego se tomará la primera encuesta de tipo exploratorio sobre el universo establecido, y se realizará de forma online, dándole seguimiento por vía telefónica o presencial de ser necesario.

Se analizarán los resultados y se determinará dentro del universo, la población de organizaciones que respondieron afirmativamente a al hecho de mantener relaciones con algún tipo de empresa dentro del universo. De este grupo, se tomará una mues-

tra representativa para realizar una serie de entrevistas semi estructuradas, la cual servirá de insumo para poder construir una segunda encuesta, pero ahora de carácter descriptiva, la que será aplicada a todos aquellos que respondieron afirmativamente en la primera encuesta. Esta segunda encuesta irá enfocada a resolver la problemática de las preguntas orientadoras de la investigación, así como a apuntar a los distintos objetivos propuestos.

De la misma forma que con la primera encuesta (exploratoria), se llevará a cabo una prueba piloto de la segunda encuesta (descriptiva), para comprobar que esté bien formulada y corregir de ser necesario.

Una vez tomada la segunda encuesta, se analizarán los datos obtenidos y, paralelamente a esto, se seleccionarán arbitrariamente, dentro de los resultados de la segunda encuesta, aquellos casos que consideremos relevantes, para generar un grupo focal, con el cual poder sacar conclusiones que apunten a nuestros objetivos y preguntas directrices.

Se espera con esta metodología poder resolver la problemática planteada.

2. Marco teórico

Con el fin de delimitar y sistematizar el estudio en proceso, es que se pretende definir aquellos aspectos y dimensiones más relevantes para la relación universidad – Economía Social, partiendo por los principales modelos y escuelas de pensamiento que han buscado explicar fenómenos sociales similares que no caben dentro del sector privado capitalista tradicional, ni dentro de las entidades públicas. Luego continuaremos por un estudio de la Universidad como institución, desde su origen y su evolución a como la conocemos hoy en día, junto a un análisis de los distintos enfoques teóricos sobre ésta. Finalmente se revisará la teorización que se ha hecho acerca de la relación Universidad – Empresas, a partir de la cual posteriormente se buscará formular un nuevo modelo más acotado para la relación Universidad – Empresa de la Economía Social.

Será oportuno, al comenzar con la teorización, partir desde un concepto general que abarca otros variados de nuestro interés; nos referimos al Tercer Sector, noción que ha servido de punto de encuentro entre variados modelos y escuelas de pensamiento que han buscado explicar fenómenos sociales similares que no caben dentro del sector privado capitalista tradicional ni dentro de las entidades públicas. Las organizaciones a las que nos referimos principalmente poseen distintas formas y estructuras jurídicas, siendo las más reconocidas las fundaciones, asociaciones, cooperativas, mutualidades y sociedades laborales.

Los conceptos que se describirán serán los de Economía Social, Organizaciones sin fines de lucro y Economía Solidaria, no siendo estos los únicos modelos explicativos cercanos a la idea que buscamos teorizar; pero dentro de la literatura son los más importantes y de mayor aceptación general.

El concepto de Tercer Sector se refiere en términos amplios a aquellas organizaciones que desarrollan su quehacer entre las organizaciones públicas y las empresas tradicionales capitalistas, las cuales se han abierto espacio para de alguna forma intentar resolver los fallos o deficiencias de mercado que el Estado y sus entidades no han sido capaces de solucionar. En la literatura se le ha utilizado muchas veces como sinónimo de Economía Social y de Organizaciones sin fines de lucro, indistintamente, conceptos que después veremos que a pesar de tener amplios puntos en común, presentan variadas diferencias (Etxezarreta Etxarri, Guridi Aldanondo, & Pérez de Mendiguren, 2008).

2.1. Economía Social

Este concepto, históricamente hablando, es el primero en surgir entre los que expondremos, y además, es el más divulgado en Europa, así como en algunos países latinoamericanos, asiáticos y africanos.

2.1.1. Desde sus orígenes en la literatura económica

El origen etimológico de Economía Social se da en Francia, haciéndose presente en la primera mitad del siglo XIX cuando el autor Charles Dunoyer, de la escuela del liberalismo económico francés, empezó a utilizarlo¹. El concepto también fue tomado por otros autores economistas como Frédéric Le Play, Léon Walras y Charles Gide². Ellos denominaron con esta expresión a las innovadoras organizaciones que se formaban como una respuesta y alternativa a los nuevos problemas sociales que el capitalismo imperante generaba (Vienney, 1994).

El economista Léon 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 consecuencias sociales como inherentes a la misión económica (igualdad social, democracia industrial, etc.) y de identificar a las nuevas organizaciones que con tales objetivos iban gestándose, la Economía Social decimonónica aglutinaba en su seno principalmente a tres entidades: cooperativas, mutualidades y asociaciones. Y esas tres organizaciones han sido tradicional-

1. Dunoyer, Charles. (1830). *Nouveau traité d'économie sociale*.

2. Le Play, Frédéric. (1864). *La Réforme sociale*; Walras, Léon (1896). *Études d'économie sociale. Théorie de la répartition de la richesse sociale*; Gide, Charles. (1905). *Économie sociale. Les institutions du progrès social audebut du XXesiècle*.

mente las consideradas como el núcleo duro de la Economía Social (Etxezarreta Etxarri, Guridi Aldanondo, & Pérez de Mendiguren, 2008).

2.1.2. *Desde sus propios protagonistas*

A diferencia de otros conceptos, podemos afirmar que el de Economía Social ha sido uno promovido por sus propios protagonistas para identificar un amplio conjunto de organizaciones socioeconómicas creadas para resolver necesidades comunes de determinados colectivos sociales. Las asociaciones populares, las cooperativas y las mutuas constituyen, en su origen histórico, manifestaciones entrelazadas de un mismo impulso asociativo: la respuesta de los grupos sociales más indefensos y desprotegidos, mediante organizaciones de autoayuda, ante las nuevas condiciones de vida generadas por la evolución del capitalismo industrial en los siglos XVIII y XIX (Monzón, Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector, 2006).

Por otro lado, también es importante destacar que éste es un concepto que va más allá de los criterios jurídicos y administrativos para poder identificar y describir a las organizaciones, ya que más bien centra su análisis en el comportamiento de los distintos actores de la Economía Social.

En 1970 las organizaciones representativas de las cooperativas, mutuas y asociaciones francesas crean el Comité National de Liaison Des Activités Mutuelles, Coopératives et Associatives, CNLAMCA (el cual a partir del 2001 pasa a llamarse Conseil des Entreprises, Employeurs et Groupements de l'Économie Sociale, CEGES), que publica en 1980 la Charte de l'Économie Sociale, en la que se define a la Economía Social como el conjunto de 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 utilidades, 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, 1987).

Una de las delimitaciones conceptuales más actuales fué llevada a cabo en el año 2002 por parte de los propios participantes de estas entidades, por medio de la Carta de Principios de la Economía Social³, promovida por la Economía Social Europea, que en ese entonces era conocida por el nombre de Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), institución de representación a nivel europeo de este sector.

En tal carta se pueden apreciar los siguientes principios:

3. Déclaration finale commune des organisations européennes de l'Économie Sociale, CEP-CMAF, 2002.

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

Esta carta se basa ampliamente en los principios cooperativos que formuló la Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale, la experiencia que marcaría el punto de partida efectivo del movimiento cooperativo, fundada en 1844 (previamente hubo otros casos, pero menos destacados). Con gran influencia de los socialistas utópicos Robert Owen (1771 – 1858) y Charles Fourier (1772 – 1838), quienes planteaban el modelo cooperativo como alternativa al sistema capitalista, se crea esta cooperativa de consumo en Inglaterra, que plantearía las bases para el desarrollo de futuras experiencias.

Otras de las “experiencias fundadoras” de la tradición cooperativa enmarcadas en el siglo XIX, serían la de las Asociaciones Obreras de Producción francesas promovidas por Jean Philippe Buchez (1796 – 1866) y las cooperativas rurales multifuncionales alemanas, de ahorro, crédito y comercialización, impulsadas por Federico Raiffeisen (1818 – 1888) (Vienney, 1994).

Las anteriores definiciones son bastantes útiles a la hora de hacer una primera delimitación del concepto, ya que se tocan varias de las características más distintivas de este sector, como la primacía de las personas y el objeto social por sobre el capital, la independencia del sector público, la democracia e igualdad de derechos y deberes de los socios. Sin embargo aún quedan algunas delimitaciones un tanto ambiguas que dificultan una definición rigurosa.

2.2. Universidad

La universidad, del latín *universitas* (*universitas*), corresponde a una institución dedicada a la enseñanza superior y a la investigación. Se caracterizan por tener diversos tipos de estructuras; pueden estar ubicadas en un solo centro educacional o dividirse en campos. Además poseen la característica de conceder grados o títulos a quienes las cursen.

El diccionario de la Real Academia Española nos muestra la plurivocidad del concepto, dándonos a conocer distintas definiciones (Real Academia Española, 2001) las cuales se detallarán a continuación.

- I. Institución de enseñanza superior que comprende diversas facultades, y que confiere los grados académicos correspondientes. Según las épocas y países pueden comprender colegios, institutos, departamentos, centros de investigación, escuelas profesionales, entre otros.
- II. Edificio o conjunto de edificios destinado a las cátedras y oficinas de una universidad.
- III. Conjunto de personas que conforman una cooperación.
- IV. Conjunto de las cosas creadas.
- V. Universalidad (cualidad de universal).
- VI. Instituto público de enseñanza donde se hacían los estudios mayores de ciencias y letras, y con autoridad para la colación de grados en las facultades correspondientes.
- VII. Conjunto de poblaciones o barrios que estaban unidos o intereses comunes, bajo una misma representación jurídica.

2.2.1. Universidad de Santiago de Chile

La Universidad de Santiago tiene sus orígenes fundacionales en la creación de la Escuela de Artes y Oficios en 1849 por un decreto supremo del presidente Manuel Bulnes Prieto, con la finalidad de lograr el desarrollo científico-técnico.

Posteriormente durante el gobierno de don Gabriel González Videla, 9 de abril de 1947, se une la Escuela de Artes y Oficios de Santiago (1849) con la Escuela de Minas de Copiapó (1857), La Serena (1887) y Antofagasta (1918), y las Escuelas industriales de Concepción (1905), Temuco (1916), Valdivia (1934), Escuela de Ingenieros Industriales (1940) y el Instituto Pedagógico Técnico (Departamento de Ingeniería en Minas USACH, 2009), para formar la Universidad Técnica del Estado (UTE), convirtiéndose en la mayor universidad chilena en el área de la Ingeniería aplicada y en la formación de técnicos industriales.

El Régimen Militar en marzo de 1981, provocó que las sedes de la Universidad Técnica del Estado se dividieran, dando origen a nuevas universidades e institutos profesionales. La sede central pasó a formar la Universidad de Santiago de Chile.

La universidad ofrece 66 carreras de pregrado. Además, destacan el Programa de Bachillerato y la Escuela de Arquitectura que se suman a la amplia y diversa oferta docente de calidad de la Universidad.

2.3. Relación Universidad–Entorno

Para realizar un análisis más acabado de lo que se refiere a la universidad y su entorno, es que se han desarrollados diversos modelos teóricos que pretenden explicar cómo se crean y se pueden fortalecer las relaciones entre estos agentes, quienes

intervienen en estas relaciones y de que forma la relación de la universidad con el entorno socioeconómico genera un bienestar, tanto para la universidad en sí, como para las empresas de la economía social y la comunidad.

A continuación se presentarán diversos modelos que pretenden llevar al lector por distintos modelos y formas de explicar la relación universidad – entorno.

2.3.1. Modelos Teóricos de Innovación en la relación Universidad–Entorno

Primeramente, sería prudente definir que es innovación de acuerdo a distintos autores las cuales se detallan a continuación:

La innovación es una idea, práctica u objeto que es percibido como nuevo por un individuo o unidad de adopción (Rogers, 1983). Esta innovación puede ser o no nueva objetivamente, pero si es nueva para quien la adopta. La innovación es un medio para cambiar la organización (Damanpour, 1991) y consiste en la aplicación comercial de una idea, convirtiendo ideas en productos, procesos o servicios nuevos o mejorados para dirigirlos al mercado. Se realiza como respuesta a un cambio detectado en el entorno o bien como una forma de intentar influir en el entorno. La innovación (novedad o mejora) debe serlo para la empresa, pero no necesariamente para el sector o el mercado (Zhuang, 1995) (Nohria & Gulati, 1996). Además, no importa a nivel conceptual si la innovación la desarrolló inicialmente la empresa o lo hicieron otras/otros (OECD, 2002) y no solo se considera como innovación la tecnológica, sino también la organizativa y comercial (OECD, 2005).

La innovación y su relación con la universidad - entorno socioeconómico

Tanto los cambios tecnológicos como la globalización económica han llevado al hombre y a las organizaciones existentes a reorganizar y modificar sus patrones de comportamientos y relaciones. Es en este mundo dinámico, en donde los cambios externos como restricciones económicas, la inflación, la necesidad de conservar estatus y la misma globalización económica, ha afectado a las universidades llevándolas a un quehacer diario, evaluando lo que se tiene y lo que se está haciendo, cómo se está realizando, con qué objetivo se realiza y cuál es el fin que persiguen (Díaz, 1998).

La interacción Universidad - Industria – Gobierno es una de las piezas claves para el desarrollo de la innovación dentro una sociedad basada en el conocimiento. Es un tema que desde los años 80 viene tomando fuerza no sólo en Europa, sino en todo el mundo.

Si bien la universidad nace con el fin de buscar, preservar y transmitir el conocimiento a través de la formación, va evolucionando a lo largo del tiempo, se le van sumando nuevas funciones. Es así como hacia el siglo XIX se incluye la investigación

como una función adicional a la enseñanza, la cual ha sido catalogada por algunos autores como “La Revolución Académica” (Etzkowitz & Leydesdorff, 2000). Esto conllevó que las universidades permanecieran constantemente investigando ya sea con la orientación hacia la propia consideración (investigación básica) o hacia la satisfacción de necesidades sociales (investigación aplicada).

Es de esta forma que el gobierno empieza a ver a las universidades como agente clave para el fortalecimiento de la identidad cultural de un país y no sólo como fuente de conocimiento. Empieza de esta forma a depositarse plena confianza por parte del gobierno hacia las universidades, en los temas de asignación de recursos, dejando que sean estas últimas las que con sus propios criterios asignen los fondos para cumplir con sus misiones de enseñanza e investigación.

Desde 1945, debido a la demanda que exigió la segunda guerra mundial, se genera una época de expansión y diversificación de las universidades, sobre todo en los países más desarrollados. Además, el acelerado crecimiento económico de la postguerra y la explosión demográfica generan que las universidades pierdan su carácter elitista y se transformen en instituciones más democráticas y masificadas (Aldana, 2006).

Años posteriores, desde 1980 hasta comienzos del siglo XXI, se generan cambios en la forma de ver el papel que las universidades desarrollaban. Se esperaba que éstas aportaran al desarrollo económico del país, lo que con las investigaciones básicas no se suplía. Con esto se replantearon las relaciones, los fondos gubernamentales se hicieron más escasos y se daban restringidamente dependiendo del aporte que las investigaciones dieran al desarrollo de la nación. Con esto las universidades debieron redirigir sus esfuerzos a estudios más aplicados considerando siempre la responsabilidad existente hacia las demandas del entorno que las financia.

Esto llevó a una nueva forma de ver la innovación, “*en la realidad la innovación no se debe ver como un proceso lineal sino como una compleja interacción que vincula los usuarios potenciales con los nuevos desarrollos de la ciencia y la tecnología.*” (Rosenberg, 1976). Este punto de vista enfatiza el carácter interactivo de los procesos educativos, que no se limita al interior universidades, sino que también abarca la relación entre empresas y universidades, por lo que es necesario que exista intervención del gobierno, para que las relaciones entre ambos agentes se fortalezcan.

Es aquí donde la nueva visión de innovación toma partido, dejando de ser un agente aislado de investigación básica o aplicada, para dar paso a un proceso innovador dinámico entre empresas y universidades.

Lo que se busca con este paso es dar convergencia entre estos tres agentes, permitiendo: “*que los investigadores académicos se conviertan en empresarios de sus propias tecnologías, los empresarios trabajen en un laboratorio de la universidad o en una oficina de transferencia tecnológica, los investigadores públicos dediquen tiempo a trabajar en una empresa o los investigadores académicos y los investigadores industriales dirijan agencias regionales responsables de la transferencia de tecnología.*” (Aldana, 2006).

Según todo lo mencionado anteriormente, se puede evidenciar un proceso de cambio en el término de innovación. Se pasa de una perspectiva lineal a una más compleja e interactiva. Es por eso que en este escenario, varios autores plantean modelos explicativos para esquematizar y representar las diferentes etapas que intervienen en un proceso de innovación, el cual finaliza con la introducción al mercado de una nueva idea, producto, proceso o método. Dentro de estos modelos encontramos:

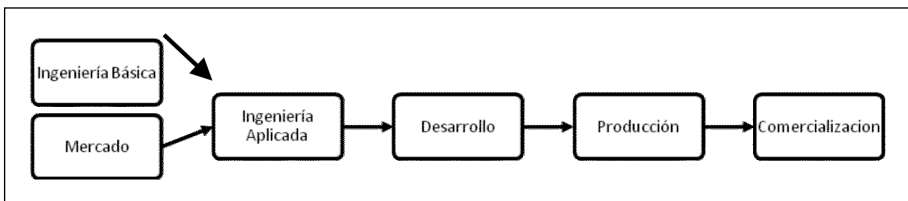
2.3.1.1. Modelo Lineal del Proceso de Innovación

Dentro de este modelo, se pueden apreciar dos enfoques que muestran la perspectiva lineal del proceso de innovación, estos son:

- **Enfoque de “Empuje de la Ciencia”**. Este modelo plantea que son los avances científicos los que estimulan la innovación, debido a que son éstos los que suministran los conocimientos para el desarrollo de aplicaciones tecnológicas y su debido posicionamiento en el mercado. Este modelo lo explica mediante la sucesión de diferentes etapas, las cuales empiezan con una investigación básica, hasta llegar al lanzamiento al mercado, donde se ve la Innovación como un proceso lineal.
- **Enfoque de “Tirón de la Demanda”**. Este enfoque considera que la innovación responde a las demandas insatisfechas. Se piensa que el origen de las innovaciones tecnológicas, reside en el deseo de satisfacer a los consumidores (Schmookler, 1996).

Los modelos que anteriormente fueron descritos, se diferencian en el inicio del proceso, en lo que da origen al desarrollo de la Innovación. Luego de este paso, ambos modelos presentan etapas sucesivas y lineales.

Ilustración 1.
Modelo Lineal del Proceso de Innovación



Fuente: Félix Aldana Cortés (2006).

2.3.1.2. Modelo Interactivo del Proceso de Innovación

Con los modelos interactivos que presenta Nathan Rosenberg (Rosenberg, 1976), empieza a crecer la duda sobre la legitimidad de los modelos lineales, sobre todo si se considera que la innovación no puede verse como un proceso lineal debido a la compleja interacción con la que se relacionan los usuarios potenciales con los nuevos descubrimientos en la tecnología y ciencia.

2.3.1.3. Modelo de Innovación Cerrada

Este modelo plantea la idea de que como las organizaciones funcionan de acuerdo a una integración vertical entorno a la innovación, las empresas conseguían ventajas competitivas a través de el financiamiento de grandes laboratorios de I + D + I, y aquellas que no tenían los recursos necesarios para permitirse esos niveles de inversión estaban en clara desventaja.

El concepto de Innovación Cerrada se puede apreciar en la siguiente figura, en donde muchos de los proyectos de investigación finalizados, llegan sólo a la primera etapa de investigación, quedando guardados dentro de la organización sin poder llegar a la segunda etapa de desarrollo. Con suerte algunos de los proyecto en cuestión han podido convertirse en alguna patente, pero en ningún caso han llegado a la segunda fase. Los proyectos que queden en el camino, aguardarán que se le abra una oportunidad en el mercado, si es que esta surge en algún momento.

2.3.1.4. Modelo de Innovación Abierta

Este modelo de Innovación abierta o, también conocido como co-Innovación, plantea aprovechar las ideas y desarrollos de otros, es decir, este modelo da cuenta de que las empresas ya no son capaces de abordar por sus propios medios todo el proceso de innovación, por lo que a través de la integración de recursos externos, como propiedad intelectual, ideas, productos, personal o instituciones, entre otros, se pretende formar el proceso de innovación que genere beneficios de diversa índole.

Con el fin de profundizar más aún en el tema de innovación, se presenta a continuación un cuadro comparativo entre el modelo de innovación cerrado y el modelo de innovación abierto.

2.3.1.5. Teoría de la Difusión de Innovaciones

La teoría de Difusión de Innovaciones (Rogers, 1983) plantea un modelo explicativo para el proceso de innovación, los factores que influyen en él y para las fases que se encuentran dentro del proceso. La difusión es definida por este autor como *“proceso mediante el cual una innovación es comunicada en el tiempo y difundida por*

determinados canales, entre los miembros de una organización o sistema social.” Mientras que la innovación se define como *“idea, práctica u objeto percibido como nuevo por un individuo u otra unidad”*. Con ambas definiciones la idea planteada hace referencia al ámbito de difusión de innovaciones en términos de conocimiento, o de persuasión, o de decisión acerca de su adopción. De este modo la difusión de innovaciones es percibida como un cambio social que reduce la incertidumbre.

Rogers plantea un modelo teórico basado en cinco variables: la innovación, los canales de comunicación, el tiempo, el sistema social y el proceso de decisión de la innovación.

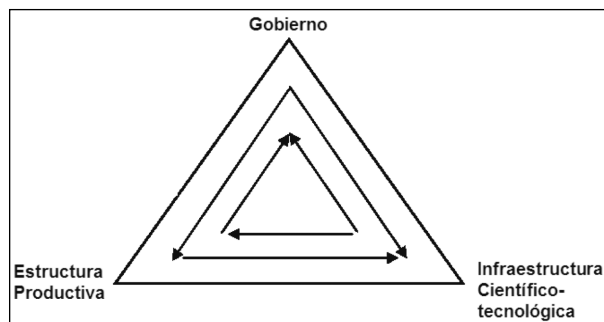
2.3.1.6. Modelo del Triángulo de Sábato

Modelo nacido en 1968, de manera visionaria, el cual plantea una forma de orientar las relaciones de la universidad con su entorno. Las ideas de este modelo hacen referencia al importante papel que deben llevar las transformaciones de una sociedad a la investigación científica y tecnológica. La base hace referencia a una política que permita a países latinoamericanos desarrollar una capacidad técnico – científica (Aldana, 2006).

La estrategia a seguir se basa en la identificación de los actores que harán posible la inclusión de la ciencia y la tecnología en el desarrollo de un país. Es aquí donde se identifican tres elementos fundamentales en el desarrollo de este modelo: El gobierno, la estructura productiva y la infraestructura científico – tecnológica. El enfoque menciona la necesidad de contar con mecanismos que permitan la coordinación política entre estos tres actores y, a demás, la importancia de la interacción entre estos.

De lo anterior, Sábato y Botana (Sábato & Botana, 1968) plantean un sistema de relaciones el cual se puede apreciar a continuación:

Ilustración 2.
Triángulo de Sábato



Fuente: Sábato y Botana (1968).

El triángulo de Sábato postula que es el gobierno el que debe jugar el papel principal en la reestructuración de la relación.

2.3.1.7. La Triple Hélice

Este modelo, postulado y desarrollado principalmente por Henry Etzkowitz y Loet Leydesdorff en 1997, busca describir los procesos de innovación y de desarrollo económico y tecnológico, por medio de las relaciones y vinculaciones entre tres entes sociales, Universidades, Industria y Estado (Etzkowitz & Leydesdorff, *Universities and the Global Knowledge Economy - A Triple Helix of University-Industry-Government relations*, 1997).

A diferencia de otros modelos, no hay un único libro que exponga sus fundamentos y conceptos, ya que los principales autores antes mencionados han llevado a cabo el enfoque en varios trabajos, tanto en conjunto como por separado, solos o con otros autores (Shinn, 2002).

La Triple Hélice centra su análisis en las relaciones e interacciones mutuas entre Universidades y los entornos científicos (primer brazo de la hélice), las empresas e industrias (segundo brazo) y las administraciones o gobiernos (tercer brazo). Atiende a las interacciones y comunicaciones entre los actores e instituciones de toda hélice, pues asume que la innovación surge de las relaciones entre ellas, por medio del potencial para el conocimiento innovador (Universidades), los recursos económicos y las posibilidades de mercado (Industria), y las normas e incentivos de las políticas públicas de innovación (Estado). La imagen de una triple hélice (inspirada en la biología) es una metáfora para expresar una alternativa dinámica al modelo de innovación imperante en las políticas de los años ochenta del siglo veinte, al tiempo que visualiza la complejidad inherente a los procesos de innovación (Etzkowitz H. , 2002).

Desde 1997 una red internacional de investigación sobre este modelo se reúne cada dos años en diversas partes del mundo en conferencias para exponer sus investigaciones, aplicaciones y desarrollos. A estas citas bianuales hay que añadir diversos encuentros internacionales sectoriales que tienen lugar, así como la capacidad de atracción de investigadores y de políticos de países muy diferentes en lo que respecta a la innovación como Estados Unidos⁴, la Unión Europea⁵, países emergentes de América Latina⁶, Asia⁷ y del Magreb⁸ (González, 2009).

4. Etzkowitz, H. (1997). *The Triple Helix: academy-industry-governement relations and the growth of neocorporatist industrial policy in the U.S.*

5. Leydesdorff, L. y Fritsch, M. (2006). *Measuring the knowledge base of regional innovation systems in Germany in terms of a Triple Helix dynamics.* Viale, R. y Campodall'Orto, S. (2002). *An evolutionary Triple Helix to strengthen academy-industry relations: suggestions from European regions.*

3. Bases del modelo para el levantamiento de información para el caso de la Universidad de Santiago de Chile

Tal como se ha comentado en la sección de metodología de la presente comunicación, el proyecto en desarrollo buscará levantar información primaria tanto desde la óptica de los propios académicos y profesionales de la Universidad que impulsan sus acciones hacia el mundo de las Empresas de la Economía Social en la Región Metropolitana del país, como de la percepción y demandas que los propios actores del sector empresarial de la Economía Social levantan hacia la Universidad.

En esta perspectiva, por nuestra parte y en función de los diversos modelos planteados en el punto 2.2 anterior vemos que el que mejor se adapta a nuestros objetivos y propósitos de investigación corresponde al Modelo de la Triple Hélice, el cual será el que se empleará a la hora de analizar e interpretar la información recolectada, que tiene como plazo final en esta primera etapa el mes de diciembre del 2012.

6. Etzkowitz, H.; Carvalho de Mello, J. M. y Almeida, M. (2005). Towards 'metainnovation' in Brazil: The evolution of the incubator and the emergence of a Triple Helix.

7. Etzkowitz, H. y Zhou, C. (2006). Triple Helix twins: innovation and sustainability. Irawati, D. (2006). Understanding the Triple Helix Model from the Perspective of the Developing Country: A Demand or a Challenge for the Indonesian Case Study?

8. Saad, M. y Zawdie, G. (2005). From technology transfer to the emergence of a triple helix culture: the experience of Algeria in innovation and technological capability development.

Bibliografía

- Aldana, F. A. (2006). La relación universidad - entorno socioeconómico y la Innovación. *Ingeniería e Investigación* , 26, 94 - 101.
- Damanpour, F. (1991). Organizational innovation: a meta- analyses of effects of determinants and moderators. *Academy Management Journal* , 555- 590.
- DEMRE. (2012). *Proceso de Admisión 2012*. Santiago.
- Departamento de Ingeniería en Minas USACH. (2009). *Minería en Altura*. Recuperado el 11 de Junio de 2012, de http://www.mineriaenaltura.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=69
- Díaz, C. E. (1998). *Vinculación universidad - entorno socioeconómico: Innovación tecnológica para el sistema constructivo del adobe*.
- Etxezarreta Etxarri, E., Guridi Aldanondo, L., & Pérez de Mendiguren, J. C. (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines. *XI Jornadas de Economía Crítica*, (págs. 1-26). Bilbao.
- Etzkowitz, H. (2002). *Innovation in innovation: The Triple Helix of university-industry-government. Implications for Policy and Evaluation*. Stockholm: Institutet för studier av utbildning och forskning.
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and Mode 2 to a Triple Helix of university industry government relations. *Research Policy*.
- Fundación Carolina. (2011). *La Economía Social como práctica de concertación público-privada en el marco de las políticas de cooperación al desarrollo*.
- González, T. (2009). El modelo de la Triple Hélice de relaciones Univerisdad, Industria y Gobierno: Un análisis crítico. *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura* nº 738 , 739-755.
- Monzón, J. L. (2006). Economía Social y conceptos afines: fronteras borrosas y ambigüedades conceptuales del tercer sector. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* , 9-24.
- Monzón, J. L. (1987). *La Economía Social en España*. España: CIRIEC-España.
- Nohria, N., & Gulati, R. (1996). Is Slack Good or Bad for Innovation? *The Academy of Management Journal* , 1245 - 1264.
- OECD. (2002). *Frascati Manual. Proposed standard practice for surveys on research and experimental development*. París.
- OECD. (2005). *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. OECD Publishing and Eurostat.
- Radrigán, M., & Barria, C. (2005). *Situación y proyecciones de la Economía Social en Chile*.

- Real Academia Española*. (2001). Recuperado el Mayo de 2012, de <http://lema.rae.es/drae/?val=universidad>
- Rogers, E. (1983). *The Diffusion of Innovation*. New York: The Free Press.
- Rosenberg, N. (1976). *Tecnología y Economía*. Barcelona: Gustavo Gili.
- Sábato, J., & Botana, N. (1968). La ciencia y la tecnología en el desarrollo de América Latina. *Revista de Integración* .
- Schmookler, J. (1996). *Invention and economic growth*. Harvard University Press.
- Shinn, T. (2002). *Debate: En torno a “La nueva producción de conocimiento” y “La triple hélice”*.
- UNESCO. (1998). *Declaración mundial sobre la educación superior en el siglo XXI: Visión y acción*.
- Vienney, C. (1994). *La Economía Social*. París.
- Zhuang, L. (1995). Bridging the Gap Between Technology and Business Strategy: A Pilot Study on the Innovation Proces. *Management Decision* , 13 - 21.

EMPRESAS SOCIALES EN CHIAPAS: ¿UN INSTRUMENTO PARA EL BUEN VIVIR DE LOS PUEBLOS INDÍGENAS?

Michela Giovannini

Universidad de Trento y Euricse

RESUMEN: Este artículo es un intento de proporcionar una conceptualización de la empresa social como instrumento eficaz para el desarrollo de los pueblos indígenas en América Latina, agregando conceptos diferentes que proceden de teorías sobre empresa social, economía social y solidaria y desarrollo indígena.

El objetivo es analizar los vínculos conceptuales entre buen vivir y empresas sociales, de forma de evidenciar el posible papel de las empresas sociales como instrumentos de desarrollo de los pueblos indígenas. El análisis que se propone está basado en la utilización sostenible de los recursos locales, que puede conllevar a la reducción de la pobreza y a la afirmación de la identidad cultural indígena. El argumento teórico está basado sobre un análisis empírico cualitativo llevado a cabo en Chiapas, donde se han entrevistado varias organizaciones impulsadas por comunidades indígenas basadas en el trabajo colectivo y en la recuperación de las tradiciones.

Frente a los escasos resultados de políticas de desarrollo impulsadas por agentes externos, la empresa social puede constituir un medio eficaz para que los pueblos indígenas establezcan un control y una gestión directa sobre sus territorios y recursos naturales, implicando un avance hacia su autodeterminación y desarrollo autogestionado.

PALABRAS CLAVE: Pueblos indígenas; empresa social; economía social y solidaria; México; buen vivir

ÍNDICE: Introducción. 1. Contexto de la investigación. 1.1. Condiciones socioeconómicas de los pueblos indígenas de Chiapas. 1.2. Programas de desarrollo. 2. Perspectivas teóricas. 2.1. El buen vivir: una alternativa indígena al desarrollo. 2.2. Empresa social y economía social y solidaria. 3. La empresa social como fomento para un desarrollo sostenible. 3.1. Incorporación de aspectos culturales propios de la comunidad indígena. 3.2. Proceso *bottom-up* de creación de la empresa social. 3.3. Conexión con los movimientos sociales. 3.4. Apego identitario al territorio. 3.5. Dimensión colectiva. 3.6. Dimensión social. 3.7. Dimensión empresarial. 3.8. Dimensión política. 4. Conclusiones.

Introducción¹

Varios autores plantean la importancia de las empresas desarrolladas por comunidades indígenas como un medio para sustentar su empoderamiento. Varias investigaciones han sido enfocadas en el empresariado indígena (Foley, 2003; Peredo et al., 2004; Anderson et al., 2006) y algunas de ellas evidencian el papel de las empresas sociales y de las empresas comunitarias indígenas.

El argumento principal de este artículo es que las empresas sociales, entendidas como iniciativas económicas comunitarias con un objetivo social, pueden ser un medio para sustentar una aproximación alternativa al desarrollo. Esta aproximación está conectada con el concepto indígena de buen vivir, que pone el acento sobre las relaciones de reciprocidad entre seres humanos y naturaleza y no valora el crecimiento económico como única meta del proceso de desarrollo. Las empresas sociales parecen capaces de incorporar factores culturales e identitarios y de redireccionarlos hacia las necesidades económicas y sociales de las comunidades. La investigación empírica cualitativa llevada a cabo en Chiapas confirma, aunque con luces y sombras, esta hipótesis.

El artículo está organizado como sigue: el primer apartado explica el contexto de la investigación con algunos datos sobre los pueblos indígenas de Chiapas y los programas de desarrollo existentes; el segundo apartado hace referencia a algunas aproximaciones teóricas al desarrollo e introduce la concepción indígena del buen vivir; a continuación se analizan los conceptos de economía social y solidaria y de empre-

1. Mis agradecimientos van a todas las organizaciones que me abrieron sus puertas, y a todas las personas que compartieron su tiempo conmigo en Chiapas y que no caben aquí individualmente. Algunas partes de este artículo son la traducción al español de un artículo en inglés que apareció en el *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 6(3), pp. 284-29. Agradezco también a Daniel Peral Gómez por el asesoramiento lingüístico.

sa social; el tercer apartado presenta algunos resultados de la investigación empírica en el marco de la empresa social como fomento para una alternativa al desarrollo para los pueblos indígenas de Chiapas; el cuarto apartado presenta algunas conclusiones y recomendaciones de políticas.

1. Contexto de la investigación

1.1. Condiciones socioeconómicas de los pueblos indígenas de Chiapas

Aunque Chiapas sea uno de los estados más ricos de México en términos de recursos naturales, con ingentes reservas hídricas, forestales, mineras, de petróleo y una inmensa riqueza en la biodiversidad, es también el estado donde más personas viven en condiciones de pobreza (78,4%, de los cuales el 32,8% en pobreza extrema)².

En Chiapas el 27% de la población pertenece a un grupo indígena³, según el censo de 2010⁴. Para identificar a una persona como indígena los dos criterios utilizados en México, a partir de 1990⁵, son el habla de una lengua indígena (para los niños de menos de 5 años se considera la lengua del jefe de familia) y la auto-identificación como indígena por un lado, y por otro lado una estima del total de población indígena a partir del registro censal de hogares (Serrano et al., 2002). Sin embargo este sistema parece excluir a parte de la población indígena, como por ejemplo los indígenas desplazados y los zapatistas que no quieren otorgar ninguna información al gobierno⁶. Las condiciones socioeconómicas en las que viven los pueblos indígenas son esencialmente de marginación: en las comunidades predomina el modelo de agricultura de subsistencia, la tasa de analfabetismo y la carencia de servicios de salud son elevadas, así como la desnutrición y la mortalidad maternal e infantil.

1.2. Programas de desarrollo

En cuanto a los programas de desarrollo impulsados por el gobierno federal mexicano y por el gobierno del estado de Chiapas, cabe señalar que no parecen tomar en cuenta la cosmovisión indígena y no involucran a poblaciones interesadas en la toma

2. Datos INEGI - Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

3. Las mayores etnias indígenas de Chiapas son: tzeltal, tzotzil, chol, zoque, tojolabal, mame, kakchiquel, lacandón y mochó.

4. Datos INEGI - Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

5. Antes de esta fecha se utilizaba solamente el criterio lingüístico.

6. Véase Castro Soto, G. 2000, El XII Censo de Población y Vivienda 2000 - NUM.194, BOLETINES DE CIEPAC.

de decisiones. Un caso emblemático es el de las “ciudades rurales sustentables”⁷, un proyecto de combate a la pobreza impulsado por el gobierno del Estado de Chiapas que se convierte en realidad en un modelo impuesto, totalmente contrario a la consulta informada y al consentimiento previo, libre e informado, previstos en varias entidades y convenios nacionales e internacionales, entre los que destaca el convenio 169 de la OIT⁸. Este proyecto intenta alterar los modos tradicionales de vida de las comunidades, rompiendo los lazos comunitarios, aislando y dividiendo las comunidades, imponiendo modelos de vida y de organización social y económica que son ajenos a la cultura indígena.

Otros programas de combate a la pobreza a nivel federal (que incluyen tanto a indígenas cuanto a no-indígenas) son el Programa de Desarrollo Humano Oportunidades y el Programa de Apoyo Alimentario (PAL) que se concretan en apoyos monetarios a familias en condiciones de pobreza con niños en edad escolar. El objetivo principal es mejorar la alimentación y permitir la compra de útiles escolares⁹. Aunque Oportunidades sea evaluado como “uno de los programas más innovadores y exitosos destinados a quienes viven en la extrema pobreza o justo por encima de este umbral” (OCDE, 2010, p.23), este modelo, según cuanto emerge de las entrevistas llevadas a cabo en esta investigación, presenta rasgos paternalistas, crea dependencia y se ve de escasa sustentabilidad si no va junto con la creación de empleo y la mejora de los servicios - sobre todo de educación y salud - e infraestructuras (PNUD, 2010).

En cuanto al papel que juegan las ONGs y las agencias de desarrollo internacional, en los últimos años se ha asistido a una reducción de sus intervenciones, debido por un lado a los recortes seguidos a la crisis económica, por otro lado al hecho que las grandes agencias de desarrollo destinan cada vez menos fondos a México, que no es considerado como un área prioritaria en términos de indicadores macroeconómicos.

7. Véase <http://www.ciudadesrurales.chiapas.gob.mx/>; para una crítica véase <http://www.ciepac.org/boletines/chiapasaldia.php?id=572>.

8. El artículo 6 del Convenio 169 de la OIT establece la obligación del Estado de “consultar a los pueblos interesados, mediante procedimientos apropiados y en particular a través de sus instituciones representativas, cada vez que se prevean medidas legislativas o administrativas susceptibles de afectarles directamente.”. El artículo 7: “Los pueblos interesados deberán tener el derecho de decidir sus propias prioridades en lo que atañe al proceso de desarrollo, en la medida en que éste afecte a sus vidas, creencias, instituciones y bienestar espiritual y a las tierras que ocupan o utilizan de alguna manera, y de controlar, en la medida de lo posible, su propio desarrollo económico, social y cultural. Además, dichos pueblos deberán participar en la formulación, aplicación y evaluación de los planes y programas de desarrollo nacional y regional susceptibles de afectarlas directamente.”

9. Véase www.oportunidades.gob.mx.

2. Perspectivas teóricas

2.1. El buen vivir: una alternativa indígena al desarrollo

Según las teorías económicas neoclásicas el crecimiento económico es el único factor capaz de conllevar un desarrollo generalizado. Aspectos cruciales como los recursos naturales, las instituciones, las relaciones sociales y la cultura no son tomados en cuenta. Además las teorías *mainstream* han negado un posible papel activo de los pueblos indígenas en temas de desarrollo. Según la teoría de la modernización, por ejemplo, los pueblos indígenas deberían necesariamente cambiar su cosmovisión y sus costumbres para poder participar en el proceso de desarrollo. Su cultura tradicional es considerada como un obstáculo al desarrollo; así se concibe en su conceptualización *mainstream* (Loomis, 2000).

Al contrario, la visión indígena del desarrollo pone en evidencia la importancia de los aspectos tradicionales de la herencia indígena, que pueden constituir un recurso en vez de una barrera al desarrollo y considera la necesidad de una movilización de los recursos locales para perseguir un proceso de desarrollo sostenible que pueda emanciparles de la dependencia de proyectos e intervenciones externas. Varios autores (Lindsay, 2005; Berkes y Adhikari, 2006; Peredo, 2010) sostienen que los aspectos culturales comunitarios pueden otorgar una ventaja competitiva a las empresas comunitarias que surgen de las comunidades mismas. Entonces tales aspectos culturales se convierten en factores que pueden favorecer, y no obstaculizar, la creación de organizaciones que producen bienes y servicios y que al mismo tiempo son capaces de salvaguardar conocimientos tradicionales, valores y modelos organizativos propios.

El debate sobre el buen vivir puede ser considerado como uno de los mayores aportes conceptuales latinoamericanos de los últimos años (Gudynas, 2011). Este concepto polisémico procedente originariamente de las cosmovisiones indígenas andinas ha sido recientemente incorporado en las constituciones de Ecuador (2008) y Bolivia (2009). Los pueblos originarios de América Latina presentan una plétora de conceptos relacionados con el buen vivir, pero hay algunos rasgos comunes (Huanacuni, 2010; Albó, 2009) que se pueden resumir en una visión comunitaria basada en la reciprocidad que, valorando identidad y cultura indígenas, incluye no solamente las comunidades humanas, sino también la naturaleza y todos los seres vivos. Este concepto ha sido analizado por varios estudiosos indígenas y no indígenas (Yampara, 2001; Acosta, 2008; Davalós, 2008; Huanacuni, 2010; Walsh, 2010; Gudynas, 2011; Medina, 2011) y se encuentra en varios documentos escritos por organizaciones y movimientos indígenas donde se menciona el buen vivir como un modelo alternativo al concepto de desarrollo neoliberal, basado en el crecimiento económico indefinido y en la mercantilización de los recursos naturales¹⁰.

10. Véase por ejemplo: “Acuerdo de los pueblos”, 22 de April de 2010 con ocasión de la “Cumbre de la madre tierra” in Cochabamba, Bolivia, accesible en: <http://cmpcc.org/acuerdo-de-los-pueblos/>; “IV Cumbre

En Chiapas el buen vivir está relacionado con la concepción maya (*tseltal* y *tsotsil*) de *lekil kuxlejal*, la vida buena por antonomasia, fundada en la paz y en la integración perfecta entre sociedad y naturaleza, alcanzable a través de procesos auto-nómicos de las comunidades (Paoli, 2003).

Las características principales de la visión indígena del desarrollo pueden ser resumidas como sigue: i) no persigue el crecimiento económico *per se*, sino que aspira a hacer frente a las necesidades insatisfechas de las poblaciones indígenas y del buen vivir en general; ii) está construida sobre la explotación de los recursos locales (naturales, humanos, culturales, técnicos) con una atención especial al respeto del medio ambiente; iii) está basada en las tradiciones culturales existentes que no son concebidas como obstáculos al desarrollo; iv) es participativa, incluye la comunidad en las decisiones de los objetivos y estrategias principales (adaptado de Stavenhagen, 1986).

Esta visión, llamada también “etnodesarrollo” (Bonfil, 1982; Stavenhagen, 1986), es coherente con el Convenio de la OIT N. 169 y con la Declaración de las Naciones Unidas sobre los derechos de los pueblos indígenas (art. 3), que establecen el derecho a la libre determinación, implicando la libertad para los pueblos indígenas de perseguir su idea de desarrollo económico, social y cultural.

Sin embargo el concepto de buen vivir parece más coherente y radicado en la cosmovisión indígena con respeto al término etnodesarrollo.

Las empresas sociales parecen capaces de explotar los recursos acumulados a nivel local como cultura, conocimiento específico, recursos naturales, capital humano y social (factores endógenos de desarrollo) para orientarlos hacia objetivos de desarrollo más coherentes con la visión indígena. La demanda local de bienes y servicios emergentes de la sociedad civil es dirigida a través de un “mix de recursos” que pueden guiar los objetivos organizativos de las empresas sociales hacia objetivos sociales, que están presentes a nivel local. Cuando es inclusiva, participativa e integrada en la comunidad indígena, la empresa social puede tener éxito en atraer una pluralidad de recursos locales (Nyssens, 2006).

2.2. Empresa social y economía social y solidaria

En América Latina las instituciones socioeconómicas puestas entre Estado y mercado han ido creciendo desde los años 80 como un medio a través del cual la sociedad civil se ha ido organizando para enfrentarse a las condiciones de desigualdad, desempleo y marginación sufridos por amplios sectores de la población. A esta cate-

Continental de los pueblos indígenas del Abya Yala”, convocatoria “Por estados plurinacionales y buen vivir”, Puno, Perú, May 27-31, 2009, available at: <http://cumbrecontinentalindigena.wordpress.com/2009/01/25/iv-cumbre-continental-de-pueblos-y-nacionalidades-indigenas-del-abya-yala>.

goría pertenecen la economía popular, que responde simplemente a necesidades de subsistencia, y la economía social y solidaria (ESS), aunque los conceptos de tercer sector y de economía social también aparecen en la literatura.

Varias contribuciones teóricas (Coraggio, 2004; Razeto, 2001) subrayan el papel de la ESS en sustentar procesos comunitarios que a través de un proceso de democratización del mercado pueden causar un cambio cultural, político y económico. La lógica empresarial está basada en la cooperación y explota el potencial de relaciones sociales basadas en lazos personales y tradiciones (Gaiger, 1999).

La ESS incluye cooperativas, cooperativas de crédito, mutualidades y en general asociaciones de personas que libremente se unen para desarrollar actividades económicas que aseguren condiciones materiales para la supervivencia de las personas. Se puede considerar entonces como un intento de incorporar la solidaridad en la teoría y en la práctica económica en diferentes niveles (mercado, empresas, producción, consumo, sector público, políticas económicas, etc.) (Razeto, 1999). En cada uno de estos niveles la ESS puede actuar como factor de cambio. Otros aspectos específicos son: i) el papel determinante que juegan los trabajadores asociados (Gaiger, 1999); ii) la conexión con los movimientos sociales (teología de la liberación, sindicalismo, forum social mundial) (Razeto, 1986; Arruda, 2003); iii) la fuerte crítica al neoliberalismo (Guerra, 2002, 2003; Coraggio, 2005) y el objetivo de constituir una alternativa al modelo capitalista.

Las empresas sociales, entendidas como iniciativas económicas comunitarias con un objetivo social, pueden ser consideradas como parte del sector de la ESS, aunque el término no sea muy utilizado en el contexto latinoamericano. Sin embargo este concepto parece útil para subrayar, por un lado, el objetivo social de estas iniciativas; y por otro lado, la dimensión empresarial, que normalmente está menos desarrollada por las conceptualizaciones latinoamericanas.

Para definir el concepto de empresa social hay que partir de que todas las empresas pueden ser consideradas como mecanismos para la resolución de problemas, que enfrentan las necesidades insatisfechas de las comunidades locales a través de la producción de bienes y servicios de vario tipo. Las empresas sociales se consideran como tipologías particulares de empresas (Borzaga y Defourny, 2001) que actúan en sectores económicos específicos y muestran específicas características (dimensión empresarial, modelo de gobierno participativo, objetivos sociales explícitos) que explican su ventaja competitiva en los sectores de actividad de interés general (Borzaga et al., 2010). La red europea de investigación EMES ha propuesto una definición basada en 9 criterios económicos y sociales que ha sido aplicada en la mayoría de los estados europeos para identificar aquellas iniciativas productivas que ocupan el espacio puesto entre Estado y mercado (Borzaga y Defourny, 2001).

Esta aproximación a la empresa social sintetiza los dos mayores conceptos que habían sido elaborado hasta entonces: el sector *non-profit* y la economía social. Según

la aproximación de EMES la empresa social es concebida como una entidad económica que persigue una finalidad social explícita, donde la finalidad social está vinculada con la producción estable y continua de bienes o servicios de interés general (Borzaga y Defourny, 2001). Esta definición enfatiza la dimensión colectiva y participativa que permite de reducir los comportamientos oportunistas. Al mismo tiempo se evidencia la finalidad social de la actividad realizada, su naturaleza empresarial y el vínculo de la no distribución de las utilidades, que limita los comportamientos orientados a la maximización de la ganancia.

En los Estados Unidos las empresas sociales empezaron a surgir como consecuencia de la disminución de los fondos públicos en favor de las entidades *non-profit*. En América del Norte se utilizan - y en muchos casos son intercambiables - los términos empresa social, emprendedor social y empresariado social (Seanor y Meaton, 2007). La finalidad social tiene menos importancia: la actividad comercial y la actividad social pueden estar separadas y la primera es instrumental para la segunda, que incluso puede beneficiarse de donativos o proyectos de financiamiento específicos (Thomson, 2008). La dimensión empresarial tiene entonces menor importancia, así como la dimensión colectiva: el emprendedor social individual es visto en muchos casos como el sujeto clave que lleva soluciones innovadoras para las necesidades sociales que surgen en una comunidad (Dees, 1998; Roberts y Woods, 2005; Seelos y Mair, 2005).

La mera aplicación de conceptos elaborados en los contextos europeo o norteamericano parece insatisfactoria e incoherente para la experiencia latinoamericana. Además el énfasis que los estudiosos norteamericanos ponen en la dimensión individual parece inapropiado para entender el potencial del empresariado colectivo.

Aunque el término empresa social no sea muy frecuente en la literatura latinoamericana se propone utilizarlo para restringir el ámbito dentro de la variedad de organizaciones que forman parte de la ESS, y porque parece explicitar mejor la dimensión económica.

3. La empresa social como fomento para un desarrollo sostenible

En el contexto latinoamericano la limitada intervención del estado y la general insuficiencia de políticas públicas contribuyen a la creación de un terreno fértil para las empresas sociales (Borzaga y Fazzi, 2011). La experiencia europea muestra como las empresas sociales necesitan de algunas pre-condiciones para poder desarrollarse.

En el caso de las comunidades indígenas las pre-condiciones para el desarrollo de empresas sociales que se proponen son: i) la incorporación de aspectos culturales propios de la comunidad indígena; ii) un proceso *bottom-up* de creación de la empresa social; iii) una conexión con los movimientos sociales, que permite una acción de reivindicación de los derechos indígenas y de su visión alternativa del desarrollo.

Para asegurar la sustentabilidad económica de la iniciativa y su connotación social las empresas sociales deberían mostrar las características siguientes: i) una dimensión colectiva, que implica el involucramiento de la comunidad indígena que está reflexionado en el modelo de gobierno participativo; ii) una dimensión social, que implica el objetivo social explícito de la reducción de la pobreza; iii) una dimensión empresarial, capaz de garantizar la sustentabilidad de la organización y emanciparla de las ayudas externas; iv) una dimensión política, que implica la promoción de una visión indígena del desarrollo y la promoción de los derechos indígenas.

Los datos han sido recogidos a través de entrevistas semiestructuradas y visitas a las organizaciones que formaban parte del muestreo, elegido de forma no probabilística. La entrevista estaba dirigida a los líderes de la organización e indagaba sobre los orígenes de la organización, su trayectoria, su gobierno, sus relaciones inter-organizacionales y las dimensiones social, comunitaria, empresarial y política, para entender como estas dimensiones han sido concretizadas en prácticas organizativas.

La estructura de la entrevista ha sido testada para averiguar la formulación y comprensión de las preguntas, y reajustada de consecuencia. En general ha habido una buena disponibilidad de las organizaciones, aunque se haya mostrado fundamental estar introducidos por alguien en quien las organizaciones confiaban, debido a la situación conflictiva en que se encuentra el Estado. La parte que ha recibido menos respuestas es la relativa a los datos económicos, básicamente por falta de datos en las organizaciones mismas, o por discreción.

Se han investigado 16 organizaciones que pertenecían a cuatro diferentes tipologías de actividad, siendo la unidad de análisis la organización: artesanía (7); agricultura (exclusivamente café) (4); servicios a personas marginadas (niños y mujeres solas) (3); ecoturismo (2). Además se han realizado entrevistas con tres testigos privilegiados.

La mayoría de las organizaciones investigadas pertenecen a la categoría que desarrolla actividades artesanales y, en 6 casos sobre 7, son organizaciones exclusivamente de mujeres. Las actividades que realizan son esencialmente tejidos y bordados, una organización se ocupa de alfarería y una produce libros e impresiones con papel reciclado.

3.1. Incorporación de aspectos culturales propios de la comunidad indígena

Los aspectos culturales son muy evidentes en cada una de las 4 categorías de organizaciones entrevistadas. En este sentido las organizaciones parecen salvaguardar aspectos de la cultura indígena que forman parte de la identidad de estos pueblos.

En las organizaciones de artesanías los aspectos culturales son más evidentes: las técnicas y los dibujos de tejidos, bordados y alfarería se pasan de madre en hija, se recuperan técnicas antiguas y se trata de valorizar los trazos culturales específicos de cada comunidad. En el caso del café los pequeños productores siguen utilizando téc-

nicas de cultivo tradicionales y en la casi totalidad de los casos no utilizan químicos, aunque este aspecto es ambivalente dado que no es solamente por respeto a la “madre tierra”, sino también porque hay demanda de café orgánico por parte de las organizaciones de comercio justo con las que trabajan. Algunas organizaciones de artesanía y asistencia tratan de difundir la utilización de la medicina tradicional indígena a través de talleres y cultivo directo de herbolarios.

3.2. Proceso *bottom-up* de creación de la empresa social

En la mayoría de los casos investigados la organización ha sido fundada por pequeños grupos de personas (en algunos casos indígenas y no indígenas juntos) que se auto-organizan para hacer frente a necesidades insatisfechas de las comunidades en que viven.

Solamente en dos casos las organizaciones han sido impulsadas por individuales o grupos extranjeros y, en otro caso, por un partido político de centro-izquierda. Un papel directo de fomento a las organizaciones por parte de las autoridades públicas se registra solamente en el caso de las dos organizaciones ecoturísticas, donde sin embargo la actividad ecoturística se instala sobre organizaciones comunitarias que ya existían.

3.3. Conexión con los movimientos sociales

Los movimientos sociales son un impulso importante para el surgir de las organizaciones y para el tipo de actividades que dentro de las organizaciones se desarrollan. El levantamiento zapatista en este sentido marca un momento importante que impulsa la toma de conciencia de sus derechos por parte de los pueblos indígenas. Esto conlleva el surgimiento de numerosas organizaciones con objetivos económicos, políticos y sociales. No todas las organizaciones son emanaciones directas del zapatismo, pero sin duda el levantamiento es un evento muy importante que tiene repercusiones más allá de sus partidarios directos. Otro movimiento importante, que también tiene vínculos con el movimiento zapatista, es la teología de la liberación.

La mayoría de las organizaciones investigadas fueron fundadas después de 1994, año del levantamiento Zapatista. Paralelamente, las mujeres indígenas reclaman mayores espacios de acción y participación en la vida social y política. Esto se refleja en la creación de numerosas organizaciones, impulsadas por grupos indígenas y en algunos casos fomentadas por actores externos de diferente origen. Solamente 4 de las organizaciones investigadas fueron fundadas antes de 1994, pero incluso en estas se asiste a un florecimiento de actividades de carácter social y de inclusión de las mujeres después de esta fecha. Entre los fundadores, en la mitad de los casos investigados, se encuentran grupos e individuales vinculados con la teología de la liberación y con el movimiento zapatista.

3.4. Apego identitario al territorio

El territorio es uno de los factores más importantes que definen la identidad de un pueblo indígena (Anderson et al., 2006).

En el caso del ecoturismo y de la producción cafetalera este apego al territorio es muy evidente, pero en general todas las organizaciones parecen funcionales a la reapropiación por parte de las comunidades indígenas de sus recursos, incluso territoriales.

El objetivo principal en el caso de las organizaciones ecoturísticas es la recuperación y salvaguardia del territorio, pero este es un objetivo presente incluso en otras organizaciones.

En el caso de las organizaciones cafetaleras ellas surgen como un medio para reapropiarse del control de un recurso natural que en la mayoría de los casos estaba controlado según el modelo de las grandes fincas cafetaleras. Otras desventajas para los pequeños cafecultores indígenas han sido la dependencia de las fluctuaciones del precio del café a nivel internacional y del trabajo de los “coyotes”, los intermediarios que se aprovechan del estado de necesidad y de los escasos conocimientos de los campesinos para imponer un precio de venta mucho más bajo, incrementando la dependencia de las comunidades con el exterior. La ventaja de organizarse para los pequeños productores es que el precio de venta es estable y no sufre tanto las fluctuaciones del mercado.

3.5. Dimensión colectiva

Las empresas sociales pueden sustentar procesos de democracia participativa donde los portadores de interés involucrados actúan para el bienestar de la comunidad entera (Pestoff, 1998).

Las razones de la fundación de nuevas organizaciones se encuentran en la voluntad de responder a necesidades insatisfechas, de carácter económico (generar ingresos y crear empleo), social (promover la participación activa, sobre todo de las mujeres; asistir a individuos y grupos marginados que no encuentran otra forma de soporte) y ambiental (salvaguardia de zonas de interés ambiental). La mayoría de las organizaciones surgen a partir de grupos familiares, vecinales, pequeños productores que se unen para enfrentar necesidades insatisfechas, aunque no se hayan encontrado organizaciones comunitarias en el sentido de *community-based enterprises* (Peredo y Chrisman, 2006), donde toda la comunidad está involucrada en la actividad de la empresa social. En varias organizaciones de artesanía y cafetaleras hay pequeños grupos de integrantes diseminados en varias comunidades. En algunas organizaciones permanecen incluso formas de intercambio recíproco y trabajo colectivo.

3.6. Dimensión social

Las empresas sociales son generadas en la mayoría de los casos por una toma de conciencia de los derechos indígenas y de un crecimiento de la autoestima. Las actividades paralelas que las organizaciones realizan a lado de la actividad productiva alimentan estos procesos de fortalecimiento y empoderamiento de las personas y comunidades involucradas. Este fenómeno es evidente sobre todo en el caso de las cooperativas de mujeres artesanas; así que se puede afirmar que en este contexto las empresas sociales desarrollan un importante papel a nivel de igualdad de género.

El capital social que está presente a nivel comunitario puede ser fortalecido por las empresas sociales (Evers, 2001) y es, al mismo tiempo, un pre-requisito para la creación de empresas sociales, que normalmente están basadas en redes de relaciones de confianza que favorecen la acción colectiva (Ben Ner and Gui, 2003).

En las comunidades de Chiapas los lazos comunitarios son amenazados debido a procesos de rotura de la cohesión social comunitaria provocados por el turismo, por los programas de ayuda gubernamentales, por facciones existentes en las comunidades que se vinculan a diferentes grupos políticos y religiosos que fomentan los conflictos dentro de las comunidades, y por la pérdida de valores tradicionales y culturales, sobre todo en las nuevas generaciones urbanas. En estas situaciones las organizaciones pueden fortalecer la confianza, la reciprocidad y el soporte mutuo entre sus miembros y en la comunidad entera, sobre todo cuando hayan actividades dirigidas al exterior de la organización.

En la dimensión social se puede incluir la salvaguardia de la naturaleza y atención al impacto ambiental: es evidente no solo en los proyectos ecoturísticos que más directamente tienen este objetivo, sino también en las organizaciones cafetaleras donde la producción es mayormente orgánica, y en algunas de las organizaciones de artesanía y de asistencia donde se desarrollan actividades y talleres específicos con esta función.

3.7. Dimensión empresarial

La dimensión empresarial es fundamental para la empresa social para independizarse de apoyos externos. La independencia económica es un medio para los pueblos indígenas para sustentar sus procesos de auto-determinación y la autodeterminación es el objetivo principal de la actividad empresarial indígena (Foley, 2003). De la investigación empírica emerge una dimensión empresarial y organizativa en general bastante débil, sobre todo en el caso de las organizaciones artesanas. En este caso parecen más importantes los aspectos sociales, de empoderamiento y fomento de la participación activa en la vida social y política, sobre todo en el caso de las mujeres. El análisis muestra que el apoyo de actores externos puede fomentar la dimensión empresarial, como por ejemplo en el caso de las redes internacionales de comercio

justo para la comercialización del café o de las ONGs que soportan las organizaciones que trabajan con categorías marginadas o de artesanía. Pero este tipo de apoyo puede en algunos casos incluso conllevar a una serie de problemas: sobre todo en el caso del comercio justo hay críticas por parte de las organizaciones entrevistadas debidas a los altos costes de la certificación, otras organizaciones mencionan la imposición de prácticas y modelos organizativos que no toman en cuenta las necesidades de las comunidades involucradas.

3.8. Dimensión política

La dimensión política es muy importante para reivindicar procesos de autonomía en las comunidades. El enlace que las organizaciones tienen con los movimientos sociales estimula la acción colectiva que se concreta en la reivindicación de los derechos indígenas. Las mujeres indígenas toman conciencia para desarrollar procesos de empoderamiento y emancipación en sociedades que son tradicionalmente muy machistas.

Cabe señalar que algunas de las organizaciones investigadas están “en resistencia”, es decir no aceptan ningún tipo de relación con las autoridades públicas, en las cuales no confían y a las que perciben como enemigos, debido a las responsabilidades directas del gobierno en la represión contra-insurgente seguida al levantamiento zapatista y al no cumplimiento con los Acuerdos de San Andrés¹¹.

4. Conclusiones

Cabe reconocer la parcialidad de los resultados del análisis, debido a la dimensión reducida del muestreo y a la peculiaridad de la situación histórica, social y política de Chiapas. Sin embargo hay algunas observaciones y recomendaciones que se pueden formular.

La investigación evidencia el escaso o ausente papel de las autoridades públicas federales y estatales en fomentar políticas activas de apoyo a las comunidades indígenas y a las organizaciones que forman parte del sector de la economía social y solidaria.

Sería necesario fomentar el desarrollo de estas organizaciones, a través de políticas concretas de apoyo. El esfuerzo del gobierno hasta ahora se ha quedado en la

11. Los Acuerdos de San Andrés Sobre Derechos y Cultura Indígena son un documento muy avanzado en materia de derechos (no solamente individuales, sino colectivos) y autonomía indígena, que el EZLN y el gobierno federal de México firmaron el 16 de febrero de 1996, en que se planteaba un cambio de la Constitución nacional que nunca fue cumplido por parte del gobierno. Para la versión integral de los acuerdos veáse <http://www.komanilel.org/p/biblioteca-virtual-guadalupe-tepeyac.html>

reciente aprobación de una ley general de Economía Social y Solidaria, cuyo impacto resulta temprano juzgar.

El análisis tiene un enfoque en el contexto mexicano, y en particular en el estado de Chiapas, pero muchas de las conceptualizaciones teóricas pueden ser generalizadas para interpretar las iniciativas socioeconómicas indígenas en contextos diferentes. Este tipo de organización puede ser considerado un instrumento útil para la autodeterminación y autodesarrollo de los pueblos indígenas, en contraste con los proyectos y políticas externas que en la mayoría de los casos son impuestos y no son compartidos y aprobados por las comunidades interesadas.

El tipo de actividad económica y social desarrollada por las empresas sociales puede ser considerado como complementario a la acción del estado y del mercado. Como las iniciativas económicas locales en áreas marginadas pueden funcionar solamente en tiempos largos y con un impacto relativo en la generación de empleo, el compromiso del estado y del mercado hacia estas áreas debe de ser fuerte y constante (Amin, 2005).

El papel de las políticas públicas y de las organizaciones internacionales debería estar enfocado en: i) el reconocimiento y la promoción activa de los derechos indígenas; ii) la involucración de las comunidades interesadas en la toma de decisiones públicas que afectan sus territorios y procesos socioeconómicos; iii) la implementación de políticas activas de soporte que favorezcan procesos de autonomía en las comunidades para que ellas mismas decidan sobre sus procesos sociales, económicos y políticos; iv) apoyo a las empresas sociales como medio basado en la auto-organización y auto-determinación de los pueblos indígenas, para enfrentar y solucionar sus necesidades insatisfechas.

El estudio de las comunidades indígenas como actores de desarrollo a través de las empresas sociales es útil para evidenciar el papel de estas organizaciones como agentes de desarrollo local en contextos específicos, abriendo perspectivas ulteriores en el análisis de las empresas sociales desarrolladas por sectores de población marginada en diferentes países y contextos.

Este análisis podría abrir el camino para otros análisis comparativos que puedan valorar las especificidades de iniciativas socioeconómicas colectivas desarrolladas por grupos indígenas en contextos diferentes. Se podrían subrayar las semejanzas y las diferencias en comunidades que viven en contextos diferentes por lo que atañe al nivel de desarrollo socio-económico alcanzado, al sistema de *welfare*, o al marco legislativo favorable para las empresas sociales. Ulteriores estudios empíricos podrían incluir casos de estudios cualitativos que identifiquen los factores favorables y los obstáculos al nacimiento y a la difusión de empresas sociales, y que investiguen bajo qué circunstancias las empresas sociales surgen de las comunidades indígenas.

Bibliografía

- AA.VV (2010), Perspectivas OCDE: México Políticas Clave para un Desarrollo Sostenible, disponible: http://www.oecd.org/LongAbstract/0,3425,es_36288966_36288553_45391109_1_1_1_1,00.html, accesado 20 Mayo 2012.
- AA.VV. (2010), PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano de los Pueblos Indígenas en México: el reto de la desigualdad de oportunidades, México.
- ACOSTA, A. (2008), “El Buen Vivir, una oportunidad por construir”, Ecuador debate, Vol. 75, pp. 33- 48.
- ALBÓ, X. (2009), “Suma Qamaña = el buen convivir”, OBETS. Revista de Ciencias Sociales, Vol. 4, pp. 25-40.
- AMIN, A. (2005), “Local community on trial”, *Economy and Society*, Vol. 34 No. 4, pp. 612-633.
- ANDERSON, R. et al. (2006), “Indigenous land rights, entrepreneurship, and economic development in Canada: “Opting-in” to the global economy”, *Journal of World Business*, Vol. 41 No.1, pp. 45-55.
- ARRUDA, M. (2003), “What is a solidarity economy?”, en Fórum Social Mundial, 23-28 January, Porto Alegre, Brazil, disponible: <http://www.tni.org/es/archives/act/511> (accesado 2 de Mayo, 2012)
- BEN-NER, A y GUI, B. (2003), “The Theory of Nonprofit Organizations Revisited”, en Anheier, H.K., Ben-Ner, A. (eds.), *The Study of the Nonprofit Enterprise. Theories and Approaches*, Kluwer Academic, Plenum Publishers, New York, NY, pp. 3-26.
- BERKES, F y ADHIKARI, T. (2006), “Development and conservation: indigenous businesses and the UNDP Equator Initiative”, *International Journal of Entrepreneurship and Small Businesses*, Vol. 3, pp. 671–690.
- BONFIL, G. et al. (1982), *America Latina: etnodesarrollo y etnocidio*, Flacso Costa Rica, San José.
- BORZAGA, C. et al. (2010), “The growth of organizational variety in market economies: the case of social enterprises”, working paper No. 003/10, Euricse, Trento.
- BORZAGA, C. Y DEFOURNY, J. (eds.) (2001), *The emergence of social enterprise*, Routledge, London.
- BORZAGA, C. y TORTIA, E. (2009), “Social Enterprises and Local Economic Development”, en Noya, A. (ed.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises*, OECD, Paris, pp. 195-228.
- BORZAGA, C. y FAZZI, L. (2011), *Le imprese sociali*, Carocci Editore, Roma.

- CORAGGIO, J. L. (2004), *La gente o el capital. Desarrollo local y economía del trabajo*, Editorial Abya Yala, Quito.
- CORAGGIO, J. L. (2005), *¿Es posible otra economía sin (otra) política?*, El Pequeño Libro Socialista, Editora La Vanguardia, Buenos Aires.
- DÁVALOS, P. (2008), “Reflexiones sobre el *sumak akwsay* (buen vivir) y las teorías del desarrollo”, ALAI (Agencia Latino Americana Informaciones), disponible: <http://alainet.org/active/25617> (accesado 4 de Mayo, 2012).
- DEES, G. J. (1998), “The meaning of social entrepreneurship”, paper funded by the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, disponible: <http://www.redalmarza.com/ing/pdf/TheMeaningofSocialEntrepreneurship.pdf> (accesado 30 de Abril, 2012).
- EVERS, A. (2001), “Social capital: resource and aim of social enterprise”, en Borzaga, C. and Defourny, J. (eds.), *The emergence of social enterprise*, Routledge, London.
- FOLEY, D. (2003), “An examination of indigenous Australian entrepreneurs”, *Journal of developmental entrepreneurship*, Vol. 8, pp. 133-151.
- GAIGER, L. I. (1999), “La solidaridad como una alternativa económica para los pobres”, CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, No 31, pp. 187-205.
- GUERRA, P. (2002), *Teoría y Prácticas de la Socioeconomía de la Solidaridad. Alternativas a la globalización capitalista*, Nordan, Montevideo.
- GUERRA, P. (2003), “Economía de la Solidaridad: Construcción de un camino a veinte años de las primeras elaboraciones”, III Jornadas en Historia Económica, 9-11 Julio, Montevideo, disponible: <http://www.emes.net/index.php?id=477> (accesado 15 Mayo 2012).
- GUDYNAS, E. (2011), “Buen vivir: germinando alternativas al desarrollo”, ALAI (Agencia Latino Americana Informaciones), Vol. 462, disponible <http://alainet.org/publica/462.phtml> (accesado 4 Mayo 2012).
- HALL, G. y PATRINOS, H.A. (eds.), 2005. *Indigenous Peoples, Poverty and Human Development in Latin America: 1994-2004*, World Bank, New York: Palgrave Macmillan.
- HUANACUNI, F. (2010), *Buen Vivir / Vivir Bien: Filosofía, políticas, estrategias y experiencias regionales andinas*, CAOI (Coordinadora Andina de Organizaciones Indígenas), Lima.
- LINDSAY, N. J. (2005), “Toward a Cultural Model of Indigenous Entrepreneurial Attitude”, *Academy of Marketing Sciences Review*, Vol. 5, pp. 1-17.
- LOOMIS, T. (2000), “Indigenous populations and sustainable development: building on indigenous approaches to holistic, self-determined development”, *World Development*, Vol. 28 No. 5, pp. 893-910.

- MEDINA, J. (2011), “Acerca del Suma Qamaña”, en Farah, I. and Vasapollo, L. (eds.), *Vivir Bien: paradigma no capitalista?*, Plural Editores, La Paz, pp. 39-64.
- NYSENS, M. (2006), *Social Enterprise between Market, Public Policies and Civil Society*, Routledge, London.
- PAOLI, A. (2003), *Educación, autonomía y lekil kuxlejal: aproximaciones sociolingüísticas a la sabiduría de los tseltales*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México DF.
- PEREDO, A. M. et al. (2004), “Towards a theory of indigenous entrepreneurship”, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 1 No. 1-2, pp. 1-20.
- PEREDO, A. M. and Chrisman, J.J. (2006), “Toward a theory of community-based enterprise”. *Academy of Management Review*, Vol. 31, pp. 309–328.
- PEREDO, A. M. (2010), “The difference culture makes: the competitive advantage of reciprocal, non- monetary exchange”, working paper, Social Science Research Network, disponible: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1612477 (accesado 30 Abril 2012).
- PESTOFF, V. (1998), *Beyond the Market and State: Social Enterprise and Civil Democracy in a Welfare Society*, Ashgate, Aldershot, Brookfield, Sidney & Singapore.
- RAZETO M., L. (1986), *Economía Popular de Solidaridad*, Edición Conferencia Episcopal de Chile, Santiago.
- RAZETO M., L. (2001), “Cinco constataciones sobre la pobreza, catorce tesis sobre el desarrollo social y una conclusión sobre la economía de solidaridad”, *Polis*, Vol. 2.
- ROBERTS, D. y WOODS, C. (2005), “Changing the world on a shoestring: the concept of social entrepreneurship”, *University of Auckland Business Review*, Vol. 7, pp. 45-51.
- SEANOR, P. and MEATON, J. (2007), “Making sense of social enterprise”, *Social enterprise Journal*, Vol. 3 No.1, pp. 90-100.
- SEELOS, C. and MAIR, J. (2005), “Sustainable development: how social entrepreneurs make it happen”, working paper No 611, IESE Business School, University of Navarra, Madrid, Barcelona.
- SERRANO, E., EMBRIZ, A. y FERNÁNDEZ, P. (Coords.) (2002), *Indicadores socioeconómicos de los pueblos indígenas de México*, México, INI-PNUD-CONAPO.
- STAVENHAGEN, R. (1986), “Ethnodevelopment: a neglected dimension in development thinking”, en Apthorpe, R.J, Kráhl, A. (eds.), *Development studies: critique and renewal*, E.J. Brill, Leiden, pp. 71-94.

- THOMSON, J. L. (2008), “Social enterprise and social entrepreneurship: what have we reached?”, *Social Enterprise Journal*, Vol. 4 No. 2, pp. 149-161.
- WALSH, C. (2010), “Development as Buen Vivir: institutional arrangements and (de)colonial entanglements”, *Development*, Vol. 53 No. 1, pp. 15-21.
- YAMPARA, S. (2001), “El viaje del Jaqi a la Qamaña. El hombre en el Vivir Bien”, en Medina, J. (ed.), *La comprensión indígena de la Buena Vida*, GTZ y Federación Asociaciones Municipales de Bolivia, La Paz, pp. 45-50.

FRAGILIDADES E CONTRADIÇÕES NA UTOPIA DE UMA OUTRA ECONOMIA

Ednalva Félix das Neves

Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Economista, Mestre em Política Científica e Tecnológica

RESUMEN: As iniciativas que receberam o nome de Economia Solidária (ES) surgiram na sociedade brasileira na década de 1980 e se proliferaram na década de 1990, isto é, em um ambiente de profundas mudanças do mercado de trabalho. Elas surgiram como oportunidades de gerar trabalho e renda e, assim, promover a inclusão social da parcela da população condenada ao desemprego e à pobreza.

No entanto, a realidade empírica tem mostrado que os empreendimentos de Economia Solidária (EES) têm enfrentado grandes dificuldades para se manter e para se tornar sustentável. Estas dificuldades estão relacionadas à questões: *econômicas* - dificuldade de gerar trabalho e renda; *sociais* - dificuldade de promover a inclusão social; *ambientais* - dificuldade de solucionar questões ambientais; *educacionais* - dificuldades de promover o acesso dos trabalhadores à educação (considerando, inclusive, os cursos de formação profissional); *culturais e ideológicas* - dificuldade da ES de criar sua própria cultura e ideologia; *dentre outras*, como a dificuldade de acesso ao crédito e de legalização dos empreendimentos, dentre outras.

Nosso objetivo neste artigo é apresentar as contradições e ambivalências da Economia Solidária, buscando mostrar os aspectos que têm contribuído para tal. Desta forma, pretendemos discutir sobre possíveis estratégias para fortalecermos os EES.

PALABRAS CLAVE: Fragilidades; Contradições, Economia Solidária; Concorrência-cooperação; Sustentabilidade dos EES.

ÍNDICE: Introdução. 1. Economia solidária: que fenômeno é esse? 1.1. A economia solidária como uma alternativa ao capitalismo. 1.2. A economia solidária como precarização do trabalho. 1.3. A economia solidária como ato pedagógico. 2. As fragilidades e contradições da economia solidária. Considerações finais.

Introdução

A crescente adesão de trabalhadores às alternativas de trabalho na linha da Economia Solidária (ES) no último quarto do século XX chamou a atenção de pensadores do mundo do trabalho para o fenômeno da ES. Estes pensadores têm feito um esforço para entender os fatores que têm levado estes trabalhadores a aderirem a um modelo de organização do processo de trabalho novo e que se difere, em muitos aspectos, do modelo formal de trabalho.

Desde que surgiu e se proliferou, o fenômeno da ES tem chamado a atenção dos estudiosos do mundo do trabalho, alguns se posicionando a favor, outros, contra a ES. Ou seja, não existe um consenso sobre o que é a ES, bem como sobre qual é o seu verdadeiro papel na sociedade atualmente.

O objetivo deste trabalho é analisar as diferentes visões sobre a ES que têm ganhado força atualmente no Brasil para, a partir de então, analisar as fragilidades e contradições da ES.

Para tal, o trabalho está dividido em duas seções: na primeira será apresentada a discussão sobre a ES, através de três diferentes visões e perspectivas; na segunda seção serão apresentadas as fragilidades e ambivalências da ES.

1. Economia solidária: que fenômeno é esse?

A Economia Solidária (ES) surgiu como uma alternativa de sobrevivência para os trabalhadores e trabalhadoras que, acometidos pelo desemprego e pela falta de renda, buscavam gerar suas próprias condições de sobrevivência. Trata-se de iniciativas de cidadãos, produtores e consumidores que, na década de 1990, organizaram diversas atividades econômicas “segundo princípios de cooperação, autonomia e gestão democrática”, a fim de gerar sua sobrevivência (Laville e Gaiger, 2009). O que se convencionou denominar ES são:

Coletivos de geração de renda, cantinas populares, cooperativas de produção e comercialização, empresas de trabalhadores, redes e clubes de troca, sistemas de comércio justo e de finanças, grupos de produção ecológica, comunidades produtivas autóctones, associações de mulheres, serviços de proximidade, etc. (Laville e Gaiger, 2009: 162).

Singer (2000: 25) também reconhece que a ES “começou a ressurgir de forma esparsa na década de 1980 e tomou impulso crescente a partir da segunda metade dos anos 1990”, como resultado da reação de trabalhadores “à crise de desemprego em massa”¹.

De acordo com alguns teóricos defensores da ES, ela se baseia em três princípios básicos: **solidariedade**, **cooperação** e **autogestão**. Além disso, precisa indicar a possibilidade de atividade econômica que gere trabalho e renda para os trabalhadores (SENAES, 2006).

Cooperação: para Nascimento (2005: 11) a palavra “Cooperar” vem do latim – “*cum operari*” – e significa “trabalhar conjuntamente com alguém”. De acordo com o autor, Owen foi o primeiro a utilizar a palavra “cooperação”, em 1821, numa tentativa de criar uma oposição ao sistema individualista e à concorrência, típicos da economia capitalista. Era sinônimo de socialismo ou “comunismo”. Para a SENAES (2006:11) cooperar significa ter “interesses e objetivos comuns, união dos esforços e capacidades, propriedade coletiva parcial ou total de bens, partilha dos resultados e responsabilidade solidária diante das dificuldades”.

Solidariedade: Laville (2009: 301) define solidariedade de duas formas: 1) como **filantropia**, isto é, uma “sociedade ética na qual os cidadãos, motivados pelo altruísmo, cumprem seus deveres uns para com os outros voluntariamente” – atos de caridade, por exemplo; 2) como ações firmadas sob o “**princípio de democratização societária**, resultando de ações coletivas”, o que pressupõe a igualdade entre as pessoas.

Autogestão: de forma resumida, trata-se de uma gestão feita em conjunto pelos trabalhadores, isto é, sem a figura de um patrão, de um chefe ou supervisor. Todos os trabalhadores são responsáveis pelo processo produtivo, pela gestão e pela tomada de decisão (SENAES, 2006).

Na teoria, os três princípios indicariam uma grande conquista da classe trabalhadora. Basta lembrarmos que o próprio Marx defendia a formação de cooperativas como forma dos trabalhadores criarem alternativas à economia capitalista e construir uma nova sociedade – a cooperação seria a base da sociedade comunista,

1. Outros autores como Lechat (2005) e Rios (1987) também apontam os aspectos relacionados aos problemas econômicos do período e às mudanças do mercado de trabalho como motivadores da emergência da ES.

onde não haveria propriedade privada dos meios de produção e nem acumulação de riqueza.

A seguir, serão apresentadas algumas visões de teóricos do mundo do trabalho, sobre a ES.

1.1. A economia solidária como uma alternativa ao capitalismo

Os defensores da ES, justificam que se trata de uma nova forma de organizar a produção, com base na socialização dos meios de produção e da renda, a autogestão e a solidariedade (Singer, 2000; 2002). E tem aqueles que vêem na ES a possibilidade de construção de um outro modo de produção, justificando que os princípios presentes na ES, somados à socialização dos meios de produção, seriam a gênese de um novo modelo de produção (Gaiger, 2003; Laville, 2009). Existem também aqueles que defendem a ES por acreditar no seu potencial de inclusão social por meio da geração de trabalho e renda.

Tanto o termo quanto as definições de Economia Solidária estão sob embate na bibliografia sobre o assunto no momento. Para Paul Singer, que atualmente comanda a Secretaria Nacional de Economia Solidária (SENAES), do Ministério de Trabalho e Emprego, a ES se configura como:

Conjunto de experiências coletivas de trabalho, produção, comercialização e crédito, organizadas por princípios solidários e que aparecem sob diversas formas: cooperativas e associação de produtores, empresas autogestionárias, bancos comunitários, clubes de troca e diversas organizações populares e urbanas e rurais (Singer, 2000).

Singer (2000) desenvolve sua teoria sobre a ES, a partir da crítica ao sistema capitalista de produção, destacando que ele se baseia na concentração dos meios de produção nas mãos de uma minoria (capitalistas), o que lhes confere o direito de ficar com a renda e riqueza geradas no processo de trabalho. Os trabalhadores, que são a maioria, são obrigados a vender sua força de trabalho, ganhando, em troca, o salário. É com base nesta lógica que os primeiros têm o monopólio sobre as decisões que impactarão na vida dos segundos. A estes cabe, na maioria das vezes, enfrentar uma situação de desemprego, pobreza e exclusão social.

Singer (2000) destaca ainda que, ao longo dos anos que se seguiram ao surgimento do capitalismo, observa-se o surgimento de uma “polarização” da riqueza, representada por uma elite capitalista que se enriqueceu graças à exploração de uma massa de assalariados que ganhavam apenas o suficiente para a reprodução de sua força de trabalho.

O que Singer supõe, na verdade, é que a propriedade privada confere o poder de decisão sobre o processo de produção e os resultados do processo produtivo aos donos do capital. Uma das armas utilizadas pelo capitalismo para baratear a mão-de-obra e aumentar o poder do capital sobre o trabalho é a criação de uma oferta de trabalho inferior à demanda, resultando em um excedente de trabalhadores (ou exército industrial de reserva, conforme definiu Marx). Desta forma, barateia-se os salários e aumenta a parcela de lucros, além de criar uma concorrência entre os trabalhadores, permitindo aumentar o controle sobre os mesmos (que aceitam vender sua força de trabalho a qualquer preço).

Para o autor, a ES se apresenta como uma alternativa ao sistema capitalista de produção por permitir romper com esta lógica de propriedade privada, apropriação dos resultados e centralidade na gestão. Ou seja, a ES se baseia na propriedade coletiva dos meios de produção, socialização dos resultados gerados no processo produtivo e autogestão (Singer, 2000 e 2002).

A ES é vista pelo autor como uma luta dos trabalhadores contra o sistema capitalista de produção, tanto que se desenvolveu como uma crítica ao poder ditatorial e vem acompanhando a evolução do capitalismo.

Nas palavras do autor, é preferível que haja a “*associação entre os iguais em vez do contrato entre os desiguais*” (Singer, 2000: 25).

Os princípios cooperativistas observados ainda hoje pelas cooperativas que seguem a linha da ES, baseiam-se nos princípios cooperativistas de Rochdale², que são: 1) haver democracia na sociedade (entre os sócios); 2) a possibilidade de abertura da sociedade para todos os que almejassem participar, desde que adquirissem a cota parte igual a dos sócios já existentes; 3) as somas de dinheiros investidos na cooperativa, embora fossem remunerados a uma taxa de juros, não daria ao investidor direito adicional de decisão; 4) a receita, após a dedução das despesas, seria dividido de forma eqüitativa, entre os sócios; 5) a promoção da educação dos sócios nos princípios cooperativistas; 6) haver neutralidade política e religiosa na sociedade.

A SENAES (2006) define ES de maneira bem parecida com a definição de Singer. Para a Secretaria, a ES é “um conjunto de atividades econômicas de produção, distribuição, consumo, poupança e crédito, organizadas e realizadas de forma solidária, ‘por trabalhadores e trabalhadoras sob a forma coletiva e autogestionária’”.

A definição de Cruz vai no mesmo sentido. O autor também define ES como sendo:

O conjunto das iniciativas econômicas associativas nas quais (a) o trabalho, (b) a propriedade de seus meios de operação (de produção, de consumo, de crédito etc.),

2. Os princípios cooperativistas citados são os observados em uma cooperativa têxtil fundada no século XIX, a Pioneiros Eqüitativos de Rochdale, fundada em 1844, por operários têxteis.

(c) os resultados econômicos do empreendimento, (d) os conhecimentos acerca de seu funcionamento e (e) o poder de decisão sobre as questões a ele referentes são compartilhados por todos aqueles que dele participam diretamente, buscando-se relações de igualdade e de solidariedade entre seus partícipes (Cruz, 2006: 89).

A interpretação de Dagnino acerca da ES vai em uma outra direção. Para o autor, ela representa a materialização da crítica verbal ao capitalismo e à exclusão social, isso porque:

Ao proporcionarem a criação de oportunidades de trabalho e renda numa economia que cresce sem gerar emprego, os empreendimentos autogestionários não apenas oferecem uma possibilidade de inclusão social como indicam aos excluídos a forma como, através da sua ação solidária, é possível construir alternativas ao circuito formal, controlado pelo capital (Dagnino, 2008).

1.2. A economia solidária como precarização do trabalho

Dentre os críticos da ES, existem os que vêm nela uma das (diversas) formas de precarização do trabalho. Destacam seu papel funcional para o atual estágio do sistema capitalista, a perda dos direitos trabalhistas (Barbosa, 2007; Pereira, 2011, Leite e outros) e a necessidade de se pensar em políticas públicas de emprego que possam incluir estes trabalhadores no mercado formal de emprego.

Para Rosângela Barbosa (2007), por exemplo, a ES está inserida em um “quadro societário de intensificação da desigualdade econômica” em que os trabalhadores se aventuram pela própria reprodução social. Para a autora, isso é resultado da desocupação, da baixa qualidade dos empregos e da desproteção social, resultantes do “ajuste que o capital vem realizando nos últimos anos para atender a sua crise de acumulação provoca graves danos sociais aos trabalhadores do centro e periferia capitalistas”. Nascendo (e estando inserida) nesta realidade, a ES não passaria de “práticas amenizadoras do não assalariamento para subsistência de trabalhadores desempregados”.

A autora destaca que a ES vive em contradição, a começar pelo próprio termo (Economia Solidária): o termo “Economia” está relacionado à aspectos tangíveis, referindo-se a recursos materiais, bens, distribuição da riqueza, etc. (Sandroni, 1999). Já o termo “Solidária” está relacionado a aspectos subjetivos, indicando um elo entre pessoas e ações; a construção de interesses e obrigações mútuas entre as pessoas. Outra contradição é o fato de a ES estar submetida à economia capitalista, um modelo hegemônico que tem suas próprias regras de funcionamento e influencia comportamentos, das quais, as experiências de ES não podem se livrar.

Barbosa (2007: 23-24) destaca que a interação entre a economia solidária e a economia capitalista ocorre pelas relações de subcontratação e para reduzir os custos da

reprodução do trabalho. Para a autora, a exaltação da liberdade e independência são argumentos utilizados em favor da ES, com o argumento de “que essas modalidades de trabalho subverteriam a opressão da condição de empregado subordinado”. Porém, a autora questiona “como se o mercado não atingisse todos os espaços sócio-econômicos e não subjugasse as decisões e ações individuais a sua própria órbita”. No entanto, para Barbosa, isso anula os conflitos de classes, ao invés de realmente solucionar o problema.

O que fica evidente na fala da autora é que para ela a ES é uma das alternativas baseadas no auto emprego, tão divulgadas e defendidas ultimamente. No trecho a seguir, esta idéia fica mais clara:

Essa cultura se manifesta e se constitui pela generalização da adesão ao auto-emprego como alternativa positiva, bem como pela cooperação para autosuficiência local e grupal provocando diminuição da pressão por assistência pública sem contrapartida de ocupação. Esses elementos tornam a subjetividade empreendedora mobilizadora de potencialidades laboriosas de iniciativa e agenciamento de tarefas concernentes ao trabalho e negócios, de uma maneira geral. Evidencia-se, uma forte carga ideológica na difusão de uma suposta crise do trabalho associada a alternativa então de desenvolver habilidades individuais para constituir o próprio negócio, e, para pensar a vida sob o sabor do mercado e não com estabilidade de carreira profissional de longo prazo (emprego full time). Projetos e não empregos, como aborda a literatura comportamental da área do trabalho e correlatas (Idem, 2007: 24).

A autora é enfática ao declarar que “o *fetich*e do empreendedorismo aplicado ao trabalho coletivo autogestionado serve de invólucro ao *transformismo* da pauta das lutas sociais”. Ou seja, para Barbosa, embora a ES adote um discurso em defesa da “cooperativização e valores anticapitalistas”, se apresenta como uma “vertente pouco crítica e esclarecedora, o que pode redundar, por meio do discurso anticapitalista, no desvio do conflito social”. Além disso, ela não apresenta estratégias claras de “enfrentamento e ganho de posição na luta das cooperativas por acesso e apoio do Estado no enfrentamento com grandes empresas” (*Ibidem*, 2007: 25 e 271).

O que fica evidente na fala da autora é que ela reconhece que a ES se baseia em “boas intenções”, mas que não apresenta uma clara definição das estratégias e reflexões fundamentadas na questão da luta de classes, além de não reconhecer o potencial do sistema capitalista de submeter todas as iniciativas. O trecho a seguir deixa clara a conclusão da autora a respeito da ES:

O sentido ideológico se traduz na permissividade das mudanças e na crença na possibilidade de constituir um mundo do trabalho à parte daquele restrito aos

grandes produtores e consumidores. O consentimento à dualidade, reitera a perversa segmentação e hierarquização social que vem pondo por terra práticas e valores da universalização e igualitarismo social, outrora conquistado em algumas nuances. A idéia de que possamos fazer o contrário praticando o cooperativismo (o novo cooperativismo) parece mais complicado do que a ideiação sugere, na medida em que a dualidade é o simulacro da dominação, pervertendo em termos teóricos a visão de totalidade social e em termos políticos o igualitarismo (Ibidem, 2007: 272).

Diante disso, a autora enfatiza que “o trabalho cooperativado não anula a subordinação capitalista” e conclui que a ES se enquadra neste universo de práticas que tentam substituir o propósito de pleno emprego, sendo que, ela interage com a economia capitalista, ao invés de se apresentar como uma alternativa a ela. A ES nada mais é que um fetiche da autonomia do trabalho, mas tem como base de justificativa, na verdade, a cultura do empreendedorismo (Barbosa, 2007: 272).

O trabalho de Clara Marinho Pereira vai na mesma direção do de Barbosa. A autora (Pereira, 2011) demonstra que a ES surgiu diante dos graves problemas econômicos e sociais da década de 1980, fruto do desemprego e da necessidade de sobrevivência dos trabalhadores. Aponta ainda que as teses que justificam a ES como um novo modo de produção não se sustentam diante uma série de fatores que tornam os EES vulneráveis diante da economia capitalista.

Diante disso, para a autora, embora não haja relação de assalariamento (e, portanto, de compra e venda da força de trabalho), ela portam “relações sociais capitalistas”. Ou seja, a ES não se apresenta como uma alternativa socialista ou anticapitalista, e tampouco ameaçam o processo de produção capitalista. Ao invés disso, as iniciativas de ES se ajustam ao sistema capitalista de produção, contribuindo, desta forma, para sua funcionalidade.

Pereira destaca que os EES se concentram “em segmentos de baixa densidade tecnológica, como a agropecuária, a reciclagem e o artesanato”, além de possuírem “diversas fragilidades organizativas, de modo que tem uma baixa ou incerta capacidade de produzir rendimentos monetários aos seus sócios. Esses, por sua vez, não têm acesso a benefícios, garantias e direitos” (Pereira, em entrevista ao Jornal da Unicamp, 2011).

A autora destaca ainda que “as iniciativas solidárias possuem, em geral, baixa e/ou incerta capacidade de produzir rendimentos monetários aos seus sócios, o que também redundam numa capacidade vacilante de provê-los benefícios, garantias e direitos”. Diante disso, para a autora “é possível afirmar que essas iniciativas não divergem do estímulo público à auto-ocupação desprovida de proteção social em segmentos de baixa produtividade” (Pereira, em entrevista ao Jornal da Unicamp, 2011; Pereira, 2011: 181).

Ainda com relação a esta crítica, é importante resgatar as considerações da professora Márcia Leite (2011). Embora a professora reconheça que a ES possua “características que apontam no sentido de um movimento social, as quais valem a pena levar em consideração”, ela destaca também que, apesar disso, a ES apresenta “uma série de defasagens entre a teoria defendida pelos líderes do movimento e a prática cotidiana dos empreendimentos, que não pode ser deixada de lado quando se pensa em sua capacidade de transformação social”.

Esta defasagem entre teoria e prática é o que tem chamado a atenção de pesquisadores do tema, nos últimos tempos. Ou seja, embora a ES tenha tido um importante papel no que se refere à geração de trabalho e renda, ela não tem se apresentando como uma alternativa ao sistema capitalista de produção.

Para Leite (2011: 07), os resultados de sua pesquisa apontam no sentido das considerações de Faria, isto é, de que “um empreendimento realmente autogestionário se torna praticamente inviável no quadro de um mercado capitalista”, uma vez que “as pressões para a competitividade são tantas, que as práticas menos democráticas de tomada de decisões acabam se tornando quase uma questão de sobrevivência”. Diante deste quadro, a autora ressaltar que o máximo que poderia acontecer a estes empreendimentos, seria o fato deles buscarem “seguir (com maior ou menor grau de sucesso) práticas inspiradas em princípios autogestionários”.

1.3. A economia solidária como ato pedagógico

Existem também os autores que defendem a ES como um ato pedagógico, destacando sua importância para “educar” os trabalhadores para a luta em prol de uma nova sociedade. Estes autores destacam o papel da ES enquanto formadora de uma nova consciência, capaz de fazer aflorar nos trabalhadores um espírito de luta, essencial para a transformação da sociedade.

A base para este pensamento é o texto de João Bernardo (2005). O autor destaca que atualmente existe muito discurso em torno do fenômeno da Economia Solidária. No entanto, ele questiona se a ES tem mesmo um potencial para promover o rompimento com a velha estrutura hierárquica, em que uma minoria de gestores que exploram a maioria dos trabalhadores, indicando “remodelação das relações sociais de trabalho”? Bernardo destaca ainda que:

A remodelação das relações de trabalho implica a conversão das relações verticais de hierarquia em relações horizontais de solidariedade e de coletivismo, especialmente o direito de todos darem a sua opinião, a rotatividade nas funções e nas tarefas e a possibilidade de revogar em qualquer momento os mandatos dos representantes e das pessoas eleitas para cargos de coordenação (Bernardo, 2005).

O autor chama a atenção para a importância da luta que, segundo ele, é mais importante que a forma de organização e o conteúdo ideológico. A luta tem papel fundamental para a tomada de consciência, pois cada pessoa tem a possibilidade de “colaborar na condução prática da luta”. Ela proporciona experiências vividas. “É a luta o fundamento e o principal motor desta pedagogia, e a autonomia ou se aprende a partir de uma base prática ou não se aprende” (Bernardo, 2005).

Para ele, o objetivo da luta é superar a sociedade da exploração, da polarização. Mas para isso, é preciso que haja uma mudança na própria organização da sociedade atual. Esta mudança pode começar pelo fato de as empresas serem geridas pelos trabalhadores (e não por patrões, de direita, ou por tecnocratas, de esquerda) e a sociedade também pelos trabalhadores (e não pelos políticos profissionais, sejam eles de direita ou de esquerda).

O capitalismo fragmentou e isolou a classe trabalhadora, fragilizando assim, as lutas. Neste cenário, “as lutas autonomistas parecem condenadas ao isolamento”. A formação de redes é de fundamental importância para colocar em contato, as lutas isoladas. A formação de uma rede entre as lutas é importante pois “não se podem implantar ilhas de autonomia total no meio de uma sociedade onde impera o autoritarismo, ou seja, onde a exploração se conjuga com a opressão” (Bernardo, 2005).

Acabar com a opressão deve ser o alvo de todas as lutas. As novas experiências não podem se converter em novas formas de opressão. Para tal, as lutas isoladas devem ser lutas dentro da luta – lutas isoladas dentro da luta maior que é pelo fim da opressão. Para Bernardo (2005) “o importante é desencadear o começo de uma tendência”. A luta é responsável por desencadear esta tendência.

A autogestão dos EES representa “uma luta dentro da luta, e só o processo permanente de luta interna pode garantir que as experiências de libertação não se convertam, como até agora tem sucedido, em novas experiências de opressão” (Bernardo, 2005). Mas este aprendizado só é possível, se os EES não se limitarem a ser alternativas de geração de trabalho e renda e serem possibilidades de luta. Possibilidades de vivências e aprendizados.

A autogestão das lutas é essencial para a autogestão da sociedade, isso porque “o fato de gerir a própria luta é a demonstração da viabilidade prática das relações sociais anticapitalistas, igualitárias e coletivistas”. São estas vivências e aprendizados que movem as lutas e é por meio da gestão das próprias lutas que os trabalhadores começam a se emancipar. Todas as experiências têm sua importância:

Por modesta que seja uma experiência, os participantes vão-se habituando a dirigir a sua atividade e vão aprendendo na prática aquilo que opõe essa solidariedade e esse coletivismo ao Estado capitalista. É esta a única maneira sólida como os trabalhadores podem, no plano prático, reforçar progressivamente a sua capacidade de organizar as empresas e a sociedade e, no plano ideológico, forjar uma consciência de classe (Bernardo, 2005).

Para as professoras Lia Tiriba e Maria Clara Fischer, a importância do trabalho associado (no qual está inserido a ES) é que ele gera saberes, que são importantes para promover uma nova sociedade.

Tiriba destaca isso se deve ao fato de que o processo de trabalho constitui um momento de geração de saber. Para a autora, o processo de construção e interpretação da realidade não ocorre autonomamente, mas historicamente pelos grupos e classes sociais. Assim é também com relação ao processo de trabalho. Por meio dele, o ser humano pode interagir com a natureza, já que o trabalho é “a forma pela qual, nos processos de criação e recriação da realidade humano-social se dá a mediação dos seres humanos com a natureza e consigo mesmo” (Tiriba, 2008: 03).

Enquanto que na sociedade capitalista, o trabalho alienado promove a separação entre projeção e execução do trabalho, fazendo com que o trabalho perca sua característica de atividade educativa, no trabalho associado, o trabalhador pode recuperar a autonomia sobre o seu trabalho, recuperando, também, a capacidade de aprender durante o processo de trabalho.

Tiriba (2008: 04) destaca que “embora o processo de trabalho seja em si educativo, no capitalismo, ao se configurar como trabalho alienado, tem contribuído para a desarticulação e desapropriação dos saberes da experiência e, por conseguinte, para a desqualificação do trabalhador”. A autora salienta que isso não significa que os trabalhadores se tornam serem totalmente ignorantes ou não pensantes, no capitalismo. No entanto, a alienação retira do trabalhador o seu poder criativo, condenando a um trabalho forçoso, repetitivo e pouco criativo.

Para Tiriba, a emergência das formas solidárias de produção representa um momento em que os saberes do processo de trabalho podem ser resgatados e repensados como forma de conquistar a libertação dos trabalhadores. Isso porque as formas solidárias engendram uma nova forma de acordos do processo de trabalho: o trabalho associado.

Diferente do que ocorre no sistema capitalista, os saberes do trabalho associado se configuram como sendo:

Conjunto de habilidades, informações e conhecimentos originados do trabalho vivo, tecidos na própria atividade de trabalho e engendrados e acumulados ao longo da experiência histórica dos trabalhadores e trabalhadoras que se associam de forma autogestionária na produção de bens e serviços contrapondo-se à lógica do sistema do capital. Abrange os saberes formalizados nos fóruns coletivos que articulam as experiências de trabalho associado, bem como no âmbito da pesquisa e produção científica do conhecimento acerca das dimensões técnicas, políticas, econômico-filosóficas e culturais do fazer/pensar/refazer o cotidiano do trabalho associado e sua relação com o processo mais amplo de produção da vida social (Fischer e Tiriba, 2009: 293).

Desta forma, o trabalho associado contribui para se criar uma nova cultura do trabalho e um novo tipo de sociedade, isto porque ele se constitui como “uma escola de produção de uma cultura do trabalho inspirada nos princípios da autogestão” (Tiriba, 2008). Neste sentido, os saberes do trabalho associado podem contribuir também para gerar um conhecimento resultante da interação entre os saberes do ambiente de trabalho e do saber acadêmico.

Por fim, vale ressaltar que também Singer acredita que “a ES é um ato pedagógico em si mesmo, na medida em que propõe nova prática social e um entendimento novo desta prática” (Singer, 2005: 19).

2. As fragilidades e contradições da economia solidária

Serão apresentadas, nesta seção, algumas considerações sobre a ES, observadas a partir da experiência empírica. Serão destacados dez **aspectos** onde forma encontradas fragilidades e/ou contradições e que impedem que a ES cumpra seu papel – seja de geração de trabalho e renda, seja de transformação da sociedade.

1) **Econômicos:** observa-se que, embora defendam princípios diferentes da economia capitalista, os EES estão inseridos nesta lógica e precisam se inserir no mercado para sobreviver. Estes empreendimentos têm enfrentam grandes dificuldades para se inserir no mercado. Os trabalhadores apresentam dificuldades para comercializar os produtos, encontrar fornecedores e mesmo dificuldades para constituir uma infraestrutura básica, como local, energia elétrica, água, etc. Desta forma, muitos EES acabam por entrar em falência. Morais e Bacic (2009) ressaltam que a maioria dos trabalhadores da ES não possuem perfil de empreendedor. Nossa hipótese é que os EES têm uma frágil inserção no mercado, o que acarreta grandes dificuldades para sua manutenção.

2) **Administração/gestão:** os trabalhadores da ES são, como já mencionamos, os remanescentes do mercado formal de trabalho. Esta questão gera três problemas relacionados à questão da gestão do empreendimento. A primeira é que, com o processo de reestruturação produtiva, o mercado de trabalho passou a ser bem mais exigente, obrigando os trabalhadores a se qualificar (por meio de cursos de qualificação profissional, etc.) e aumentar a sua escolarização. Esta passou a ser uma das justificativas para a exclusão de parte dos trabalhadores do mercado de trabalho – como os que atuam na ES. Ou seja, a maioria dos trabalhadores da ES apresentam baixa escolarização e pouca (ou nenhuma) qualificação profissional. A gestão do empreendimento requer pessoas preparadas para lidar com diversos entraves burocráticos e mesmo com questões cotidianas como: comercialização, contabilidade, aquisição de matérias-primas e relacionamentos com clientes e fornecedores. Além disso, estas pessoas precisam fazer todo o planejamento do empreendimento e lidar com compras de equipamentos, realizar pesquisas de mercado. Todas estas questões exigem pessoas preparadas, o que implica na necessidade de escolarização e qualificação.

No entanto, ainda que houvesse pessoas escolarizadas, outro problema se apresentaria: os trabalhadores da ES são trabalhadores, e não gestores. Em sua maioria, são pessoas acostumadas a lidar com o ambiente produtivo e não de gestão. Além de não terem sido capacitados (o que é exigido em uma empresa capitalista), eles não possuem experiência com gestão de empreendimentos.

O terceiro problema relacionado à gestão é que os trabalhadores da ES precisam dar conta de dupla tarefa: a produção e a gestão do empreendimento, o que os sobrecarrega, obrigando-os a aprender na prática, em meio à pressão do mercado, que exige eficiência.

A gestão é um dos principais pilares para manutenção de qualquer empreendimento. Diante do exposto, fica evidente que, na ES, ela vem sendo realizada de forma precária e amadora pelos trabalhadores, que enfrentam ainda, a sobrecarga de tarefas.

3) Políticos: destacamos, em primeiro lugar que, o que denominamos aspectos políticos são as articulações e relações feitas pelos EES para buscar sua sobrevivência (inserção no mercado, crescimento, etc.) ou como se articulam para inserir suas necessidades e demandas nas políticas públicas.

Os EES apresentam frágeis articulações e relações com outros empreendimentos e instituições. Apresentam um forte dependência de ações assistencialistas e das ITCPs³. Além disso, os trabalhadores da ES são, em sua maioria, despolitizados e pouco articulados. Esta frágil organização tem dificultado a inserção de demandas nas agendas públicas (uma vez que eles não têm conseguido inserir suas demandas nas políticas públicas) e também na possibilidade de formar cadeias produtivas (o que seria agir de forma cooperada) com outros empreendimentos, para se fortalecer e melhorar sua inserção no mercado.

4) Sociais: os EES precisam gerar trabalho e renda para os trabalhadores que neles atuam; no entanto, eles não têm gerado a quantidade de postos de trabalho necessários para incluir os trabalhadores excluídos do mercado formal. Além disso, têm gerado postos de trabalho de baixa qualidade e as rendas são insuficientes para proporcionar uma inserção econômica com qualidade dos trabalhadores – a renda não é suficiente para lhes proporcionar o acesso aos bens essenciais, como alimentação, saúde, educação, transporte, habitação e lazer. Assim como o trabalho, o acesso aos bens também é precário. É bastante comum encontrar trabalhadores da ES que recebem algum tipo de auxílio do governo, como bolsa família, etc.

É possível ainda levantar a questão da saúde do trabalhador. Um dos pilares da ES é ter o ser humano como “peça” primordial. Neste sentido, a saúde do trabalha-

3. ITCP: As Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares são grupos de pesquisadores-extensionistas (professores e alunos), ligados às universidades e que assessoram empreendimentos de Economia Solidária.

dor deveria ser questão vital. No entanto, os trabalhadores da ES têm enfrentado condições insalubres de trabalho e estão expostos a riscos de contaminação, como é o caso dos catadores de materiais recicláveis, por exemplo.

Também é possível abordar ainda a questão das condições de trabalho. Muitos trabalhadores da ES têm trabalhado em condições desumanas, em um número de horas maior que o das empresas capitalistas, expostos a riscos e utilizando materiais e equipamentos inadequados.

5) Educacionais: o tema Educação é bastante amplo, por isso, iremos nos referir aos processos de ensino e aprendizagem que ocorrem tanto no Ensino Formal (escolarização) como nas trocas cotidianas entre pessoas (pais e filhos, amigos, familiares, etc.). Discutiremos o tema por meio: 1) Da *escolarização*, analisando a questão da baixa escolarização dos trabalhadores da ES e o impacto que isso pode trazer para os EES, no que se refere à entraves para a sua sustentabilidade; 2) Educação enquanto *capacitação*, que ocorre por meio de cursos, oficinas e consultas à material pedagógico (cartilhas, livros, apostilas, Internet, etc.). Trabalhamos com a hipótese de que, além da baixa escolarização, os trabalhadores da ES não passaram por processos de qualificação, essenciais para promover a melhoria do empreendimento, do trabalho e mesmo da própria vida do trabalhador.

6) Culturais: ao abordar o tema, estamos nos referindo ao conjunto de conhecimentos, crenças, valores e costumes dos trabalhadores da ES e como isso se expressa no seu dia-a-dia. As nossas ações estão associadas a este conjuntos de fatores. A análise deste tema, relacionando-o à ES, é necessário uma vez que os trabalhadores da ES foram nascidos e estão submetidos – como qualquer outro trabalhador – à lógica capitalista. O modo como se portam, decidem, agem, suas expectativas e anseios foram moldados na sociedade capitalista. Desta forma, carregam valores que são incompatíveis com os princípios da ES.

Alguns teóricos da ES acreditam que a imersão na ES pode mudar estes valores. No entanto, questionamos se, ao contrário disso, os trabalhadores da ES não levam para o interior dos EES uma lógica de individualismo, competição e tentativas de tomada de poder?

Este problema parece estar relacionado à perda da consciência da classe trabalhadora de sua condição enquanto tal e à própria cisão que a classe trabalhadora sofreu, com o desenvolvimento capitalista (conforme salienta Castel, 1988). E também, ao enfraquecimento e desmobilização que os movimentos trabalhistas e sindicais sofreram em todo o mundo e, em especial, no caso do Brasil, com as políticas neoliberais do final do século XX.

7) Científicos e tecnológicos: o que denominamos de entraves científicos e tecnológicos diz respeito ao acesso precários dos EES à tecnologia e à pesquisa científica. Os EES têm dificuldades para adquirir máquinas e equipamentos essenciais para viabilizar o processo de produção. No caso de empresas falidas e recuperadas pelos

trabalhadores, em geral, os empreendimentos contam com maquinários obsoletos. Enquanto que os demais EES – cooperativas de catadores, costuras, alimentação, etc. – dependem muito de medidas assistencialistas, como os projetos formulados por incubadoras, por exemplo, para adquirir máquinas e equipamentos.

Pretendemos ainda mostrar a contradição existente entre o desenvolvimento tecnológico e o emprego da mão-de-obra, usando como base, o debate iniciado por Marx (1996) sobre o progresso técnico e desemprego. A idéia é mostrar que o desenvolvimento de máquinas e equipamentos tem como objetivo aumentar a competitividade da empresa e que, por conseguinte, irá substituir mão-de-obra e, desta forma, desempregar trabalhadores.

Com relação aos EES, acreditamos que não exista uma clara compreensão desta questão. A hipótese que temos é que também para os EES, o objetivo de adquirir máquinas e equipamentos deva ser o mesmo da empresa capitalista.

8) Inovação tecnológica: optamos por apresentar este item em separado do anterior porque aqui o objetivo é analisar a contradição existente entre a inovação tecnológica e a manutenção dos princípios da ES.

De acordo com Schumpeter (1997), a inovação tecnológica tem o objetivo de gerar condições para a empresa competir no mercado. Com isso, ela ganha poder de mercado (e a competição), elimina suas concorrentes e concentra mercado.

Estas práticas se moldam em valores que são incompatíveis com aqueles apresentados pelos teóricos da ES. A contradição existe exatamente neste ponto, uma vez que os EES estão inseridos no mercado capitalista, têm como concorrentes empresas que agem com base nesta lógica. Caso estes EES não adotem estas práticas serão suplantados e sucumbirão – a própria teoria da inovação explica este fato.

A nossa hipótese aqui é que existem dois caminhos para os EES: o primeiro é que eles estejam seguindo esta mesma lógica e, sendo assim, perdem seu caráter de ES; o segundo é que, caso optem por agir, no mercado capitalista, com base nos princípios da ES, perderão a concorrência para as empresas e, assim, serão eliminados do mercado.

9) Ambientais: é sabido que a economia capitalista se constituiu destruindo o meio ambiente⁴. Entre as empresas esta questão tem ganhando importância. Empresas que degradam o meio ambiente são fiscalizadas e multadas pelo Ministério Público. Além disso, os consumidores têm valorizado cada vez mais as empresas que preservam o meio ambiente.

4. Atualmente, uma das questões envolvendo países desenvolvidos e em desenvolvimento é a questão ambiental. Os primeiros não querem reduzir a degradação ambiental alegando que assim, irão reduzir seus processos de crescimento econômico. Os segundos defendem que os primeiros reduzam a degradação, para que eles possam continuar crescendo.

Estar atento às questões ambientais e agir de forma a preservar o meio ambiente na atual configuração do capitalismo não é tarefa fácil, pois no limite, ser “ambientalmente sustentável” implica aumentar os custos de produção.

Os EES por sua própria lógica de combate aos ideais e práticas capitalistas deveriam agir de forma diferente desta. Isso significa dizer que os EES deveriam agir com base na preservação ambiental, uma vez que tem como objetivo a manutenção de uma sociedade justa, igualitária e sustentável.

No entanto, nossa hipótese é que a necessidade de sobrevivência dos EES impede que estes ajam de maneira distinta das empresas capitalistas e, portanto, submetem a questão ambiental à necessidade de sobrevivência do empreendimento. Além disso, são raros os trabalhadores dos EES que estão informados sobre este debate que envolve a questão ambiental.

10) Jurídicos e Contábeis: no caso dos aspectos *jurídicos*, entendemos que os EES têm apresentado grandes dificuldades para lidar com as questões burocráticas relacionadas a sua legalização e manutenção, por meio legais. Além disso, a legislação ainda tem dificuldade para entender os princípios da ES que servem como base para o funcionamento dos EES. Os EES têm dificuldades também para utilizar os aspectos *contábeis*, seja por inexperiência dos trabalhadores da ES, seja devido às dificuldades financeiras dos empreendimentos, o que dificulta o pagamento de profissionais da área contábil para auxiliar estes trabalhadores. Além disso, na maioria das vezes, estes profissionais não têm familiaridade com a ES, desconhecendo os princípios e práticas da ES. Em ambos os casos, vale salientar que as dificuldades relacionadas aos aspectos jurídicos e contábeis têm se configurado com empecilhos para a consolidação destes EES.

Os aspectos que levantamos aqui demonstram algumas das fragilidades e contradições da ES, seja por qual for a visão que se tenha da ES. O exposto evidencia a necessidade de aprofundar a análise sobre o fenômeno da ES, buscando entender com profundidade o debate político em torno da ES, a partir dos argumentos e justificativas mobilizados pelos teóricos da ES (que defendem ou criticam o fenômeno) e mesmo do discurso dos trabalhadores da ES. É urgente também analisar o contexto de surgimento da ES (anos 1980 e 1990) no Brasil, relacionando-o às transformações no mundo do trabalho.

Além disso, é preciso caracterizar o fenômeno da ES, a partir de dados oficiais sobre a ES (o Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária/SIES tem estes dados). E também entender de que maneira as políticas públicas vêm sendo construídas, isto é, quais as orientações teórico-ideológicas que estas políticas vêm seguindo e também se elas se pautam por estes conjunto de aspectos apresentados neste trabalho.

Considerações finais

As questões apresentadas neste artigo surgiram a partir da observação e atuação da autora da realidade empírica dos Empreendimentos de Economia Solidária, o que foi possível devido à proximidade e contato com EES de diversas áreas; das atuações em ITCPs e nos Fóruns, Seminários, Congressos e Encontros de ES; das atividades de pesquisa e ensino/formação em ES; além do estudo da Ciência Econômica.

O contexto de adoção de políticas neoliberais, desemprego, flexibilização e precarização das relações de trabalho marcou o aumento das iniciativas do auto-emprego e o micro-empendedorismo. Trata-se, na verdade, da política do “vire-se quem puder”, para sobreviver em meio a este novo contexto neoliberal. Isto é, responsabiliza o trabalhador por gerar ocupações que lhes proporcione renda para sobreviver. Neste contexto, jogados à própria sorte, os trabalhadores buscaram alternativas de sobrevivência, como a ES.

A experiência empírica tem mostrado, por exemplo, que os EES que surgiram no final do século XX não conseguem pôr em prática os três princípios básicos são apontados como os pilares da ES, além de apresentar dificuldades para sobreviver no mercado capitalista.

Em geral, os trabalhadores da ES justificam sua inserção no movimento pela necessidade de sobrevivência. E isso se deve à exclusão destes trabalhadores do mercado formal de trabalho. Este parece ser um descompasso ou ambivalência da ES: de um lado, teóricos que acreditam que por meio da ES será possível construir outra sociedade, alternativa ao modo de produção capitalista ou promover a inclusão social dos trabalhadores; e de outro, trabalhadores que buscam sua sobrevivência.

Independente da visão pela qual se observe o fenômeno, nota-se que entre a teoria e a prática da chamada ES existe uma enorme distância. Uma análise do período de surgimento do fenômeno, por exemplo, mostra claramente o ambiente econômico, político e social em que estas iniciativas nasceram, sob um período de inflexão do crescimento econômico, endividamento nacional, enfraquecimento do Estado, desemprego, pobreza e exclusão social, nos anos 80. E nos anos 90, a adesão a um modelo de políticas neoliberais, aumento da competitividade das empresas nacionais no cenário internacional, reestruturação produtiva, flexibilização das relações de trabalho, aumento da precarização do trabalho e um visível apelo para o “vire-se quem puder” no mercado de trabalho.

Ao observar os EES, percebe-se que eles têm sobrevivido com bastante dificuldades, gerando ocupações precárias e condições de vida desumanas aos trabalhadores. Diante disso, compreender as fragilidades e contradições aos quais estes empreendimentos estão submetidos é um passo importante para a ES. Não é possível, ainda, saber se existe a possibilidade de buscar alternativas/soluções para os problemas apresentados. No entanto, isso não exige os pensadores da ES de aceitar a existência de tais problemas. O objetivo deste trabalho foi cumprido, que foi o de apontar tais problemas, a fim de que eles possam ser considerados pelos pensadores da ES.

Bibliografia

- BARBOSA, R. C. N. *A economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho no Brasil*. São Paulo: Cortez, 2007.
- BERNARDO, J. *A autogestão da sociedade prepara-se na autogestão das lutas*. Publicado em *Piá Piou!*, Novembro de 2005, nº 3.
- CASTEL, R. *As metamorfoses da questão social*. Petrópolis: Vozes, 1988.
- CASTRO, M. P. *A visão depende do cristal pelo qual se olha? Os diferentes olhares sobre a Economia Solidária*. Trabalho de conclusão de curso, apresentado ao DPCT/IGE/UNICAMP. Campinas/SP, 2010.
- CRUZ.A.C.M. *A diferença da igualdade: a dinâmica da economia solidária em quatro cidades do Mercosul*. Tese de doutorado. Instituto de Economia/UNICAMP/Campinas/SP, 2006.
- DAGNINO, R. *Ciência e Tecnologia para a Sociedade ou Adequação Sócio-técnica com o Povo?* 2008. Disponível em http://www.ige.unicamp.br/gapi/CT_122.html, acesso em 20/10/2008.
- DAINEZ, V.I. *Inserção internacional e mercado de trabalho: o Brasil nos anos 90*. Tese de doutoramento. Instituto de Economia/UNICAMP/Campinas/SP, 2003.
- DAL RI, N.M.; VIEITEZ, C.G. *Educação democrática e trabalho associado no movimento dos trabalhadores rurais sem terra e nas fábricas de autogestão*. São Paulo: Ícone-Fapesp, 2008.
- GAIGER, L.I.. *A economia solidária diante do modo de produção capitalista*. Cadernos do CRH-UFBA. Salvador: v. 39, n. 39, p. 181-211, 2003.
- LAVILLE, J. L; Solidariedade. In: HESPANHA, P. et al. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. SP: Ed. Almedina, 2009.
- LECHAT. N. M. P. *As raízes históricas da economia solidária e seu aparecimento no Brasil*. (2005). Leituras cotidianas nº 152. Disponível em: http://br.geocities.com/mcrost07/20050316a_as_raizes_historicas_da_economia_solidaria_e_seu_aparecimento_no_brasil.htm, acesso em 20/10/2008.
- LEITE, M.P. *Cooperativas e trabalho: um olhar sobre o setor de reciclagem e fábricas recuperadas em São Paulo*. Faculdade de Educação e Doutorado em Ciências Sociais/UNICAMP, Campinas/SP, 2011.
- MARX, K. *O capital: crítica da economia política*. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1996.
- MORAIS, L.P; BACIC, M.J. *Políticas públicas 'emancipatórias' no Brasil: uma análise acerca das possibilidades de geração de emprego e renda a partir da economia social e solidária*. XI Encontro Nacional da ABET. Campinas/SP, 2009.

- NASCIMENTO, C. *Do “beco dos sapos” aos canaviais de Catende*. 2005. Disponível em: www.mte.gov.br/ecosolidaria/prog_becosapos.pdf, acesso em 20/10/2008.
- PEREIRA, C.M.G. M. *Economia solidária: uma investigação sobre suas iniciativas*. Dissertação de Mestrado. Instituto de Economia/UNICAMP/Campinas/SP, 2011.
- RIOS, G.S.L. *O que é cooperativismo*. São Paulo: Brasiliense (col. primeiros passos), 1987.
- SANDRONI, P. (org.). *Novíssimo dicionário de economia*. São Paulo: Best Seller, 1999.
- SECRETARIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA (SENAES). *Atlas da Economia Solidária no Brasil 2005*. MTE, SENAES, 2006.
- SCHUMPETER, J.A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1997.
- SINGER, P. Economia Solidária: um modelo de produção e distribuição. In: SINGER, P.; SOUZA, A.R. (Org.). *A Economia Solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo. Contexto, 2000 (p. 11-28).
- SINGER, P. *Introdução a Economia Solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.
- _____. *A economia solidária como ato pedagógico*. Brasília: INEP, 2005. p. 13-20. BBE.
- TIRIBA, L. *Cultura do trabalho, autogestão e formação de trabalhadores associados na produção*: questões de pesquisa. Perspectiva – Revista do Centro de Ciências da Educação. UFSC, Florianópolis/SC: Vol. 26, nº 1, jan./jun. 2008 (p. 69-94).
- _____; FISCHER, M.C. Saberes do trabalho associado. In: HESPANHA, P.et. all. *Dicionário Internacional da Outra Economia*. SP: Ed. Almedina, 2009.

ENTREPRENDRE AU FÉMININ AU SEIN DES COOPÉRATIVES D'ACTIVITÉS ET D'EMPLOI

Une alternative à la réaffirmation des identités de genre ?

Virginie Fontier

Doctorante

Université de Bretagne Occidentale

RÉSUMÉ : Les modifications entre les sexes dans le monde du travail ne réduisent pas pour autant le clivage du genre et des inégalités, au contraire, elles perdurent et se transforment. Outre le salariat et les inégalités qui y demeurent, le statut de travailleur indépendant est un statut principalement masculin. L'économie sociale est dans son principe, revendiqué, une alternative au système capitaliste, où l'humain et le lien social sont au centre. Des femmes et des hommes se réunissent pour «entreprendre autrement notamment au sein des Coopératives d'Activités et d'Emploi et ce autour de valeurs spécifiques telles, la démocratie, l'utilité sociale, la solidarité, la mutualisation des compétences. Ainsi, les inégalités entre les femmes et les hommes constatées dans l'économie classique sont-elles reconduites de la même manière et par conséquent les valeurs qui y sont promulguées ne peuvent contrer suffisamment les rapports sociaux de sexes actuels, ou est-ce que ce secteur représente un cadre alternatif, favorable aux femmes?

MOTS CLÉ : Entrepreneuriat; genre; coopérative; innovation sociale; économie sociale

ÍNDICE : Introduction. 1. L'entrepreneuriat: une construction sociale et culturelle sexuée. 1.1. Le profil type de la femme entrepreneur. 1.2. Les freins à l'entrepreneuriat. 1.2.1. Une pratique qui s'inscrit dans réalité sociale sexuée. 1.2.2. Des obstacles économiques et financiers. 2. Les coopératives d'activités et d'emploi: une alternative au modèle libéral. 2.1. Une innovation sociale comme réponse formulée à un problème social. 2.2. L'apprentissage du « métier » d'entrepreneur : Un parcours en six étapes. 2.3. Une école de la coopération avec pour slogan: « Travailler pour soi et réussir ensemble ». 3. L'entrepreneuriat collectif, une réponse à un autre besoin, celui d'une alternative au salariat et à l'entrepreneuriat classique. 3.1. L'accès à la formation. 3.2. La sécurité du statut d'entrepreneur salarié. 3.3. La mutualisation des compétences. Conclusion.

Introduction

La perspective de l'égalité entre les femmes et les hommes est au cœur des politiques nationales mais aussi européennes et internationales. La charte des droits fondamentaux de l'Union européenne, précise ainsi dans l'article 23 « égalité entre hommes et femmes », que « *L'égalité entre les hommes et les femmes doit être assurée dans tous les domaines, y compris en matière d'emploi, de travail et de rémunération. Le principe de l'égalité n'empêche pas le maintien ou l'adoption de mesures prévoyant des avantages spécifiques en faveur du sexe sous-représenté.* »

En 2010, la France comptait 28,3 millions d'actifs (56,7%) dont 13,5 millions de femmes. Le taux d'activité des femmes ayant entre 15 et 64 ans était de 66,6% et celui des hommes de 74,9%. Rappelons qu'au début des années 1970, seule la moitié des femmes entre 25 et 59 ans étaient actives. Ces statistiques révèlent ce long mouvement continu qu'est l'activité féminine dont l'origine remonte aux années 1960. En effet, l'entrée des femmes dans le monde du travail s'est progressivement affirmée.

Des changements structurels massifs et durables dans le monde du travail se sont opérés, à savoir, la féminisation du salariat (taux d'activité des femmes 46%) grâce à la transformation de la population active et au développement du secteur tertiaire (des services) ; la transformation du rapport à l'emploi et des comportements d'activité féminins (homogénéisation entre les femmes et les hommes. Les trajectoires professionnelles des femmes sont de plus en plus continues car notamment beaucoup moins interrompues par les maternités). Les normes sociales du comportement d'activité féminine se sont transformées.

Cependant, ces modifications ne réduisent pas pour autant le clivage du genre et des inégalités entre les sexes, au contraire, les inégalités perdurent et se transforment

(ségrégation horizontale et verticale, sous-emploi). Ainsi, si la présence des femmes sur le marché du travail est, à présent, une norme sociale, les mécanismes de production des inégalités demeurent.

Tout d'abord, les emplois féminins sont concentrés dans certaines professions, qualifications et dans certains secteurs de l'économie. En 2002, sur les 31 catégories professionnelles, les six catégories les plus féminisées, que nous pouvons regrouper en trois groupes : les employés, les professions intermédiaires et le personnel des services aux particuliers, regroupent 60% de l'emploi féminin. 47% des femmes en emploi en 2010 appartiennent au groupe socioprofessionnel des employés. Une des caractéristiques de l'emploi féminin est la division du travail. L'accès de femmes et d'hommes au sein de certaines activités professionnelles dites traditionnellement « féminines » ou « masculines » est un fait mais n'aboutit pas pour autant à une mixité intégrée des professions.

Ainsi, les femmes qui sont davantage que les hommes salariées se concentrent dans des emplois typiquement féminins et ce principalement dans le secteur tertiaire.

Par ailleurs, les femmes sont plus touchées notamment par le chômage et son halo ainsi que par le temps partiel subi et par le sous-emploi. En 2010, 82% des emplois à temps partiel sont occupés par des femmes.

Outre le salariat et les disparités liés au genre, si nous nous intéressons au statut de travailleur indépendant, nous pouvons constater par le biais notamment des recherches déjà réalisées sur ce sujet, qu'il s'agit d'un statut principalement masculin.

En 2008, l'emploi non salarié regroupe 2,4 millions de personnes, soit 9% de l'emploi total. La moitié regroupe des indépendants¹, moins de 45% ont le statut d'employeur et 6% sont des aides familiaux. La part des femmes travaillant à leur compte est de 31,3% en 2008.

Une comparaison européenne nous permet de constater que la France se situe dans la moyenne haute. La proportion des femmes a leur compte variait, en 2002, selon les pays entre 15% (Irlande et Turquie) et plus de 35% (Canada, Portugal). Les Etats-Unis se distinguant par une proportion de 48%.

1. Définitions utilisées par l'Institut Nationale de la Statistique et des Etudes Economiques:

« L'activité professionnelle non salariée non agricole est déterminée par l'exercice d'une activité professionnelle principale ou secondaire sans lien de subordination par rapport à un seul donneur d'ordre. »

« Le non-salarié peut exercer son activité professionnelle soit en tant que personne physique (confusion des patrimoines du professionnel avec celui de son entreprise), soit via une personne morale (exemple : SARL) en tant que gérant majoritaire ou co-gérant (collège de gérance). »

« Aide familial: un membre de la famille (sans être salarié), ou qui travaillaient pour l'entreprise, l'exploitation ou le cabinet familial (aides familiaux). »

De même que pour le salariat, la division des genres s'opère en fonction des activités. Les hommes sont davantage présents dans le domaine de la construction et les femmes investissent principalement le secteur tertiaire (75% d'entre elles y travaillent). De plus, il est intéressant de souligner que les femmes sont plus nombreuses à entreprendre la démarche de création (51%) mais elles sont moins nombreuses à aboutir à la création (38%).

Face à ces constats, la promotion de l'égalité professionnelle entre femmes et hommes est menée dans une dimension salariale mais aussi en faveur des travailleurs qualifiés « d'indépendants ». En effet, les politiques publiques en France ont pour objectif de développer l'entrepreneuriat féminin du fait de sa faible représentation alors que les femmes constituent plus de la moitié de la population active.

Le développement de l'accès au crédit bancaire notamment avec le Fond de Garantie à l'Initiative des femmes (FGIF) et le renforcement de l'accompagnement des femmes par des réseaux spécifiques sont les deux axes prioritaires de travail défini par le ministère du travail, de la solidarité et de la fonction publique. Pour atteindre l'égalité et donc contrer les freins et obstacles identifiés et connus par les femmes souhaitant s'inscrire dans une démarche d'entrepreneuriat, des initiatives nationales, régionales et locales telles que la création de plateformes d'accompagnement (« Entreprendre au féminin ») proposant des stages, des formations, ont été élaborés.

Ces constats nous conduisent à nous demander si l'économie sociale, qui se veut une alternative à l'économie libérale et ce en privilégiant l'intérêt collectif, la solidarité, le lien social et non la recherche du profit, est un des secteurs de réaffirmation des identités de genre ou une alternative à cette réaffirmation?

En 2008, l'économie sociale (ES) rassemblait 8,6% des organisations et entreprises françaises, 9,2% des établissements et près de 10% des emplois (2,3 millions de salariés dans 215 000 établissements). Ce secteur se caractérise par les domaines d'activités rattachés au secteur tertiaire ainsi que par la prépondérance des associations qui regroupent 80% du volume d'emplois et 85% des établissements.

Les emplois dans l'ES sont principalement occupés par des femmes (65,5% des emplois sont occupés par des femmes) et le temps de travail est de plus majoritairement à temps partiel.

De fait, l'ES se différencie peu de l'économie en générale car la féminisation du salariat correspond aux secteurs d'activité déjà féminisés dans l'ensemble de l'économie. De plus, les écarts de rémunérations concernent tous les secteurs de l'économie.

Cependant, les organisations de l'ES seraient plus équitables en termes de genre sauf pour les salariées associatives qui sont confrontées majoritairement au temps de travail à temps partiel, « *L'ESS semble permettre une plus grande égalité entre hommes et femmes, dans la mesure où les écarts salariaux sont moindres au sein des OESS et facilité la conciliation vie familiale et vie professionnelle, à travers des horaires de travail*

réguliers et une organisation du travail adaptée². ». Les écarts de salaires entre les sexes sont moins importants que dans le secteur privé lucratif et les horaires moins atypique.

Les différences entre les femmes et les hommes entrepreneurs et les difficultés, freins constatés à la création d'une entreprise et sur lesquels je reviendrai dans le développement à suivre, sont-ils les mêmes dans le secteur de l'ES?

Au sein des Coopératives d'Activités et d'Emploi, celles-ci constituant mes structures de recherche, des femmes et des hommes se réunissent pour «entreprendre autrement» notamment et ce autour d'une culture et de valeurs spécifiques. Ainsi, ces structures sont-elles des «outils de libération» pour les femmes?

Mon propos qui va suivre va se décomposer en trois temps.

Tout d'abord, je vais revenir, sur les caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin et les freins identifiés et ce dans l'économie libérale. Ensuite, j'évoquerai les Coopératives d'Activité et d'Emploi (CAE) en tant que structures proposant une alternative à la « figure » type de l'entrepreneur libéral. Le fil conducteur de mes recherches repose dans la question suivante : les inégalités et disparités entre les femmes et les hommes constatées dans l'économie classique sont-elles reconduites de la même manière et par conséquent cela suppose que les valeurs qui sont promulguées dans l'économie sociale ne peuvent contrer suffisamment les rapports sociaux de sexes actuels, ou ce secteur représente-t-il un cadre alternatif, favorable aux femmes?

Je terminerai ma présentation par l'exposé des premiers résultats de mes entretiens exploratoires menés auprès de divers acteurs de CAE et de femmes qui ont intégré ces structures et qui se situent à différents stades de leur carrière d'entrepreneur.

1. L'entrepreneuriat: une construction sociale et culturelle sexuée

Avant d'évoquer ce premier point il me semble nécessaire d'interroger le terme d'entrepreneur et l'usage qui en est fait.

L'usage du terme d'entrepreneur au sens de la création est apparu au début du 18^{ème} siècle. Schumpeter développe la figure de l'entrepreneur individuel au 20^{ème} siècle, dans un contexte économique capitaliste, comme acteur centrale de l'innovation économique.

Le terme d'entrepreneur connaît un usage pluriel et commun. Mais la première question qui se pose est de savoir qui peut se désigner et être désigné comme entrepreneur ?

2. Observatoire national de l'ESS 2012. *Atlas commenté de l'économie sociale et solidaire*, Hors-série *Juris associations*, 2012.

En effet, qui regroupe t-on sous cette désignation ? Quels critères retenons-nous ? Est-ce la première phase du processus de création ? Le fait de porter un projet ? Le statut de dirigeant ? Le statut de directeur ? D'indépendants ? Les actionnaires sont-ils des entrepreneurs ? Est-ce toute personne qui lance une activité ? Ainsi, il est difficile de convenir d'une définition homogène.

Plusieurs définitions sont avancées en fonctions des critères retenus, notamment le statut, la fonction et le degré d'autonomie.

Celle de Bertrand Duchéneaut et de Muriel Orhan, « *L'entrepreneur est celui qui, placé à la tête d'une entreprise, en assume la gestion directe et le risque financier*³. ». Ou celle de Sophie Boutillier et de Dimitri Uzunidis pour qui le terme est réservé « [...] à la personne qui possède une petite entreprise, celle-ci devant être indépendante, c'est-à-dire ne pas être intégrée dans un groupe. ».

Je propose une première définition de l'entrepreneur : Toute personne porteuse d'un projet et souhaitant développer une activité économique et sociale à but lucratif ou non. Les individus qui entreprennent intègrent un processus continu composé de multiples phases.

A présent, comment définir un individu qui entreprend dans le tiers secteur ? Nous retiendrons la définition de Jean-François Draperi, « *L'entrepreneur en économie sociale associe autrui dans sa démarche, il milite pour sa cause, qui est son entreprise et son projet. L'entrepreneur de l'économie sociale peut-être précisément défini par le terme d'entrepreneur militant ou au moins d'entrepreneur engagé*⁴. ». L'auteur de cette définition précise que cet entrepreneur est un idéal type car tous les sociétaires et les diverses formes juridiques des organisations ne peuvent permettre une telle homogénéité. La finalité de l'entrepreneur engagé n'est pas lucrative mais de réaliser un projet sociétal.

Après ces quelques précisions et éclaircissements effectués revenons sur les caractéristiques des femmes entrepreneurs et les freins identifiés lors de leurs parcours de création.

Trois thèmes structurent les études sur l'entrepreneuriat féminin dont l'objectif premier est de révéler s'il y a des spécificités particulières liées au sexe et ce afin de proposer des accompagnements correspondants. Ces trois dimensions sont :

- Le profil de ces femmes.
- Le profil des entreprises dirigées par des femmes et leur secteur d'activité.
- Les attitudes et expériences au travers diverses problématiques telles les réseaux, les stratégies mises en œuvre, les formations...etc.

3. DUCHÉNEAUT B, ORHAN M. (2000), *Les Femmes entrepreneurs en France. Percée des femmes dans un monde construit au masculin*, Paris, Seli Arslan.

4. DRAPERI J-F (2007), *Comprendre l'économie sociale. Fondements et enjeux*, Paris, Dunod, p39.

1.1. Le profil type de la femme entrepreneur

Qui sont ces femmes, quel profil type peut-on dégager ?

En France, en 2006, 30% des créateurs d'entreprises sont des femmes et 27% sont des dirigeantes de PME/TPE.

Le profil type de ces femmes créatrices est le suivant : elles ont en moyenne 45,5 ans et ont un niveau de diplôme supérieur à celui des hommes. Leurs entreprises sont plus souvent que les hommes de petite taille (elles n'emploient que 13% de salariés) et elles s'inscrivent très fréquemment dans le cadre du couple et/ou de la famille. De plus, 16% de celles qui ont créés leur entreprise en 2006 étaient au préalable sans activité professionnelle. Ce qui était le cas pour 7% des hommes.

Par ailleurs, comme nous l'avons précédemment souligné elles entreprennent davantage dans les activités tertiaires (59% dans le domaine de l'éducation, de la santé et de l'action sociale, 51% dans les services aux particuliers et 34% dans le commerce) et à 60% sous forme d'entreprise individuelle (pour les créations d'entreprise) tandis que les hommes créent majoritairement des sociétés (52%).

1.2. Les freins à l'entrepreneuriat

1.2.1. Une pratique qui s'inscrit dans réalité sociale sexuée

Les femmes qui souhaitent entreprendre sont inscrites, de fait, dans une société, un contexte économique, culturel et social sexué. La réalité sociale est empreinte des statuts, rôles et fonctions sexués. En effet, la répartition des rôles, fonctions entre femmes et hommes renvoie à des constructions sociales, politiques, symboliques et culturelles qui diffèrent selon les contextes, les sociétés, les cultures et les groupes sociaux. Ainsi les rôles sociaux qui sont socialement construits sont basés en général sur des positionnements différenciés et inégalitaires. L'ensemble des étapes du cycle socio-biographique d'un individu est marqué par la socialisation différentielle qui concoure à la construction des rapports sociaux de sexe. De la naissance en passant par le système éducatif c'est l'ensemble de la vie sociale, ses étapes et les mondes sociaux qui sont sexués.

Ces représentations et valeurs sexuées sont des constructions sociales, culturelles et symboliques car ce n'est pas le sexe biologique qui définit l'homme et la femme socialement mais son traitement culturel. L'identité sexuée se construit, se négocie par l'intériorisation des rôles sexuée par une socialisation différentielle.

L'entrepreneuriat est une pratique sociale sexuée construite socialement et culturellement par les acteurs en interaction.

Bertrand Duchéneaut et Muriel Orhan ont analysé trois variables explicatives de ce qu'ils nomment « l'éveil entrepreneurial », à savoir, la socioculture nationale ; le modèle familial et la formation ; l'éducation et la formation.

La «socioculture nationale» placerait la France au 35^{ème}/36^{ème} rang de l'indice de masculinité ce qui amènerait à la considérer comme une société « relativement » féminine et par conséquent « quelque peu » masculine. La société masculine se caractériserait par des rôles sociaux différenciés tandis que dans la société féminine les rôles pourraient être interchangeable. Ces valeurs masculines et féminines sont appliquées, en tant que normes, à la vie en société (éducation, famille, travail) et dans le domaine de la politique et des idées. De plus, les motivations des femmes à la création d'une entreprise seraient à mettre en lien avec les représentations sexuées. Ainsi, selon les deux types de facteurs qui seraient à la base de la création d'une entreprise, le « pull⁵ » et le « pusch », les femmes se situeraient davantage du côté « pusch », « *La société attribue aux femmes le rôle essentiel de mère, qui souvent conduit à l'insatisfaction professionnelle, aux carrières discontinues, tandis que les hommes sont censés être des gagnants*⁶. »

Les caractéristiques, les spécificités ainsi que les freins et les obstacles existants, nous démontre le caractère sexué de l'entrepreneuriat.

L'entrepreneuriat serait ainsi révélateur des rapports sociaux de sexes. Les femmes entrepreneurs ne partageraient pas les mêmes valeurs, attentes et motivations que les hommes du fait des représentations sexuées associées à l'identité et aux pratiques de l'entrepreneur. Les freins qu'elles rencontreraient à la création de leur entreprise seraient liés, par exemple, à une inadaptation des structures d'accompagnement, qui reposeraient davantage sur un modèle « traditionnel » masculin de l'entrepreneuriat et non sur un nouveau modèle entrepreneurial, d'où la nécessité d'un accompagnement spécifique.

1.2.2. Des obstacles économiques et financiers

Les freins à la création en France seraient essentiellement liés à des éléments économiques et financiers (DUCHENEAUT et ORHAN 2000). Une situation économique difficile ; le poids des charges ; la peur du risque juridique et financier ; l'incertitude du marché ; la peur de quitter un emploi stable ; la complexité des démarches administratives.

Huit obstacles peuvent être cités (Légaré et St Cyr, 2000) :

5. Les facteurs/motivations « pull » (volonté) : indépendances, accomplissement, goût d'entreprendre, revenu, statut social et pouvoir.

Les facteurs/motivations « pusch » (nécessité) : revenu familial insuffisant, insatisfaction dans le travail salarié, difficulté à trouver un emploi, perte d'emploi, flexibilité de l'emploi du temps lié à la préoccupation familiale.

6. DUCHENEAUT B, ORHAN M (2000), *Les Femmes entrepreneurs en France. Percée des femmes dans un monde construit au masculin*, Paris. Seli Arslan.

- La discrimination pour les financements externes.
- La concentration dans des secteurs d'activités à faible plus-value.
- Manque d'expérience professionnelle dans le domaine d'activité.
- La pénurie du réseau d'entre aide.
- Le manque de temps et d'argent pour suivre des formations.
- La difficile conciliation entre travail et vie familiale.
- L'absence de soutien du conjoint.
- L'insuffisance du rendement financier.

Par conséquent les grandes préoccupations des femmes sont:

- Financière.
- L'accès à l'information.
- L'amélioration des compétences par la formation.
- Les réseaux d'affaires.
- La conciliation travail-famille.

2. Les cooperatives d'activités et d'emploi : une alternative au modèle liberal

En France en 2011 84 CAE sont recensées sur le territoire.

La principale difficulté réside dans l'accès aux données statistiques concernant ces structures.

Les données que je vous présente correspondent à 68 CAE dont les informations sont disponibles.

Elles rassemblent environ 4 000 entrepreneurs salariés dont 54% de femmes.

37 millions d'Euros de chiffre d'affaires sont réalisés par les entrepreneurs salariés.

145 lieux d'accueil sont répartis sur le territoire. Ces structures se répartissent en fonction des secteurs d'activité de la façon suivante :

- 12 CAE Bâtiment.
- 10 CAE Service à la Personne.
- 2 CAE du secteur artistique et culturel.
- 2 CAE du secteur agricole.
- 42 généralistes.

2.1. Une innovation sociale comme réponse formulée à un problème social

Pour clarifier dès à présent notre utilisation du terme « d'innovation sociale », nous pouvons le définir comme un processus non linéaire et comme « *Toute nouvelle approche, pratique, ou intervention, ou encore, tout nouveau produit mis au point pour améliorer une situation ou résoudre un problème social et ayant trouvé preneur au niveau des institutions, des organisations, des commerces*⁷ ». Cette définition souligne les nécessaires conditions à toute initiative se réclamant de l'innovation sociale, à savoir : la production d'un produit, d'un service (nouveau ou alternatif) en rupture avec l'état actuel ; l'engagement de plusieurs acteurs souhaitant résoudre un problème ; la diffusion, l'utilisation de l'innovation par un promoteur ou autres.

Les Coopératives d'Activités et d'Emploi (CAE) s'adressent à « (...) *toutes les personnes souhaitant développer une activité économique, créer leur propre emploi. Elles répondent aux besoins des porteurs de projet de faire pour apprendre, de rompre un isolement social ou géographique, de développer des compétences liées à la fonction d'entrepreneur (vendre, gérer, s'organiser), d'avancer à son propre rythme, de partager et d'échanger sur leur expérience, leur métier, leur marché, dans un contexte coopératif et mutualiste*⁸. »

Ces structures souhaitent et revendiquent leurs différences avec les institutions dites « classiques » d'accompagnement des porteurs de projets notamment par leur organisation, leur culture, leurs valeurs.

Une des particularité des CAE est que les entrepreneurs sont hébergés aux niveaux juridique (un seul numéro de SIRET pour tous), fiscal, comptable et des assurances. Etre entrepreneur au sein d'une CAE s'est être salarié de la coopérative tout en reversant un pourcentage de son chiffre d'affaires (environ 10%). Par ailleurs, l'accompagnement dans le développement de leur projet est à la fois individuel, à savoir par le recours à des entretiens individuels et collectif sous la forme d'ateliers et de travail en partenariat.

2.2. L'apprentissage du « métier » d'entrepreneur : Un parcours en six étapes

Le parcours de l'entrepreneur dans une CAE est composé de six étapes afin de concourir à l'apprentissage de ce métier et au développement de son activité. Tout d'abord une réunion d'information collective sur les CAE, leur fonctionnement,

7. DANDURAND L, « Réflexion autour du concept d'innovation sociale, approche historique et comparative », *Revue française d'administration publique*, 2005/3 no115, p. 377-382.

8. Plaquette de présentation « Entreprendre autrement avec les Coopératives d'Activités et d'Emploi du Finistère. »

principes, permet de vérifier la compatibilité entre les projets souhaités et l'hébergement proposé. A la suite de cette réunion, des entretiens individuels sont entrepris afin de confirmer notamment la faisabilité du projet. Les accompagnants vérifient également la compatibilité entre les projets portés par les entrepreneurs, les valeurs de la coopérative et la personne. Par la suite, les entrepreneurs participent à quatre journées d'accueil en groupe pour « *s'approprier l'organisation administrative et comptable, les logiciels de gestion et de suivi de l'activité, élaborer une stratégie, un plan d'action, des outils commerciaux*⁹. ». La finalité des quatre journées étant la signature de la convention de prospection. Cette convention de prospection se déroule sur une durée de trois mois qui doit permettre à l'entrepreneur de vérifier la faisabilité de son activité et permettre la réalisation d'un chiffre d'affaires suffisant pour lui permettre de signer un contrat de travail à durée indéterminée. A la suite de la signature du contrat de travail, le salaire de l'entrepreneur évoluera en fonction de son chiffre d'affaire. La fin du parcours peut se réaliser de quatre manières pour l'entrepreneur : son intégration à la coopérative en tant qu'associé (admission d'entrée sous certains critères) ; la création de sa propre structure juridique ; le retour au salariat ou l'abandon du projet.

2.3. Une école de la coopération avec pour slogan: «Travailler pour soi et réussir ensemble»

Les entrepreneurs salariés et associés, hébergés doivent « adopter » et porter les valeurs associées à la CAE. Ces valeurs étant la solidarité, la démocratie, l'égalité, le partage, la mutualisation, et la coopération. Ainsi, la plaquette de présentation des CAE du Finistère précise que l'une des « obligations »¹⁰ de l'entrepreneur est de « *respecter les valeurs coopératives* ».

Lors d'un entretien un gérant de CAE souligne que les personnes souhaitant devenir associé de la coopérative « (...) *ont d'abord l'éthique de la coopération, l'économie sociale et solidaire, elles sont vraiment dans le développement de ces activités là, elles savent mutualiser, partager, amener des choses.* »

9. Plaquette de présentation « Entreprendre autrement avec les Coopératives d'Activités et d'Emploi du Finistère

10. Les autres obligations sont: « *respecter les règles du droit du travail et la législation liée à son activité; rendre compte régulièrement (selon l'accord entre l'entrepreneur et la coopérative) de l'avancement de l'activité; remettre l'intégralité du chiffre d'affaires à Chrysalide; participer à la vie collective* ».

3. L'entrepreneuriat collectif, une reponse a un autre besoin, celui d'une alternative au salariat et a l'entrepreneuriat classique

Les entrepreneurs interviewés, hébergés dans CDO ou dans une autre CAE, qu'ils soient en cours de convention ou entrepreneur salarié ou associé, expriment à l'unisson l'utilité de cette structure et ce en ayant étudié au préalable les différents statuts juridique possibles lors d'une création d'activité. Tous expriment le fait de pouvoir tester son projet tout en étant encadré, aidé et rassuré. Pour Carine, entrepreneuse salariée, *«Ca permet de mettre le pied à l'étrier. Ca permet de prendre confiance et après de s'envoler. [...] Il y a certaines personnes, comme celle que j'ai rencontrées, qui ont cette peur de se lancer. Ils ont besoin d'être rassuré, d'être entouré, d'être plus cadré.»*. Morgane, entrepreneuse salariée associée révèle le besoin d'un partage d'expériences et de connaissances. *« (...) c'est aussi pouvoir se lancer sans créer sa propre structure au départ. Tester avant de me lancer. Puis l'appui de personnes qui ont une certaine expérience dans les entreprises et qui peuvent apporter leur aide pour différentes choses comme l'administratif.»*. Outre cet élément déterminant qui constitue un des fondements de ces coopératives trois facteurs explicatifs principaux quant au choix d'intégrer ces CAE sont avancés par les entrepreneurs. : La possibilité de se former au métier d'entrepreneur ; le statut de salarié permet de tester la viabilité de son projet avec plus de sécurité ; la mutualisation des compétences.

3.1. L'accès à la formation

La dimension « formation continue » ou « en alternance » est affirmée comme déterminante par les entrepreneurs qui auraient pu, pour certains, être en difficulté face au monde inconnu que peut-être l'entrepreneuriat, ainsi selon Claire qui était en cours de convention, *« En fait, c'était surtout pour me rassurer parce que je suis toute seule. J'ai deux enfants à charge et c'est vrai que je me lance mais je ne me lance pas toute seule. Ils sont là pour m'aider, au niveau gestion, au niveau compta, même au niveau marketing (...) »*, et pour Flavie, également en cours de convention, *« C'est le fait aussi je pense aussi que dans la formation continue, qui pour moi est primordiale [...] je trouve que c'est bien pour le cœur du métier d'entrepreneur d'avoir accès à des formations comme ça, concrètes. Donc le réseau, des formations et puis aussi l'esprit coopératif. »*

3.2. La sécurité du statut d'entrepreneur salarié

Les entrepreneurs peuvent tester leur projet, sa viabilité ainsi que leur capacité à entreprendre tout en ayant un sentiment de sécurité du fait du statut de salarié que

confère la coopérative. Claire¹¹, nous a expliqué le choix de ce statut juridique de la manière suivante « (...) *au début je pensais me mettre en tant qu'auto-entrepreneur mais après je me suis dit non je suis toute seule avec mes deux gamins je voulais quand même avoir la sûreté de l'emploi dans le sens où je suis quand même en CDI, c'est clair que c'est en rapport avec mon chiffre, j'aurais du chômage c'est pareil c'est en rapport avec mon chiffre mais j'ai un soutien derrière, j'ai des rendez-vous.* ». Carine partage son avis « *On reste salarié donc si éventuellement on se rend compte que ça ne marche pas ou qu'on fait fausse route on ne se retrouve pas sans rien. C'est une certaine sécurité. Si on arrête on garde certains droits tandis que si on se lance directement la personne peut se retrouver sans rien.* ». Ce statut juridique permet de combiner le maintien des avantages du salariat tout en entreprenant sa propre activité.

Si ce statut juridique d'entrepreneur salarié semble connaître un certain succès auprès des porteurs de projets néanmoins il manquerait encore de visibilité et de reconnaissance par les pouvoirs publics, une co-gérante nous confie que « (...) *ça passera par une reconnaissance de ce que l'on fait, une reconnaissance du statut d'entrepreneur salarié parce que pour le moment c'est écrit nul part. Là il y a un bout de page dans le code du travail sur les sociétés de portage qui sont déjà beaucoup plus anciennes que nous. Nous on voudrait que ce statut soit vraiment reconnu et qu'un entrepreneur qui crée dans une coopérative d'activité et d'emploi soit comptabiliser dans les créations d'activités aujourd'hui ils ne le sont pas... il y en a 4-5000 en France, ils sont nulle part. Ils sont salariés mais pas créateurs.* ».

Ces personnes sont reconnues comme salariées par les pouvoirs publics or ils se définissent et sont reconnus par autrui comme étant aussi des entrepreneurs car créateurs d'activités. Ce statut ambivalent de part la combinaison de deux statuts peut ainsi interroger la catégorie classique des entrepreneurs.

Les entrepreneurs constituent une catégorie sociale qui est construite socialement et culturellement, et qui évolue en fonction des contextes et des pays. La société et les individus qui la composent ont construit un modèle auquel sont associés des représentations et pratiques normatives. Ainsi, l'objectif de l'entrepreneur est le profit. Il a « l'esprit d'entreprise », « la capacité d'initiative et d'innovation », « la faculté à prendre des risques à savoir une personne qui a le goût du risque, anticonformiste, ayant une capacité à innover, à calculer, qui recherche le profit et qui s'inscrit dans des activités en croissance. L'entrepreneur salarié de par son statut et son degré d'adhésion à la culture et au projet sociétal des CAE bouleverse le modèle dominant et ce en proposant une alternative.

11. Il s'agit ici de faux prénoms et ce afin de respecter l'anonymat des personnes interviewées.

3.3. La mutualisation des compétences

A la sécurité du statut de salarié s'ajoute le besoin de partager, de lutter contre l'isolement que peut induire l'entrepreneuriat sous d'autres formes juridiques « classiques ». La possibilité, voir l'encouragement à travailler entre entrepreneurs, en réseau, peut permettre le partage, la création d'opportunités professionnelles notamment en répondant à des appels d'offres et de favoriser la sociabilité. Ainsi, pour Flavie, « *C'est déjà le fait de ne pas être tout seul surtout dans le métier dans lequel on est il faut s'en arrêter échanger pour évoluer. Il faut aussi échanger pour garder le cap d'en ce que l'on a envie de faire car travailler seul c'est compliqué, parfois on est découragé. [...] mais là par exemple j'ai déjà échangé avec des gens, des échanges de mail. Il y a des groupes qui se forment sur lesquels on me sollicite. Ce n'est pas concret parce que je n'ai pas encore vu les gens physiquement mais il y a déjà une dynamique en dehors même de mon choix à moi.* »

Conclusion

Les travaux sociologiques sur cette population que représentent les entrepreneurs ont évolué. La sociologie s'est intéressée dans un premier temps au « patronat », à la classe capitaliste dominante avec une approche qui questionnait la place de la reproduction sociale et par conséquent de la mobilité sociale. Les petits patrons ou du moins l'hétérogénéité de la catégorie sociale n'était pas au centre des interrogations. Les recherches visaient à saisir les conditions sociales mais aussi religieuses ou culturelles de l'émergence et du développement des entrepreneurs.

La théorie sur le poids de la reproduction sociale invite à considérer la réussite de l'entrepreneur comme dépendante de ses ressources et de sa position sociale. Le capital social étant constitué de trois pôles : le capital financier (ressources et canaux d'accès) ; le capital connaissances (techniques, savoirs faire scolaires ou expérience) ; capital relations (institutionnelles/informelles). A ces recherches sur les caractéristiques sociales d'appartenance des « patrons » ont suivi un intérêt particulier pour les effets « d'encastrement relationnel » puis pour ceux des dispositifs juridiques, organisationnels et matériels qui concourent au développement des entrepreneurs.

Hormis l'hypothèse que la recherche du profit pousse les individus à développer leur entreprise trois autres hypothèses sont rattachées aux travaux sociologiques sur cette pratique sociale. La première hypothèse est que les caractéristiques personnelles, psychologiques ne sont pas suffisantes. La deuxième est que les recherches sur les variables d'appartenance (caractéristiques sociales, culturelles, etc.) sont fondamentales mais insuffisantes à la compréhension du phénomène. La troisième hypothèse souligne le rôle significatif de l'encastrement social de l'entreprise (dans un espace relationnel, dans des organisations, des histoires) et l'importance de comprendre le travail social nécessaire pour « fabriquer » un entrepreneur.

La théorie sociologique de l'entrepreneur « *Par contraste avec les discours sociaux sur l'entrepreneur, où il est décrit tantôt comme un héros, tantôt comme la figure de proue d'intérêts de classe, tantôt comme une alternative individualiste au salariat, les travaux de sociologie économique saisissent l'entrepreneur moins comme une individualité que comme un carrefour où sont engagés des dispositifs sociaux des ressources, des équipements (cognitifs et juridiques), des appuis et des mondes sociaux, qui rendent possible (et acceptable socialement qu'un individu puisse s'approprier un profit*¹² ».

Introduire la problématique du genre au centre l'ES et plus particulièrement en abordant la question de l'entrepreneuriat féminin au sein des CAE c'est s'intéresser au clivage du genre dans le cadre d'une pratique sociale sexuée à dominante masculine mais dont une structure propose une alternative à celle-ci. Les premiers entretiens exploratoires révèlent que cette innovation sociale répond à une demande sociale exprimée et qu'elle participe à contrer les freins et obstacles que les femmes peuvent rencontrer quand elles ont le souhait de développer une activité.

Les premiers entretiens de recherche, qui ne sont qu'exploratoires et limités en nombre, ont cependant permis de dégager une adhésion à une nouvelle figure alternative de l'entrepreneur où créer son activité s'apparenterait à créer un poste et des conditions de travail idéales et ce dans un domaine que l'on privilégie. Cette adhésion révèle de même l'intégration des représentations sociales dominantes associées à l'entrepreneur ou comme une des entrepreneurs le qualifie de « vrai chef d'entreprise, employeur, avec un business plan. ». La conciliation des temps de vie permise par la flexibilité du temps de travail, choisie, et l'affirmation pour certaines d'une recherche limitée de profits. Entreprendre au sein des CAE ce serait se permettre de faire des erreurs et apprendre un métier, les compétences nécessaires, qui ne sont pas innées ou transmises par autrui.

12. STEINER P, VATIN F (2009), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF.

Bibliographie

Livres

- BEL G. (2009), *L'entrepreneuriat au féminin*, Conseil économique, Social et environnemental, n°27.
- BOUITILLIER. S, UZUNIDIS D. (1999), *La légende de l'entrepreneur. Le capital social ou comment vient l'esprit d'entreprise*, Paris, La Découverte et Syros.
- DRAPERI J-F. (2007), *Comprendre l'économie sociale. Fondements et enjeux*, Paris, Dunod.
- DUCHENEAUT B, ORHAN M. (2000), *Les Femmes entrepreneurs en France. Percée des femmes dans un monde construit au masculin*, Paris, Seli Arslan.
- LAUFER J., MARRY C., MARUANI M. (dir.), (2003), *Le travail du genre. Les sciences sociales du travail à l'épreuve des différences de sexe*, Paris, La découverte.
- MARUANI M (2006), *Travail et emploi des femmes*, Paris, La découverte.
- Observatoire national de l'ESS 2012. *Atlas commenté de l'économie sociale et solidaire*, Hors-série *Juris associations*, 2012.
- STEINER P., VATIN F. (2009), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF.
- VERCAMER F. (2010), *Rapport sur l'économie sociale et solidaire. L'économie sociale et solidaire, entreprendre autrement pour la croissance et l'emploi*, Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi.

Articles

- BOUITILLIER S. « Économie solidaire, repères et éléments d'une critique ». *Innovations*, n° 15. (2002/1). p9–19.
- CARRIER C. et al. « Un regard critique sur l'entrepreneuriat féminin : une synthèse des études des 25 dernières années ». *Gestion* Vol. 31, (2006), p36–50.
- CORNET A. et CONSTANTINIDIS C. « Entreprendre au féminin. Une réalité multiple et des attentes différenciées. ». *Revue française de gestion* n° 151, n°. 4 (2004): 191–204.
- DE BEAUFORT V., « La création d'entreprise au féminin en Europe 2011. ». Research Center ESSEC Working Paper 1105, may 2011.
- LAUFER J. « Femmes et carrières: la question du plafond de verre ». *Revue française de gestion*. n°30. 151 (2004). p117–128
- COHENDET Patrick *et al.* « Innovation organisationnelle, communautés de pratique et communautés épistémiques : le cas de Linux », *Revue française de gestion*, 2003/5 no 146, p. 99-121.
- DANDURAND L., « Réflexion autour du concept d'innovation sociale, approche historique et comparative », *Revue française d'administration publique*, 2005/3 no115, p. 377-382.

EL FUTURO DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN ESPAÑA

Francisco V. Soler Tormo
IUDESCOOP

Introducción

El presente capítulo es una recopilación de las conclusiones de la mesa redonda que, con el mismo título, se llevó a cabo el 7 de septiembre de 2012, en el marco del VII Congreso Internacional Rulescoop, celebrado en Valencia y Castellón, bajo el título “Economía social: identidad, desafíos y estrategias”. En la citada mesa redonda participaron Bernabé Sánchez-Minguet (director territorial de Cajamar en Valencia), Amparo Melián (profesora de la Universidad Miguel Hernández), Marta de Castro (Secretaria General de la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito, UNACC) y Rafael Carrau (Subdirector General del Grupo CRM).

El futuro del cooperativismo de crédito se plantea no tanto como una proyección tantas veces manida al tratar el sector, sino como un auténtico objeto de preocupación. Una preocupación por la viabilidad de unas entidades de la economía social en un entorno cuanto menos incierto, que se pretende analizar tanto por su aspecto sustantivo, sociedades cooperativas, como por su elemento adjetivo, entidades de crédito.

En este sentido, si las cooperativas nacieron como una respuesta solidaria frente a la dificultad de acceder a determinados bienes y servicios, ¿son realmente necesarias en el contexto actual?, ¿son capaces de dar respuesta a demandas no satisfechas por los agentes capitalistas movidos por el lucro?, ¿aportan un valor añadido especial que les permita competir con los grandes conglomerados mercantiles?

Por lo que se refiere al elemento adjetivo, como entidades de crédito, han estado arrastradas por la deriva de la situación económica y, en concreto, del sistema finan-

ciero. Existe una opinión, más o menos generalizada, de que la banca ha sido el principal responsable de esta crisis. O mejor, el causante no ha sido el “mercado”, sino los “mercaderes”, aquellos que guiados por la obsesión de crecer, de multiplicar el dinero y los beneficios, han llevado a la economía a un callejón sin salida. Al margen de si esta afirmación es totalmente cierta, es evidente que la imagen de los “banqueros” ha sufrido una extrema devaluación: del respetable de levita negra, al despreciable émulo de tiburón-yuppy, que se ha enriquecido arruinando lo que le rodea. El resultado lo tenemos a la vista: las cajas de ahorro se han desmoronado ante el terremoto y el socorro público se destina a salvar unas desacreditadas entidades bancarias, dejando a la deriva a las personas.

Tras todo lo acontecido en los últimos cinco años, necesariamente el objetivo de esbozar el futuro de las cooperativas de crédito ha de plantearse como una quimera. Sin duda, el mundo que surja tras la crisis será sensiblemente distinto al que estamos acostumbrados, con unos planteamientos y objetivos distintos que todavía es difícil aventurar. Ahora bien, si algo hemos aprendido de todo este marasmo es que, en primer lugar y parafraseando a Aldous Huxley, no aprendemos de las lecciones de la historia y, en segundo, que pese a los extraordinarios avances en las técnicas de inferencia estadística, somos incapaces de realizar ni los pronósticos más evidentes.

Por tanto, cualquier intención de plantear el hipotético futuro pasa por adoptar una posición de modestia y de escasa ambición predictiva, y buscar en las lecciones del pasado las sombras que permitan vislumbrar el encaje que pueden tener las cooperativas de crédito tras la metamorfosis actual del sistema financiero.

Una crisis con muchas caras

Frente a la concepción de los bancos como cajeros de los capitalistas industriales, tal y como los describió Karl Marx, las cooperativas de crédito nacieron de la necesidad de provisión mutua de recursos financieros por parte de colectivos marginados por la banca. En consecuencia, contribuyeron a la integración financiera de parte de la población y a poner en valor los principios de solidaridad, participación y democracia, a pesar de lo cual han tenido, generalmente, una posición marginal dentro del sistema financiero.

El triunfo del neoliberalismo desde los años ochenta supuso una nueva percepción del cooperativismo. La codicia del libre mercado se afianzaba como el motor de la mano invisible, que supuestamente debía proporcionar un crecimiento económico generalizado. En este contexto el mutualismo sufría una crisis de identidad, que cuestionaba su propia viabilidad. ¿Hasta qué punto los reguladores económicos consideraban a las cooperativas como una forma jurídica apropiada para afrontar un entorno capitalista?, y lo que es más importante, ¿hasta qué punto los socios-clientes percibían en la cooperativa un trato “diferente” al que podían ofrecerles otros tipos de empresa?

Los *stakeholders*, obnubilados por las promesas del capitalismo más liberal triunfante, se alejaron de la economía idealista que en su día planteó André Gide. En consecuencia, desde los años ochenta se sucedieron frecuentes crisis (como ocurrió entre las cajas rurales españolas), así como procesos de desmutualización total (*building societies* británicas) o parcial, mediante la conversión en sociedades anónimas de los órganos centrales cooperativos para la venta parcial en bolsa (caso del Crédit Agricole francés). Aun así, el cooperativismo de crédito vio reforzado su papel de banca de proximidad, con una marcada vocación territorial y base cooperativa.

El crecimiento impulsado por la globalización vino acompañado de una serie de efectos perversos que a la postre generarían su propio colapso: el sobredimensionamiento de la actividad financiera, la exacerbación de las desigualdades sociales y, en consecuencia, el aumento de los excluidos. Todo ello acompañado de una paulatina eliminación de la normativa básica, con la confianza de que los mercados se autorregulaban, generando cuando fuera necesario agencias de valoración que garantizarían estabilidad y equilibrio al sistema.

En consecuencia, la crisis iniciada en 2007, considerada como la de mayor intensidad desde la de 1929, presenta multiplicidad de dimensiones, no sólo económicas, sino también sociales, éticas o políticas, y viene a culminar un largo ciclo. En su gestación se amalgaman fallos de gobierno y fallos de mercado de prácticamente todos los agentes que participaron de una embriaguez que parecía no tener fin. En ella el sistema financiero presenta un lugar clave, como pieza en la que confluyen las fuerzas que sostienen los flujos de la economía.

Las cooperativas de crédito no fueron ajenas a este proceso, participando de la euforia y de la posterior depresión. No obstante, en términos generales, y por lo que se refiere a las cooperativas españolas, el impacto de la crisis, o al menos su repercusión mediática, fue sensiblemente inferior. En tanto en cuanto el futuro inmediato depende de cómo estas entidades salgan de la restructuración llevada a cabo en el sistema financiero español, conviene partir de los fallos que han desembocado en la crisis y de su repercusión concreta en las cooperativas de crédito españolas. En este sentido se puede distinguir entre fallos de gobierno, inherente al juego de intereses de los distintos órganos de poder, y los fallos de mercado, derivados de las condiciones económicas vigentes.

Los fallos de gobierno

La expansión del crédito, desde los años ochenta y de forma especial en la primera década del siglo actual, vino impulsada por la innovación y la sofisticación financiera, proceso que siguió un ritmo distinto y más acelerado que el de la actividad comercial y económica. Esta transformación en la actividad bancaria supuso un cambio en el comportamiento de los directivos y de los miembros de los consejos rectores.

Hasta entonces las reglas de gestión y de control de las entidades bancarias habían sido pocas pero muy claras, siguiendo los principios básicos desplegados tras la crisis de 1929. A fin de cuentas, se trataba de mantener unos equilibrios elementales (relación entre préstamos y depósitos) y de ser escrupulosos con la aversión al riesgo. Bajo estos requisitos, y en un entorno de competencia limitada y poco agresiva, las entidades de crédito, entre ellas las cooperativas, aseguraban una estabilidad que se vio acompañada del largo período de crecimiento post-bélico.

La “revolución financiera” que acompañó a la liberalización de los años ochenta alteró el panorama: el crecimiento vendría impulsado por la bomba del crédito y ésta lubricada gracias a productos derivados cuyo riesgo era cada vez más difícil de percibir y evaluar. Las reglas simples dieron paso a complejos sistemas y a la delegación parcial del control en las agencias de calificación, quienes abrían las puertas a la participación en el sistema.

¿Cuál fue la respuesta de los distintos *stakeholders* de las entidades ante la transformación de la ingeniería financiera? Por una parte, los directivos, formados bajo las nuevas premisas, enarbolaban los aparentemente extraordinarios resultados contables y las multiplicación del crédito como bandera para reclamar mayores cuotas de poder y remuneraciones astronómicas, frecuentemente bajo fórmulas también novedosas, como *bonus*, *stock options* o aportaciones a fondos. Los consejos de administración con su aquiescencia se hacían valedores de prestigio y de prebendas económicas, mientras que las Asambleas Generales quedaban relegadas a órganos de ratificación de cuestiones alejadas de sus conocimientos. Todo ello con el beneplácito de las autoridades de control que, pese a apreciar indicadores de alarma, no se atrevían a “cortar la luz” en plena fiesta, y sobre todo de las autoridades políticas que trataron de rentabilizar la situación por medio de una perversa alianza de intereses.

Por tanto, directivos, rectores, socios-accionistas, reguladores, supervisores, autoridades políticas y, en general, todos los *stakeholders* tuvieron una cuota de responsabilidad en el colapso del sistema financiero. Acusar a un ente abstracto como “los mercados” carece, por tanto, de rigor. Se puede hablar, eso sí, de circunstancias que favorecieron la actuación negligente de determinados actores financieros, bien derivadas de la coyuntura económica o bien de la idiosincrasia de estos mismos agentes. Por tanto, hablar de “fallos de mercado” es poner de manifiesto la falacia de la supuesta racionalidad de las decisiones de los agentes económicos y de la “mano invisible”, como se puso de manifiesto con la gestación y el estallido de la “burbuja” del crédito.

Los “fallos de mercado”: Gestación, estallido e impacto de la crisis

Visto con cierta perspectiva, las circunstancias que envolvieron la gestación de la crisis alimentaron la euforia del crédito, y de forma destacada en España.

Desde los Estados Unidos la desregulación (derogación de la vetusta Ley Glass-Steagall y la liberalización de los productos derivados) se sumó al impulso de la titulización y de las hipotecas *sub-prime*, generando un crecimiento extraordinario del crédito sin percibir un mayor riesgo, facilitado por una ingente provisión de liquidez suministrada por los mercados financieros internacionales.

En España se sumó un factor de destacada importancia: la entrada en el área del euro. Por una parte, este fenómeno desencadenó unas expectativas de crecimiento (al igual que ocurriría históricamente con cada paso hacia la integración con Europa). Por otra parte, propició un largo período con tipos de intereses extraordinariamente bajos, apropiados a las circunstancias de Alemania, pero contraproducentes con el recalentamiento español. A estos elementos hay que sumar un cúmulo de factores que incidieron en el “boom inmobiliario”, al que entusiásticamente se veía como el motor que situaría a España a nivel de los países europeos más avanzados. A fin de cuentas parecía que España creía ver realizada esa vieja aspiración cuando, en realidad, padecía la “maldición de Óscar Wilde”: cuando los dioses nos quieren castigar, hacen realidad nuestros deseos.

Bancos y cajas satisficieron entusiastas la ingente demanda de crédito. La insuficiencia de recursos se suplía bien mediante la titulización de créditos y su colocación en los mercados de valores, bien recurriendo al interbancario, lo que convirtió a la banca española en deudora internacional. Por otra parte, el incremento del riesgo fue muy superior al del colchón de recursos propios, por lo que se aumentó el apalancamiento y, consiguientemente, se redujo el nivel de solvencia. Los niveles de capital no solo disminuían relativamente, sino que, además, se componían de forma creciente de instrumentos híbridos con una capacidad incierta de absorber pérdidas y que eran colocados entre la clientela bajo la apariencia de depósitos convencionales (con el caso más llamativo de las “participaciones preferentes”).

Bajo este panorama, una vez activado el desencadenante, el devenir de la crisis fue desmantelando paulatinamente el entramado financiero que se había sostenido bajo unos fundamentos tremendamente endeblés. El desencadenante provino de los Estados Unidos: la pérdida de confianza en las hipotecas *sub-prime*, que a la postre provocó el cierre del grifo de la liquidez mundial. Los mercados interbancarios recelaron de la capacidad de hacer frente a los vencimientos por parte de las entidades deudoras, lo que amenazaba con colapsar los flujos financieros. La respuesta por parte de los bancos centrales fue llevar a cabo una ingente política de provisión de liquidez, facilitada por la ausencia de riesgos inflacionistas.

Pero el problema era de mayor calado, haciendo temer por la quiebra en la confianza del sistema financiero. Se puso de manifiesto la inviabilidad no sólo de los mega-proyectos financiados con más que dudosa rentabilidad económica y social, sino también de toda la “burbuja” en su conjunto. El deterioro de la calidad de los activos abocaba al conjunto del sistema a asumir pérdidas ingentes, cuando no a generar situaciones de insolvencia.

La conjunción de problemas de liquidez y de solvencia dejaba a la banca en una situación de extrema debilidad. La convicción de que sin un sistema financiero sano no se puede relanzar una economía provocó un flujo de ayudas públicas para su saneamiento y reestructuración, en una coyuntura depresiva, lo que aceleró el tercer gran problema: la deuda soberana. El deterioro de las cuentas públicas se acentuó con la sangría de recursos destinados al reflujo financiero, y minó la confianza en la capacidad de reconducir el equilibrio presupuestario, generando un aumento de la prima de riesgo que amenazaba con desembocar en un círculo vicioso.

El deterioro de la situación económica, con cifras récord de desempleo en España, amplió la delicada situación no sólo a las empresas vinculadas a la construcción, sino también al conjunto de actividades y de las familias, acentuando el riesgo de colapso de crédito y capital en el sistema financiero.

Efecto en las cooperativas de crédito

El impacto de la crisis en las cooperativas de crédito españolas ha sido intenso. No obstante, ninguna de ellas ha aparecido entre las sujetas a planes de recapitalización ni han sido objeto de ayudas públicas. A fin de cuentas, las cooperativas presentan determinadas características que han contribuido a que los efectos de la crisis financiera hayan sido menos intensos que en otros tipos de entidades.

A grandes rasgos, las cooperativas de crédito españolas:

- No han tenido problemas graves de liquidez, por cuanto su relación depósitos-préstamos ha estado más equilibrada que en bancos y cajas de ahorros y, en consecuencia, no han tenido que recurrir al interbancario para proveerse de recursos.
- La tradicional política de retención de resultados en forma de reservas y la prudencia en la actividad crediticia minimizaron los posibles problemas de solvencia.
- La participación en los grandes proyectos inmobiliarios y de ocio ha estado, en general, limitada por su reducido tamaño, por lo que han quedado relativamente aisladas de los escándalos mediáticos que pudieran amenazar su solvencia y su reputación.
- La exposición al mercado inmobiliario, aun siendo semejante al conjunto del sistema bancario, se ha centrado más en la financiación de las familias, segmento que, de momento, presenta niveles de morosidad sensiblemente inferiores a los de promotores y constructores.

Todo ello no quiere decir que la crisis no haya mermado considerablemente su cuenta de resultados, haya exigido crecientes dotaciones para insolvencias, haya erosionado sus recursos propios e, incluso, haya cuestionado la viabilidad de alguna entidad. Pero, en todo caso, las deficiencias se han solucionado de momento de forma discreta y dentro del sector, hablándose en un caso concreto de “rescate interno”.

Ahora bien, ¿qué elementos han incidido en el menor impacto de la crisis en las cooperativas de crédito? Al pretender contestar esta pregunta se llega a la paradoja de que precisamente las debilidades que tradicionalmente se habían achacado a las cooperativas han sido las que, a la postre, las han aislado de los efectos devastadores de la crisis.

En primer lugar, el tamaño, que determina no sólo menores economías de escala, sino también dificultades a la hora de proveerse de una amplia gama de productos, abordar todo tipo de operaciones y, en consecuencia, llevar a cabo políticas ambiciosas de crecimiento. Como señalaba Schumpeter para que una economía funcione adecuadamente necesita un buen motor, pero también unos buenos frenos, y en este caso el tamaño ejerció de freno natural que impidió ir más allá de lo prudente.

En segundo lugar, la vocación territorial, que llega en algunos casos al localismo. Por una parte, restringe su actividad en áreas que conoce tradicionalmente y, por otra, limita la tentación de abarcar otros territorios en los que, para implantarse, debería llevar a cabo una competencia agresiva y la asunción de riesgos menos controlados. De hecho, las cooperativas de crédito, en general, han respetado sus respectivos marcos geográficos, aunque ello limitara su potencialidad de crecer.

En tercer lugar, su carácter de banca de proximidad, con una amplia red de sucursales, muy preocupada por mantener la inclusión financiera de sus socios y clientes. Este hecho condiciona una menor eficiencia que sus competidores, pero afianza el peso preponderante de la actividad “al por menor”, basada en los productos tradicionales alejados de la sofisticada “ingeniería financiera”.

En cuarto lugar, su carácter cooperativo y el respeto por los principios que ello supone. A este respecto conviene recordar que el objeto social de las cooperativas es servir a los intereses de sus socios-usuarios, y no tanto maximizar los beneficios para el lucro de los accionistas-capitalistas. Los resultados económicos son un medio necesario para su viabilidad futura, pero no un fin. En este sentido, los incentivos de los directivos por mostrar beneficios astronómicos (para justificar a su vez remuneraciones desorbitadas) tienden a ser menores, y por tanto, disminuye la necesidad de asumir riesgos cada vez mayores. Asimismo, la criticada relativa horizontalidad en las remuneraciones mostrada por algunas cooperativas de crédito, al argumentar que se les escaparían los gestores más eficaces, ha sido un elemento que ha limitado la agresividad en la gestión, sin por ello disminuir la autonomía de los directivos.

En quinto lugar, aunque puede resultar presuntuoso hablar de entidades plenamente democráticas, sí que se pueden catalogar de potencialmente (o circunstancialmente) democráticas. En ocasiones se ha tratado de esta característica como inconveniente para la correcta gestión y control de la entidad, pero de hecho se ha mostrado como un elemento que ha permitido una menor injerencia de los poderes políticos (salvo en algún caso particular que, precisamente ha presentado mayores problemas de solvencia y viabilidad).

Conclusiones

El futuro de las cooperativas de crédito españolas depende de la confianza que inspiren en los agentes que participan en su actividad, y esta confianza vendrá marcada por cómo éstos perciban las peculiaridades de la empresa cooperativa.

En primer lugar, los agentes internos (directivos, trabajadores, socios) quienes deben interiorizar el papel que cada uno desempeña en la cooperativa, de acuerdo con los principios cooperativos. Esto supone, además, una especial sensibilidad hacia los valores de ética y responsabilidad, lamentablemente tan olvidados durante los años de gestación de la crisis, y que están llamados a tener una renovada vigencia. El tener presente estos principios, bajo premisas democráticas, es la principal herramienta para evitar fallos de gobierno.

No menos importante es la percepción de los agentes externos (usuarios, poderes públicos, reguladores, supervisores). La cooperativa ha de ser capaz de transmitir a los usuarios-socios que realmente son la razón de ser de la misma y, por tanto, ofrecer un trato significativamente diferente del ofrecido por otros tipos de empresa. En este sentido, se debe mantener la vocación de inclusión financiera de aquellos colectivos “olvidados” por el resto de intermediarios, como sería en nuestro caso el medio rural más deprimido. Para las cooperativas se abren los desafíos de mantener el equilibrio entre seguir fiel a su clientela y mejorar sus ratios de eficiencia.

La ausencia de problemas significativos, o en su caso su solución dentro del propio sector, es la mejor garantía para disponer de una visión amable por parte de los reguladores y los supervisores. A pesar del mandato constitucional, no se puede decir que la legislación haya protegido de forma especial al cooperativismo. De hecho, la Ley 3/2009 (BOE de 4 de abril), sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, facilita la transformación de cooperativas en sociedades anónimas al permitir que el Fondo de Reserva Obligatorio pase a integrarse en el capital social de la entidad resultante. Dicha medida no solo atenta a los principios cooperativos y a la irrepartibilidad de los fondos obligatorios, sino que menosprecia el sentido de legado intergeneracional y provoca una apropiación indebida de unos recursos por parte de los socios actuales. Si bien parece ser una rara excepción en la que el legislador trata de satisfacer la demanda de un caso particular, el de los 8.700 socios de la Caja Caminos que pretendían evitar la dilución de su capital con la transformación en sociedad mercantil en 2007, lo cierto es que sentó un peligroso precedente. No hay que olvidar que ese mecanismo había permitido lucrarse injustamente con la mercantilización a los socios mutualistas de las *building societies* británicas dos décadas antes.

Lo anterior es una muestra de la ignorancia por parte del legislador de los valores cooperativos, hasta el punto de considerarlos como una curiosidad anómala para un entorno capitalista. Por ese motivo, las cooperativas han de hacer valer su capacidad de resistencia ante la crisis y su potencial importancia como barrera frente la oligo-

polización hacia la que se encamina el sistema financiero. De hecho, la reestructuración del sistema bancario está generando una concentración en la que el número de entidades se puede reducir de forma alarmante, generando situaciones de oligopolio. Asimismo, la práctica desaparición de las cajas de ahorros deriva en el predominio absoluto de sociedades anónimas. Por ello, el regulador ha de ser consciente de la importancia del crédito cooperativo a la hora de generar una saludable biodiversidad en el sistema financiero.

Después de cinco años de crisis es difícil todavía vaticinar su salida. El reajuste y los recortes públicos, presentados como la panacea de la recuperación, acrecientan, al menos transitoriamente, el deterioro patrimonial, que alcanza de forma creciente a las familias y a las pequeñas y medianas empresas, principales beneficiarios de los servicios de la banca cooperativa. Bajo esa incertidumbre, las cooperativas de crédito afrontan el futuro inmediato con una concentración silenciosa y voluntaria, no impuesta por las exigencias de los supervisores sino por convencimiento de que es la mejor manera de competir, conscientes de que es preciso hacer compatible la vieja cultura de negocio con las nuevas demandas de socios y usuarios.

En definitiva, tras los abusos de la década de la exuberancia financiera se hace necesario un equilibrio en distintas direcciones: una vuelta a los olvidados equilibrios patrimoniales básicos; el equilibrio entre la actividad financiera y la real; una compensación entre beneficios privados y sociales; y el olvido de la cultura del “todo vale” para tener presente la ética, no sólo como elemento de reputación sino como principio inherente a toda actividad.

TRAITS ET VALEURS DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Jorge Muñoz
Nicole Roux

Introduire la question de traits ou des caractéristiques de l'économie sociale soulève des difficultés majeures en termes d'analyse. D'un point de vue sociologique, la question des caractéristiques ne doit pas tomber dans une approche substantialiste de l'économie sociale comme si cette réalité avait une existence très facilement objectivable et tangible. L'expression *d'économie sociale* n'est pas un concept et recouvre des réalités bien différentes. Elle peut désigner des structures ou des organisations possédant un certain nombre de traits ; elle peut désigner un secteur regroupant des initiatives aussi variées que l'aide aux personnes en passant par la production des biens ; l'expression peut également devenir (elle est devenue) une catégorie statistique pour mesurer une réalité sociale. Dans cette perspective, en analysant la construction de la catégorie statistique, on peut découvrir les choix techniques, théoriques mais également politiques. Autrement dit, on se trouve dans une approche où l'outil technique (catégorie statistique) sert pour évaluer ou objectiver une réalité et en même temps, il peut servir comme outil de gouvernement (Desrosières, 1988, 2008). Par ailleurs, l'économie sociale (et solidaire) comme réalité sociale a fait l'objet de critiques assez acerbes quant à son institutionnalisation (Hély, 2008) pour montrer son caractère hétérogène et hétéronome. En réalité, selon Hély, l'économie sociale et solidaire ne serait que le pâle reflet d'un retrait et d'une remise en cause de l'emploi public de l'Etat. Un tel argument naturellement fait écho spécialement dans les pays où l'Etat providence occupe une place centrale. L'économie sociale et solidaire, notamment sous sa forme associative, vient simplement pallier ce retrait. Autrement dit, pour reprendre le propos de l'auteur, « l'économie sociale et solidaire n'existe pas ».

Pour introduire les échanges et les questions soulevées par les différentes contributions, nous allons faire état de trois grandes dimensions derrière l'expression économie sociale et solidaire. Dans un premier temps, nous ferons état de travaux soutenant l'idée d'une réalité résultant d'un processus socio-historique précis à partir duquel on peut cerner quelques grands principes pour comprendre sa particularité. Dans un second temps, nous exposerons les effets de telles analyses articulant d'une part observations d'une réalité sociale et économique et d'autre part, la création de la catégorie statistique pour mesurer le phénomène. Enfin, les deux premiers points ne peuvent se comprendre sans faire référence à un contexte globale où la mondialisation questionne et soulève d'interrogations sur les différents systèmes économiques. Ces trois points permettent de mieux situer l'exercice de « caractérisation » de l'économie sociale et les difficultés auxquelles les auteurs présents dans cette partie ont été confrontés pour rendre compte de la complexité du phénomène.

L'économie sociale et solidaire une construction sociale ?

Ces constats et analyses soulignent un certain flottement pour permettre de caractériser précisément l'économie sociale et solidaire, et par commodité et par convention les statuts juridiques (coopératives, mutuelles et associations) tendent à s'imposer. D'autres auteurs optent pour une définition assez ouverte et désignent l'économie sociale et solidaire « *comme l'ensemble des initiatives impulsées par des citoyens pour démocratiser l'économie* » (Dacheux et Goujon, 2011). Cependant, ce vocable englobe et articule des réalités très différentes. Premièrement, les pratiques coopératives, les plus anciennes et documentées comme les premières coopératives ouvrières anglaises dès 1848, montrent une autre manière de s'associer et de prendre son destin en main. L'expression elle-même « d'économie sociale » date de 1830 et figure dans le traité de Charles Dunoyer – *Nouveau traité d'économie sociale* – mais il faut attendre Frédéric Le Play en 1856 pour que l'expression commence à être travaillée par les milieux académiques notamment par Charles Gide. Deuxièmement, et dans le cas français, l'expression ne peut être séparée des interventions politiques en la matière. Michel Rocard propose dès le début des années 1980 de regrouper sous l'appellation « économie sociale » les coopératives, mutuelles et associations. Ultérieurement viendront les reconnaissances nationales et européennes de l'économie sociale à partir des statuts des structures. Enfin, ces dernières années dans le champ académique français des auteurs tels qu'Eme et Laville ont introduit l'expression *d'économie sociale et solidaire*. Le point central qui apparaît dans l'élaboration de cette expression est la place du fait démocratique comme base sur laquelle se construisent les différentes expériences : dans le cadre des crèches parentales, dans la gestion interne pour la création d'entreprises, dans la mobilisation des chômeurs pour créer des activités ou encore dans la mise en place des systèmes locaux

d'échanges. Les auteurs souhaitent par-là aller au-delà d'une perspective trop centrée sur les statuts pour se concentrer sur la finalité du projet (démocratiser l'économie) et le rapport au *productivisme* considéré comme un élément ne faisant pas l'objet d'une critique ou de remise en cause par les organisations de l'économie sociale « institutionnalisée ». Or, les organisations se développant depuis les années 1980 possèdent cette caractéristique de questionner le *productivisme* à partir notamment d'une réflexion sur l'environnement.

Toujours est-il que la littérature nous apprend un premier élément. Le secteur de l'ESS tant le discours que dans les pratiques résulte d'un long processus socio-historique marqué par une lutte permanente par rapport aux autres sphères économiques. Notamment dans les vingt dernières années différents travaux ont pu montrer l'émergence d'autres modèles d'organisation là où les modèles prédominants (distributif et marchand) avaient échoué. Plus précisément, dans la construction du secteur, il est nécessaire de se référer à la place de l'Etat dans le développement des initiatives civiles (Brady, 2003 ; Comeau, Favreau, Lévesque et Mendell, 2000 ; Defourny et Monzon, 1992 ; Evers et Laville, 2004 ; Favreau et Lévesque, 1996 ; Laville, 1992 et 1994 ; Lévesque et Ninacs, 2000 ; Monzon et Barea, 1991). L'ensemble de ces travaux montre l'importance de l'Etat dans l'apparition de nouvelles structures mais également la capacité d'innovation sociale des acteurs sociaux dans le cadre de crises. A partir de là, les travaux en la matière tenteront de définir l'ESS à partir d'une série de pratiques observées et se développant dans les pays notamment du nord. Pour rendre compte de cette réalité certains auteurs vont croiser deux grandes catégories : le rapport au marché et les besoins et aspirations (Lévesque, 2003). Ces deux grandes variables permettent de classer les initiatives marchandes et non marchandes. Parmi ces initiatives certaines répondront à des urgences sociales en mettant en place de structures à dominante marchande et d'autres se traduiront par la mise en place d'activités de développement social où le caractère économique est moins marqué. De l'autre côté, certaines structures marqueront une nette différence pour répondre aux aspirations où les activités se manifesteront également par un rapport différent au marché. La plupart des textes présentés ici dans ce chapitre s'inscrivent très clairement, d'après la typologie de Lévesque, dans l'analyse des structures ayant une réponse à l'urgence et aux aspirations clairement à dominante marchande. En effet, il est curieux d'observer que les contributions ont très peu abordées les autres formes d'organisation de l'ESS en s'attachant davantage à l'analyse ou la modélisation du secteur. Or, le processus de socio-historique de construction du secteur de l'ESS se caractérise par trois grandes phases. La première concerne celle de pionniers des premières expériences au XIX^{ème} siècle où l'on cherchait une alternative à l'iniquité de traitement dans la société industrielle naissante. Le cadre juridique était inexistant et les collectifs devaient répondre à une situation de misère. Cette mécanique n'a pas totalement disparu puisque dans les phénomènes

plus récents de mobilisation collective, on retrouve ces objectifs de s'opposer ou de résister dans des périodes de crises ; l'exemple paradigmatique d'une Argentine plongée dans le krach économique, social et politique est assez illustratif. La seconde phase se caractérise par l'institutionnalisation de règles juridiques (reconnaissance de l'Etat) et par l'ancrage local de ces structures (coopératives, mutuelles, etc.). Elles deviennent des acteurs locaux voire régionaux reconnus sur le plan notamment économique et dans certains secteurs et dans certains pays exercent un presque monopole (voir le poids de coopératives agricoles et le poids des mutuelles dans le secteur de la santé en France). Enfin, on arrive à la troisième phase où des nouvelles structures vont apparaître dans un contexte certes de crise mais où les dimensions économiques ne seront pas les seules à être mise en avant mais également celles s'attachant à une autre conception de l'homme. Il ne s'agit pas seulement de proposer des nouveaux modèles d'organisation mais un nouveau rapport de l'homme aux ressources de la planète. Ces nouvelles formes d'organisation collective vont bousculer les structures plus anciennes et on assistera à un accroissement de l'hétérogénéité interne du secteur.

Les effets de la construction de la catégorie économie sociale et solidaire

Ces premiers éléments montrent que le débat sur les traits ou les caractéristiques de l'économie sociale (et solidaire) ne sont pas clos. Bien au contraire, dans le monde académique et dans les sphères politiques l'expression même d'économie sociale et solidaire dérange, questionne et soulève des controverses. L'expression émerge et est employée pour proposer des alternatives dans un contexte de mondialisation (Boulianne, Fraise et Ortiz, 2003). En même temps une série d'initiatives sont nées pour tenter de mesurer le secteur et l'élaborer des catégories statistiques pour parvenir à évaluer, entre autres, le poids d'un tel secteur dans l'économie. La création des comptes nationaux statistiques sur l'économie sociale et solidaire marquera un point important dans la reconnaissance du secteur. Cependant, et au-delà du processus d'élaboration technique d'un tel dispositif statistique, la question qu'un tel processus soulève est celle des effets de la catégorisation. Les acteurs du secteur et certains chercheurs exagèrent le poids d'un tel secteur. La mise en place des statistiques propres du secteur vient contredire l'idée suivant laquelle l'ESS serait une alternative. Dans le cas de la France, l'ESS est extrêmement concentrée sur certains secteurs. Ainsi 74% des emplois se trouvent dans le secteur de l'action sociale et le secteur de la finance et l'assurance maladie complètent le reste.

Autrement dit, la construction de la catégorie statistique a permis un double mouvement. D'une part, elle permet d'objectiver une réalité sociale et économique tout en montrant ses atouts et ses limites et d'autre part, elle écarte et englobe des

réalités très différentes. La construction de la catégorie statistique de l'ESS est liée aux opérations de représentations d'une société comme nous l'apprend A. Desrosières et L. Thévenot (2005) : statistique avec ses contraintes techniques, représentations politiques et de représentations cognitives ordinaires dans l'usage quotidien. La première dimension concerne les processus à travers lesquels on va élaborer une catégorie statistique permettant de mesurer un phénomène, le rendre intelligible à l'analyse et la mesure. Simplement, une telle opération est redevable également de la représentation qu'une société à un moment donné d'une réalité. La codification sociale et la codification statistique sont ainsi reliées. Le travail de codification statistique implique une activité de taxinomie importante où le statisticien ou chercheur va procéder par assimilation ou par hiérarchie.

Les contributions n'ont que très peu abordé cette dimension des caractéristiques de l'ESS en partant du principe, implicite, que celle-ci existe sous une forme donnée à l'avance. Or, derrière la catégorisation ou la caractérisation d'un secteur se joue autre chose que la simple description. Définir un secteur pose la question d'inclusion et l'exclusion de certaines formes d'action collective. Si la définition d'un tel secteur peut aider à le comprendre, il ne faut pas négliger l'idée suivant laquelle le figer sur la base de certains critères par définition implique l'exclusion des certaines réalités. Or, nous avons vu que l'histoire du secteur se caractérise par une hétérogénéité assez importante en termes des structures et des échelles. La question se pose de savoir si les dimensions politiques d'une telle omission ne sont pas présentes dans l'analyse de caractéristiques de l'ESS. Pourtant, certains auteurs assument pleinement cette optique en présentant l'ESS comme une alternative « planétaire » dans le cadre d'une mondialisation (Jeantet et Poulnot, 2007).

Les travaux ainsi présentés dans le cadre du congrès s'ils soulèvent de questions intéressantes laissent dans l'ombre ces processus et ces enjeux de luttes sociales pour imposer une certaine idée de l'ESS et sans interroger le caractère arbitraire et hétérogène (voire hétéronome) du secteur de l'ESS.

Des travaux s'inscrivant dans une prolongation des débats internationaux

Malgré les limites soulignées dans les parties précédentes, la plupart de travaux présentés dans le cadre du congrès s'inscrivent dans un débat académique international de qualité. Les travaux présentés dans l'axe 1 du colloque de ce point de vue illustrent à divers niveaux les questionnements du débat français. En effet, la dimension historique est adoptée pour déconstruire la notion même d'économie sociale et solidaire et par là mieux comprendre les enjeux certes scientifiques mais également politiques d'une telle dimension. En déplaçant le questionnement sur le cas latino-américain les questionnements apparaissent sous un autre regard.

Un premier groupe de travaux tente de faire une classification conceptuelle des différentes réalités englobées sous l'expression économie sociale et solidaire. Pablo Guerra propose une réflexion à partir de l'analyse des législations latino-américaines en la matière. Il pose un premier constat sur la situation latino-américaine où la mise en place des législations à partir des années 1980, en particulier dans le cas du Honduras (dès 1985), montre que l'ensemble des législations latino-américaines partage la même difficulté pour délimiter le secteur. Comment à partir du cadre législatif peut-on reconnaître ces initiatives ? La mise en place des politiques publiques en direction de l'économie sociale et solidaire se caractérise par la possibilité de rendre visible un phénomène. Néanmoins, s'il y a convergence dans ce mouvement de reconnaissance et de visibilité sociale l'examen attentif de ces législations traduit une certaine sélection dans les critères de reconnaissance et de caractérisation du secteur. Certaines législations vont privilégier tel ou tel aspect, par exemple, la hondurienne privilégie l'autogestion alors que la législation équatorienne englobe aussi le travail autonome tout en introduisant des références ancestrales (Sumak Kawsay). Par ce travail de l'élaboration législative se dessine les débats évoqués plus haut mais également des phénomènes d'inclusion et exclusion par la sphère politique de certains pans du secteur.

De ce point de vue, les réflexions et analyses de Luiz Inácio Gaiger sont intéressantes car elles viennent compléter à travers un regard comparatif les expériences latino-américaines et européennes. En relatant le processus conceptuel qui va de l'apparition des travaux sur l'économie populaire en Amérique Latine à l'introduction de l'expression même d'ESS, l'auteur nous montre que le contexte sociopolitique donne un tout autre sens. D'une part, nous avons un contexte européen où l'État providence est questionné et remis en cause, l'ESS y apparaît comme une façon de maintenir les collectifs dans le marché du travail et donc dans la sphère économique. D'autre part, dans le contexte latino-américain, l'ESS apparaît plutôt comme une façon de permettre l'entrée sur le marché du travail. Les analyses sur l'économie populaire (Razeto, 1990) rappelées par Gaiger montrent à quel point ces débats académiques et politiques dans le cadre latino-américain traduisent un enjeu certes de mesure mais également de reconnaissance d'un autre rapport à la sphère économique. C'est ainsi que Gaiger souligne que pour l'ESS « *Considerations that have already been highly developed show that the solidarity economy is not a sector which could function outside any relationship with the market or with the state; it is better to acknowledge the solidarity economy as another form of producing and circulating goods and services and thus ensuring the economic survival of a large number of workers. The challenge therefore consists in going beyond a narrow approach to the economy, which restricts it to the utilitarian logic and to the market* ». Si le même enjeu se situe des deux côtés de l'Atlantique, il ne reste pas moins que l'expérience latino-américaine traduit avant tout « *the main focus consists in ensuring the material conditions required for the survi-*

val of people, for all those who have never been integrated in the market economy and in the social protection system ». Une telle perspective fait ainsi écho aux écrits de Genauto Carvalho da França quand il souligne en conclusion de son article que « *Il nous semble que la vocation du projet d'économie solidaire, en France comme au Brésil, réside dans la double perspective d'une action politique – qui s'attaque à des questions de droit et de citoyenneté – et d'une action socio-économique, plus redevable envers une tradition syndicale et coopérativiste et qui agit sur le plan de la génération de travail et de revenu* » (Genauto Carvalho da França, 2003).

C'est la raison pour laquelle, dans de telles conditions les individus partageant ces expériences déclenchent une dynamique psycho-sociale à être attentifs de soi-même tout en agissant ensemble pour construire des scénarios de vies ensemble. A partir de là et suivant le raisonnement de l'auteur « *one of the most important contributions of the solidarity economy is that it makes a new work experience possible* ». Cette expérience vécue par les travailleurs se lançant dans des activités du secteur de l'ESS va favoriser la « *formation of subjects, whose experience has an axiological and projective content* ». De cette façon, il est possible de penser d'autres alternatives et de construire à un nouvel univers de possibles. Les réflexions de Gaiger s'inscrivent dans une perspective qui contourne la question des définitions du secteur pour se situer au niveau des expériences individuelles et à partir de là, interroger la structuration de notre système économique. Les expériences et réflexions sur l'autogestion ont fait l'objet de ce point de vue de nombreuses réflexions notamment à partir des fondateurs des mouvements anarchistes (Proudhon, Fourier etc.) que la contribution d'Iglesias Webering explore pour défendre l'idée, en s'inspirant des pensées de Pierre Kropotkine (1902), que l'autogestion est une caractéristique de l'évolution humaine. De cette façon, il devient possible de penser une autre économie alors que la pensée orthodoxe réduit l'acteur économique à sa dimension la plus utilitariste. L'être humain aurait donc un « *fondement coopérativiste* » d'où l'existence des organisations de l'ESS. Cette idée s'opposant à celle de Jacques Defourny (en reprenant G. Fauquet) qui considère les structures de l'ESS comme le *résultat de la misère*. A travers ces discussions, deux manières d'approcher la question se distinguent : la première posant un principe anthropologique universel (Iglesias Webering) sur les bases du coopérativisme alors que Gaiger et Guerra s'inscrivent davantage dans une approche constructiviste des bases coopératives suivant par-là les travaux de Fauquet et Defourny.

Toute autre est la perspective des contributions de Gallarza, Fayos et Floristán ainsi qu'Odelso Schneider. Les propos d'Odelso Schneider se situent dans une approche somme toute assez classique du secteur en affirmant les valeurs cardinales de l'ESS telles que la démocratie, la citoyenneté et *l'économie de la vie*. Cette réflexion, se plaçant à un niveau éthique plus que sociologique, ouvre les interrogations posées par Gallarza, Fayos et Floristán sur le volontariat et sur sa morphologie.

En passant en revue les différentes législations et définitions « littéraires » du volontariat, les auteurs parviennent à identifier trois grandes sphères : temporelle, structurelle et absence de rémunération. Ces trois sphères caractérisant le volontariat et par ce biais permettrait de caractériser l'ESS.

Cependant, caractériser l'ESS ne se limite pas simplement à trouver les bases anthropologiques ou les valeurs cardinales d'un tel secteur. Anabel Rieiro et Andrea Nuvoli proposent une autre manière d'aborder la question. A partir d'une analyse empirique dans des contextes socioculturels totalement différents (Latino-Amérique et Moyen Orient), les deux auteurs interrogent les principes du secteur à partir de deux cas. La première s'intéresse à la question de la reprise des entreprises sous la forme coopérative après la crise économique du début des années 2000. En effet, face à la crise sans précédent qui avait touché l'Argentine et l'Uruguay, le nombre d'entreprises se trouvant dans des situations de faillite était considérable. Dans bien de cas, les salariés de ces entreprises ont opté pour une reprise sous la forme coopérative de l'outil productif ainsi abandonné par les anciens propriétaires. Toutefois, le processus de reprise dévoile des mécanismes éclairants pour comprendre les changements des rapports sociaux et notamment la trame sociopolitique que se joue avec la transformation des rapports au sein de l'entreprise. En effet, celle-ci prend un autre sens que Anabel Rieiro tente de cerner en montrant que dans le processus de mise en place de l'autogestion deux orientations sont possibles :

« a) Por un lado, las acciones colectivas pueden reducirse. El sujeto colectivo emergente se vuelve puertas adentro, siendo su preocupación central la sobrevivencia en el mercado capitalista. Este proceso de entropía y burocratización se podría caracterizar como pasaje de un emprendimiento de propietario individual a un nuevo propietario corporativo-colectivo ».

Le mécanisme ainsi décrit montre les contraintes et les tensions auxquelles sont soumis les anciens salariés durant le processus de mise en place de la coopérative mais également de maintien. Dans ce long processus, l'entité collective ainsi construite peut aboutir à un renfermement pour mieux faire exister le projet économique et social. En s'insérant davantage dans le marché et en s'adaptant aux nouvelles contraintes, le collectif se transforme et termine par défendre l'économique avant tout.

« b) Por otro lado, las acciones colectivas pueden renovarse. Ya produciendo, ciertos trabajadores comienzan a proponer la autogestión no sólo como medio para la recuperación del emprendimiento, sino como herramienta política para favorecer el pasaje a otro tipo de sociedad. Del proceso de recuperación y la lucha por los medios de producción emergen nuevas prácticas y subjetividades políticas que trascienden el proyecto productivo »

L'action collective peut donner lieu également à d'autres phénomènes où la dimension politique est plus largement présente. Lorsque l'appareil productif commence à être mis sur pieds et que les anciens salariés introduisent l'autogestion, celle-ci n'est pas réduite à un simple instrument de gestion interne mais elle acquiert un statut politique, car elle permet d'interroger le rapport au système productif et à la manière dont la société organise son système économique. Du point de vue de la sociologie politique, nous indique l'auteure, ceci peut s'interpréter comme une tentative d'élargissement de la sphère publique (l'agora) permettant d'élargir la base de débat. Par ce biais, c'est le rapport subjectif au politique qui se modifie. L'analyse empirique permet ainsi de rappeler les contradictions et tensions auxquels les acteurs sont soumis pour développer l'action collective dans le secteur de l'ESS. L'autogestion ne va pas de soi, elle n'est pas une solution s'imposant de manière mécanique et découlant logiquement de la forme collective. Elle questionne, elle n'est pas facile à maintenir, elle change le rapport au politique. En soulignant ces aspects, c'est le projet politique du secteur qui est mis en exergue comme caractéristique du secteur de l'ESS. C'est une autre manière de voir par rapport aux travaux plus classiques en la matière qui tentent à partir des caractéristiques supposées propres d'un secteur (pas homogène) de voir dans quelle mesure les pratiques de GRH par exemple sont différentes. Ainsi Christophe Everaere en s'intéressant à ces aspects montre que les différences sont minimes et que seulement certains aspects sont évoqués par les acteurs sur le terrain tels que la réticence à licencier (Everaere, 2011).

Si la dimension politique du secteur transparaît comme un élément caractéristique de l'ESS, le secteur ne se réduit pas à cela. Comme Odelso Schneider le soulignait, les dimensions éthiques peuvent être introduites pour mieux comprendre les caractéristiques de l'ESS. En même temps, un paradoxe apparaît à la lecture de l'ensemble des contributions. Tout se passe comme si les caractéristiques de l'ESS échappaient à toute considération d'ordre éthique ou religieux. Or en sociologie, on connaît depuis le début du XX^{ème} siècle les thèses de Max Weber montrant les liens existants entre une certaine éthique protestante et le développement du capitalisme. Max Weber défend l'idée suivant laquelle (en partant d'un constat empirique) que les protestants accroissent leurs richesses plus facilement que les catholiques. Le capitalisme aurait ainsi des racines religieuses à ne pas négliger. L'éthique protestante ne condamne pas l'enrichissement mais plutôt le fait de se reposer sur celui-ci. La valeur première d'ascétisme et de la besogne comme élément central expliquerait pour Weber la naissance du capitalisme au XVI et XVII siècles. Ces remarques classiques rappellent également l'attention accordée par l'église catholique aux coopératives au XIX^{ème} siècle. Dans cette perspective, la contribution de Andrea Nuvoli renoue avec ces questionnements mais à partir du cas de la banque islamique. Dans cette structure, on retrouve les mêmes questions que dans les sociétés occidentales. Cependant, si les sphères éthiques et matérielles ont été séparées dans le capitalisme

occidental, l'auteur semble souligner que tel n'a pas été le cas dans le monde islamique. C'est ainsi que la « *Sharia* », traduite de manière incomplète comme loi islamique, englobe et rend interdépendant les réalités économiques, matérielles, la vie privée, etc. Autrement dit, dans la vision islamique, il y a une réelle interconnexion entre les différentes sphères de la vie alors que la pensée occidentale tend à les diviser. En décrivant les débats théologiques et juridiques autour de la question de l'intérêt, l'auteur montre comment les bases de la banque islamique se sont construites tout en écartant « *los intereses recibidos o pagados en cualquier operación artículo 5* ». Pour rester en accord avec la philosophie des préceptes islamiques la participation solidaire est promue. La thèse défendue par l'auteur pointe la constitution d'un comité éthique permettant d'introduire un examen éthique des activités économiques dans le secteur de l'ESS qui se présente comme un guide et non pas un frein à l'activité de l'ESS.

Les caractéristiques de l'ESS ne peuvent se comprendre sans une référence à l'ancrage historique, social et culturel de ce secteur. Il soulève encore aujourd'hui des questions quant à son évolution, sa place et sa réalité. Les différentes contributions montrent que l'ESS n'est pas une réalité homogène et facilement cernable. Si l'ESS est un projet économique, social et politique, elle déclenche des processus de transformations au niveau des acteurs participant à ces activités. Elle soulève et met à jour les dimensions éthiques d'un tel secteur tout en montrant les divergences et dérives possibles des actions collectives ainsi mises en place. Une vision de faire société se dégage à travers ces différentes contributions, mettant en avant une manière plus solidaire ou interdépendante de construire l'ensemble social.

Bibliographie

- Brady, C. 2003, « Social Enterprise Development and the Social Economy in Scotland », *A report compiled by the Bridge to the Social Economy Project* (July).
- Comeau, Y., Favreau L., Lévesque B. et Mendell M. 2001, *Emploi, économie sociale, développement local : les nouvelles filières, Sainte-Foy*, Presses de l'Université du Québec, 302 p.
- Dacheux E. et Goujon D., 2011, *Principes d'économie solidaire*, Paris, Ed. Ellipses.
- Da França G.- C., 2003, « L'économie en France et au Brésil : regards croisés », *Revue du MAUSS*, n° 21, 2, pp. 119-127.
- Defourny, J. et Monzon J. L. Campos (sous la dir.), 1992, *Économie sociale : entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, De Boeck-Université/CIRIEC, 459 p.
- Defourny J. et Fonteneau B et Develtere P., 1999, *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris, De Boeck supérieur.
- Desrosières A. et Thévenot L., 1988, *Les catégories socioprofessionnelles*, Paris, Ed. La découverte.
- Desrosières A., 2008, *L'argument statistique, Vol. 1 : pour une sociologie historique de la quantification*, Paris, Presses de l'Ecole des mines.
- Eme B. et Laville J.-L. (sous Dir.), 1994, *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Ed. Desclée de Brouwer.
- Enjolras, B. 1995, « Vers une théorie socio-économique de l'association : l'apport de la théorie des conventions », *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, Paris, n° 48, p. 93-106.
- Enjolras, B. 1995a, *Le marché providence. Aide à domicile, politique sociale et création d'emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, 254 p.
- Enjolras, B., 2004 « Formes institutionnelles, rationalité axiologique et conventions », *Annals of Public and Cooperative Economics*, Vol 75, n° 4, p. 595- 617.
- Evers, A. et Laville J.-L (sous la dir.), 2004, *The Third Sector in Europe, Cheltenham*, Edward Elgar, 266 p.
- Everaere C., 2011, « Valeurs et pratiques de GRH dans l'économie sociale », *Revue française de Gestion*, n° 217, 2, pp.15-33.
- Favreau, L. et Lévesque B. 1996, *Développement économique communautaire. Économie sociale et insertion*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 230 p.
- Fauquet G., 1942, *Le secteur coopératif*, Paris, Ed. Puf.
- Hély M., 2008, « L'économie sociale et solidaire n'existe pas », *La vie des idées*.
- Jeantet T. et Poulnot J.-P., 2007, *L'économie sociale, une alternative planétaire. Mondialiser au profit de tous*, Paris, Ed. Léopold Mayer, 351 p.

- Kropotkine P., 1902, *L'entraide un facteur d'évolution*, Londres.
- Laville, J.-L., 1992, *Les services de proximité en Europe*, Paris, Syros alternatives, 247 p.
- Laville, J.-L., 1994, *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, 334 p.
- Laville, J.-L., 2004, « Démocratie et économie : éléments pour une approche sociologique », *Économie solidaire et démocratie*, dans *HERMÈS*, n° 36 (Éd. CNRS), p. 185-193.
- Lévesque, B. et William C. Ninacs, 2000, « The Social Economy in Canada : The Quebec Experience », dans Jean-Marc Fontan et Eric Shragge (sous la dir.) (2000). *Social Economy : International Debates and Perspectives*, Montreal, Black Rose Book, p. 112-129.
- Monzon, J. L. et Barea J., 1991, *Libro blanco de la Economía Social en España*, Madrid, Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo.
- Razeto, L. 1990, *Las empresas alternativas*, Montevideo, Editorial Nordan-Comunidad.
- Toucas-Truyen P. (Sous la Dir. Michel Dreyfus), 2005, *Les coopérateurs. Deux siècles de pratiques coopératives*, Paris, Ed. de l'Atelier.
- Weber M., 1964 (1^{er} Ed. 1905), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Paris, Ed. Plon.

EL RECONOCIMIENTO Y FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL POR LOS PODERES PÚBLICOS

Máyela Cubillo Mora

Directora del Centro de Investigación y Capacitación en Administración Pública
Universidad de Costa Rica. CICAP

Rodolfo Martínez Gutiérrez

Profesor de la Universidad Autónoma de Baja California
CICAP

“Los Poderes públicos” es un término utilizado en ciencias políticas para designar al conjunto de los poderes del Estado. Según Max Weber es a éstos a quienes les corresponde el monopolio y uso legítimo de la violencia.

“Poder público” es la capacidad que tiene el Estado para obligar a alguien a realizar un acto determinado. Este poder es necesario para el funcionamiento de grupos sociales que confluyen en un espacio físico cualquiera. Se requiere de un orden y del establecimiento de reglas que permitan la convivencia humana, la cual se traduce en el ejercicio del poder.

En el sentido abstracto de la expresión, se entiende *poder* como la facultad de mandar o influenciar el comportamiento de otros y ser obedecido, y *público* como actividad de órganos e instituciones del Estado.

El poder se constituye en una capacidad jurídica, legítima, que poseen los tres poderes del Estado para ejercer en forma eficaz, mediante la coacción, las acciones y los cometidos que les son conferidos por la Constitución o Ley fundamental de un Estado. Es también a estos poderes a los que les corresponde la definición de las políticas públicas.

Existen varias definiciones de política pública; en general las acepciones se refieren a actividades materiales o simbólicas que gestionan las autoridades públicas. Esta primera definición se centra en dos elementos. El primero se relaciona con la determinación de los principales actores de las políticas: las autoridades públicas. El segundo, que la política pública, debe tomar en cuenta acciones concretas y elementos, tales como los simbólicos.

Thoenig (1985) se refiere a “lo que los gobiernos deciden realizar o no realizar”. Se hace énfasis en que la decisión de no actuar ante un determinado problema conforma en sí una política pública. Por lo tanto, existen definiciones que integran ambos elementos y consideran que una política pública no es solamente una acción concreta, puede ser una acción simbólica o un no-programa.

Otro elemento clave de definición se refiere a un conjunto de decisiones cuyo objeto es la distribución de determinados bienes o recursos. Es decir, que una política pública no es una acción aislada, es un proceso donde se encuentran en juego bienes o recursos que pueden afectar o privilegiar a determinados individuos y grupos.

Larrue (2000: 20) propone la siguiente definición de las políticas públicas: *“Una concatenación de actividades, decisiones o de medidas coherentes por lo menos en su intención, y tomadas principalmente por los actores del sistema político-administrativo de un país con la finalidad de resolver un problema colectivo. Estas decisiones dan lugar a actos formalizados, de naturaleza más o menos coercitiva, con el objetivo de modificar el comportamiento de los “grupos” a los cuales supuestamente se les quiere resolver el problema”*.

Existen cuatro formas de analizar las políticas públicas. La primera de ellas, considera que el Estado es el responsable de atender todas las demandas sociales. Las políticas públicas constituyen respuestas a estas demandas y son analizadas en una perspectiva de optimización de las decisiones colectivas, de racionalidad de los comportamientos de los burócratas.

El segundo modelo plantea que el Estado se encuentra monopolizado por una determinada clase social, o por grupos de las élites, tal como lo conciben los enfoques marxistas y neomarxistas de los años setenta. Por lo tanto, el Estado tiene un margen de autonomía limitado respecto a los intereses de una clase o de un grupo y las políticas públicas constituyen el reflejo de los intereses de los grupos dominantes.

El tercer enfoque se centra en la distribución del poder y en las interacciones entre actores a través de la representación y de la organización de intereses sectoriales o categoriales según los enfoques neocorporatista y neoinstitucional.

El cuarto modelo es el sistémico. El mundo político forma un subsistema con estructuras, actores y reglas. Frente a las presiones, solicitudes y estímulos, este sistema reacciona con una respuesta: la política pública. El sistema tiene sus propias características o *inputs* y genera salidas, soluciones u *outputs*.

Las políticas públicas van dirigidas a diferentes aspectos de la sociedad, entre ellas el fomento de actividades del llamado tercer sector, economía social o solidaria.

Las políticas de fomento de la economía social se refieren a la serie de lineamientos y directrices que organismos nacionales o internacionales con competencia en esa materia emiten para dirigir las acciones en un entorno.

Son varios los aspectos que debe contener una política pública de fomento de la economía social, entre ellos: incentivos específicos y marcos regulatorios apropiados,

En el marco de la globalización, el rol de los Estados ha sido cuestionado en varios de sus roles clásicos; entre ellos, las funciones de defender a la población de las amenazas externas, en sus tareas de legislación y de imposición fiscal, en la represión del crimen y otros conflictos sociales potencialmente violentos, y en la promoción del bienestar social mediante políticas redistributivas. Es por ello que el capital transnacional pasa por encima de las estructuras del Estado, cuestionando la pertinencia de su papel regulador del desarrollo capitalista, mediante el accionar de sus políticas públicas.

Este deterioro estatal en el desempeño de sus funciones esenciales se traduce en la incapacidad del Estado de afirmar el orden social como un pacto voluntario entre iguales que son ciudadanos, en diluir el vínculo básico entre representación y ciudadanía, que se expresaba a través de las diferentes políticas públicas.

Frente al progresivo eclipse del Estado Nación es que emergen los organismos regionales y otros variados acuerdos y arreglos interestatales. La regionalización, la conformación de bloques multinacionales, puede ser vista como una estrategia de los Estados para recuperar márgenes de acción pública, frente a la acción del capital transnacional.

En América Latina, desde los años 50, las políticas públicas para el desarrollo han asumido un rol estructural del papel del Estado. Es el Estado (y su administración pública) el que invierte y brinda los servicios básicos estatales en procura de promover el crecimiento económico, la igualdad y la ciudadanía.

Efectivamente, los entes descentralizados y las empresas del Estado desarrollaron las políticas industriales, energéticas y de infraestructura, de expansión de los servicios públicos, de ampliación de la cobertura en educación y salud, las políticas agrarias (incluida la reforma de la propiedad de la tierra), las políticas científico tecnológicas, las políticas de seguridad social, por solo citar las más clásicas.

Este modelo de Estado y de políticas públicas se agotó a mediados de los años setenta. Entre sus causas se señalan el nuevo contexto global caracterizado por la gran transformación tecnológica del capitalismo avanzado, que redefinió las relaciones económicas internacionales, además de la puesta en marcha de las políticas neoliberales y de la hegemonía del capitalismo financiero internacional de fin del siglo XX.

Este nuevo desarrollo requiere unas nuevas políticas públicas, distintas a las tradicionales que guiaron los años 50 a 70. En la región latinoamericana, por ejemplo, se promulgaron nuevas políticas públicas que fomentan el comercio internacional, nuevas políticas de ingresos y gastos del sector público orientadas a lograr superávit fiscal, nuevas políticas cambiarias guiadas por el sostenimiento de la competitividad con políticas monetarias que permitan controlar la inflación.

En cuanto a políticas sociales se fomentó el combate a la pobreza y la exclusión social. Todo ello en un contexto de estímulo del crecimiento económico, el empleo, el aumento del consumo interno, y la inversión pública y privada en infraestructura social y productiva.

El debate sobre las políticas públicas plantea que debe darse una nueva generación de políticas para el desarrollo en los próximos años si se quiere aprovechar el contexto global actual. Estas políticas debieran orientarse, por un lado, hacia el desarrollo de sistemas nacionales de innovación; fomento de una matriz productiva con mayor contenido tecnológico agregado, nuevos modelos de asociación pública y privada para la inversión en infraestructura pública y productiva de alto contenido en tecnología, y con clases empresariales y trabajadoras organizadas y nuevos actores de la economía social consolidados y asociados a dicha matriz productiva.

A la par, se hacen necesarias acciones de políticas públicas sostenidas y dirigidas hacia el desarrollo humano intensivo, en términos de derechos sociales básicos, en particular para los sectores más desfavorecidos, que permitan la educación universal de alta calidad, el acceso universal a servicios de salud, universalización de la seguridad social, garantizar el acceso a la vivienda, y el mejoramiento del capital social e institucional democrático.

En el VII Congreso de RULESCOOP, en el eje 2 denominado *El reconocimiento y fomento de la economía social por los poderes públicos* se presentaron varias comunicaciones que reflejan el estado de las políticas públicas de fomento a la economía social en América Latina, España y Portugal. A continuación realizamos un resumen de las ponencias, que fueron clasificadas por tipo de políticas.

1. Políticas Públicas de fomento a la legislación: se refiere a las acciones que han tomado los poderes públicos en cuanto a la promulgación de legislación que fomenta la creación de organizaciones de la economía social.

García (2012), de Colombia, presentó la investigación titulada: **El marco legislativo de la economía social-solidaria en América Latina.**

Se estudia la legislación sobre economía social y solidaria en América Latina con corte en abril de 2.012. Se analizan las leyes de Honduras (1985), Colombia (1998), Ecuador (2011) y la ley de Economía Social de México así como otros proyectos legislativos desechados.

El trabajo plantea los elementos básicos que deberían contener estas leyes y, entre éstos, la determinación de los objetivos de la ley; la definición de lo que es la ESS; los principios y las características básicas de los sujetos que lo componen; la integración como la clave del sistema; el diseño de algunas políticas públicas de fomento y protección, incluido un régimen fiscal especial; y la creación de una institución pública especializada en la ESS.

Serrano-Gazteluurrutia (2012), de España presentó el trabajo de investigación titulado: **La economía social desde la perspectiva Vasca, en el contexto del reconocimiento y fomento de la economía social en la legislación europea y española.**

Actualmente la economía social es una de las posibles vías de superación de la crisis global, por los valores que aporta y sus rasgos diferenciadores respecto a otro tipo de figuras societarias. Dada esta particular identidad, de un tiempo a esta parte estamos asintiendo al despunte de la economía social tanto en el espacio europeo como en el estatal.

En este sentido, han sido numerosos y relevantes los instrumentos jurídicos adoptados (i.e. Reglamento de la Sociedad Cooperativa Europea (2003), Resolución del Parlamento Europeo sobre la economía social (2009); Comunicaciones de la Comisión sobre el Fomento de las Cooperativas (2004) o en favor del emprendimiento social (2011); sentencia del Tribunal Superior de Justicia de septiembre de 2011 sobre la fiscalidad de las cooperativas) y los que están en fase de elaboración (el estatuto de la fundación y de la mutua europea, la simplificación del estatuto de la sociedad cooperativa europea).

El trabajo analiza el alcance de estos pronunciamientos, así como la aplicación de sus normas en el ordenamiento estatal y en el autonómico vasco y sus consecuencias para las empresas de la economía social, en especial en Euskadi. Propone que la Comisión Europea, más en consonancia con sus propios posicionamientos teóricos en materia de cooperativas y fiscalidad, determine instrumentos que permitan a las organizaciones de la economía social operar con menos desventajas en el mercado libre, atendiendo a sus particulares y específicas características y tendiendo a equipararlas en dicho mercado.

2. Políticas Públicas de fomento de la economía social en procesos de integración regional: se refiere a las decisiones que organismos de integración regional han promulgado para el fomento de las organizaciones de la economía social.

Cartagena, Martí, y Torrell (2012), de Uruguay, presentaron su trabajo de investigación titulado:

La recomendación 193 de la OIT y la promoción de cooperativas en el Mercosur: Estrategia para su difusión e internacionalización.

En el año 2002, la Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo aprueba la Recomendación 193, que tiene como objetivo la promoción de las cooperativas. Este hecho marca un hito en la promoción por parte de los poderes públicos de la herramienta cooperativa. Sin embargo, no son muchos los países que han adoptado tal recomendación incorporándola en su legislación nacional.

Uno de los componentes del Proyecto es el Programa de Desarrollo y Armonización de Políticas Públicas en materia de cooperativas. En este sentido, se han desarrollado una serie de acciones para la difusión e internalización de la Recomendación 193 de la OIT. Se espera que esto permita que los países del MERCOSUR adopten la Recomendación 193 de la OIT en el MERCOSUR y las políticas públicas de los países pertenecientes a este órgano promuevan las cooperativas.

La ponencia también plantea que en América Latina es necesario revisar la definición de lo que es la economía social; los principios y las características básicas de los sujetos que lo componen; la integración como la clave del sistema; el diseño de algunas políticas públicas de fomento y protección, incluido un régimen fiscal especial y la creación de una institución pública especializada en la economía social.

Pardo y Schaposni (2012), de Argentina, presentaron la investigación titulada **Estado actual y perspectivas de participación de cooperativas en procesos de integración latinoamericanos**.

Los procesos de integración regional que se desarrollan actualmente en América Latina y el Caribe, interpelan a las cooperativas -en su carácter de empresas de la economía social- respecto a su capacidad de insertarse en ellos y participar activamente, aportando su experiencia en la construcción de un desarrollo más solidario y equitativo. Las perspectivas para el sector son significativas, al igual que las dificultades que enfrenta, como la necesidad de un mayor reconocimiento desde los poderes públicos en cuanto a su promoción y fomento.

En este trabajo se analizan por un lado, los logros obtenidos en el MERCOSUR (Mercado Común del Sur) merced a la participación en el Foro Consultivo Económico y Social y la definición de espacios propios -como la Reunión Especializada en Cooperativas del MERCOSUR- y por otro, las perspectivas en el ALBA (Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América). Entre las cuestiones regionales pendientes de resolución se puede señalar la ausencia de estadísticas confiables que muestren cuantitativamente la relevancia social y económica del sector. La OIT señala en su recomendación 193/2001 que los gobiernos deberían *“mejorar las estadísticas nacionales sobre las cooperativas con miras a su uso en la formulación y aplicación de políticas de desarrollo”*.

3. Política Pública de Fomento de la economía social como desarrollo solidario: se refiere a las acciones que emprenden las organizaciones de la ESS para la inclusión social de grupos vulnerables, pobres y excluidos.

Ribeiro da Silva (2012), de Portugal, presentó la investigación titulada:

Política pública de turismo y turismo social (A política pública do turismo e o turismo social).

En el año 2009 el sector turismo fue fortalecido por medio de una política pública, desarrollándose programas de intervención prioritaria como una respuesta a la creciente importancia de la economía nacional. El turismo se ha visto como un instrumento de promoción de desarrollo sustentable en términos ambientales, económico y social, conformándose una política pública de turismo nacional que promueve el acceso de los portugueses a los beneficios del turismo con particular incidencia en la población joven, adultos mayores y familias. Los operadores de los servicios turísticos serán organizaciones de la economía social.

Muñoz, Pabón y Romero (2012) de Colombia, presentaron la investigación titulada; **Economía social como alternativa de desarrollo solidario para la población rural del Páramo de Guerrero – Municipio de Zipaquirá, Colombia.**

La presente investigación surge del debate suscitado entre los defensores de la economía de mercado y la corriente de pensamiento denominada economía social; la disyuntiva planteada surge cuando los primeros consideran que el bienestar de la población es un asunto del mercado y el desarrollo social le compete al Estado, mediante la implementación de políticas sociales.

Los autores buscaron evidenciar si la economía social ha contribuido al desarrollo de la población vulnerable del Páramo de Guerrero del Municipio de Zipaquirá, en ausencia de un reconocimiento y prácticas efectivas por parte de la administración local.

Metodológicamente se configuró el Análisis de Redes Sociales, utilizando la técnica denominada “Procedimiento de Asignación Cuadrática” para analizar caminos de desarrollo propios de la comunidad.

Los autores llegaron a la conclusión de que la economía social como actividad empresarial ha dado mejores resultados socio-productivos y ambientales; en consecuencia la legislación debe garantizar y reconocer su rol preponderante, contribuyendo de esta manera al desarrollo solidario.

Félix, (2012) de España, presentó la investigación titulada;

La contratación pública con las empresas de inserción: Una política activa de empleo dirigida a trabajadores/as de baja cualificación.

El desempleo es una de las mayores dificultades que presentan las sociedades modernas. La crisis económica ha evidenciado el desempleo como problema global

que afecta a cada vez más amplios sectores, pero muy especialmente a las personas en situación o riesgo de exclusión social, que normalmente presentan una baja cualificación profesional. Se plantea que a través de empresas de inserción se fortalezcan las políticas activas de empleo destinadas a los trabajadores de escasa o nula cualificación que tienen poca incorporación en el mercado laboral ordinario. Estas empresas de inserción, por concepto y desde sus orígenes, han focalizado sus esfuerzos empleando y formando a un sector de la población que históricamente ha estado fuera de los objetivos de las políticas activas de empleo. Estas empresas, que renuncian al ánimo de lucro y están comprometidas con el desarrollo local, compiten en el mercado ordinario con un alto porcentaje de plantilla con escasa formación, cumpliendo una doble función: social y económica.

Por ello se ha de sensibilizar sobre la importancia de la contratación pública a través de los mercados tutelados, o reserva de cuota de mercado, que fusiona los intereses sociales y económicos, y en la que se unen la iniciativa pública y la privada. Posibilitar, facilitar y difundir la contratación pública con las empresas de inserción denota un compromiso e implicación real por parte de los poderes públicos con los fenómenos que subyacen detrás de la exclusión social.

Torres y Contreras (2012), de México, presentaron la investigación titulada; **La economía social y los programas públicos de apoyo dirigido a la sociedad cooperativa sinaloense.**

Como resultado de las transformaciones del sistema económico, en el siglo XIX surgen nuevos tipos de organizaciones y empresas conformadas colectivamente por grupos de personas que dan vida a la economía social, identificándolas en sus diversas acepciones: empresas sociales, solidarias, de economía alternativa o del tercer sector. Se manifiesta que en Sinaloa se han diseñado desde el gobierno federal programas públicos que apoyan a las sociedades pesqueras.

Los resultados de la investigación indican que los apoyos no son suficientes para atender retos de planificación y programación de las soluciones, las cuales son centralistas y no resuelven el problema de fondo. Los objetivos de los programas públicos pretenden incrementar los niveles de capitalización de las unidades económicas pesqueras y acuícolas; dotar y mejorar la infraestructura eléctrica pública de las unidades de producción acuícola; y apoyar de proyectos integrales de acuicultura y maricultura. Se sugiere que los gobiernos adopten medidas apropiadas de apoyo al quehacer cooperativo; con un tratamiento más benéfico para las cooperativas que incentiven su desarrollo y sostenibilidad.

4. Impacto de la Economía Social en el desarrollo: se refiere a los efectos de las organizaciones de la economía social en la sociedad.

Pereira (2012), de Brasil, presentó la investigación titulada:

“Estrategias de supervivencia a la elaboración de políticas públicas: la contribución de la economía solidaria (ES) en América Latina y Europa”

La ESS es un fenómeno que ha ganado una creciente visibilidad económica, social y política y ha impactado la planificación de las políticas públicas, buscando reconocimiento e institucionalización y apoyo para los proyectos y actividades. El surgimiento de las políticas de ES inicia una fase de la construcción de un nuevo modelo para la relación entre la acción gubernamental y la sociedad civil. Por otra parte, existen grandes desafíos para lograr la eficacia de las políticas públicas para la ES, dada su fragilidad y vulnerabilidad institucionales en relación con las coyunturas políticas.

Las políticas públicas para la ES tienen que ser concebidas como resultado de la acción colectiva de los ciudadanos. El desafío es lograr un marco político y jurídico que apoye a la ES. Además se requiere el aporte institucional para desarrollar instrumentos de evaluación del impacto de las políticas, mejorar la integración de las políticas entre los diferentes niveles del gobierno y entre las organizaciones de la sociedad civil y los representantes políticos.

Bedoya (2012), de Colombia, presento la investigación titulada;

Prospectiva y estrategia de la economía solidaria en Colombia.

El mundo se debate actualmente entre la ignorancia de la modernidad y la autodestrucción de la postmodernidad, propiciadas por la cultura del autoconsumo y la superficialidad alienante generadora de depredación de recursos del planeta y la aparición de enfermedades, violencia, desempleo, exclusión social, pérdida de la calidad de vida y degradación final del ser humano

Ante tal escenario surge una propuesta solidaria y humanista. La inserción del cooperativismo colombiano en los escenarios internacionales debe tener un desarrollo a través de diferentes fases metodológicas teniendo como fundamento un estudio prospectivo y estratégico elaborado según la metodología de escenarios a través de la aplicación del método Delphi. Por la escasa experiencia del cooperativismo colombiano en éste tipo de ejercicios colectivos para la construcción de proyectos estratégicos, se considera que la organización CIRIEC podría ser un actor académico y agente internacional de apoyo para la ejecución de la propuesta metodológica.

Oyarbide (2012), de Uruguay, presentó la investigación titulada

Reflexiones y aprendizajes, desde una experiencia público-privada de promoción del cooperativismo de trabajo.

Canelones era en 2002 el Departamento de Uruguay peor ubicado en términos de Desarrollo Humano. De sus casi 500.00 habitantes, el 36% se encontraba bajo la línea de pobreza; con ingresos medios por debajo del promedio nacional y mayor nivel de desempleo que el promedio de la población del país. El gobierno de

Canelones y la Federación de Cooperativas de Producción del Uruguay (FCPU) acuerdan impulsar al sector cooperativo como estrategia dinamizadora de la economía local. De 2008 a 2010 se desarrolla una experiencia de articulación público-privada sin precedentes en el país. Surge así la Unidad de Desarrollo Cooperativo -primera dependencia pública con estas características- Su papel es el de transferir sustento teórico y metodológico al gobierno local. Entre los aportes está el de evaluar el impacto que generan las decisiones políticas de los organismos y poderes públicos en el fomento de la economía social. Se cumple así el papel de los espacios académicos de orientar sobre las competencias y alcances, así como la construcción y direccionalidad de las políticas públicas de promoción y protección de la economía social.

Colina (2012), de Venezuela, presentó la investigación titulada; **Uso de conocimientos para la innovación en empresas de propiedad social indirectas; Casos sectores de la construcción-alfarería, agroindustrial, alimentos y químico del estado de Zulia.**

El conocimiento para la innovación es un intangible medular en la construcción de innovaciones. Se realizó un estudio de casos múltiples con base en entrevistas semi estructuradas y guiadas, para el análisis y comprensión documental de información institucional y organizacional. Los resultados destacan que en las empresas de propiedad social indirectas investigadas, el desarrollo desigual de innovaciones se debe a las asimetrías en las estrategias empleadas para usar conocimientos y como conclusión se evidencian distintos niveles de uso de los mismos. Los resultados obtenidos confirman que no existe homogeneidad en las empresas de propiedad social indirectas de los sectores de la construcción-alfarería, agroindustrial-alimentos y químico investigadas en torno al uso de conocimientos para la innovación.

Borge y Ariza (2012), de España, presentaron una investigación titulada sobre la sistematización de las buenas prácticas en políticas públicas, que ha favorecido la economía social andaluza. Éstas son pertinentes para promover actividades que favorezcan, estimulen y difundan el modelo de economía social en diferentes contextos, a nivel nacional e internacional. Se hace un recuento de los Pactos Andaluces por la Economía Social, que han generado empleo e impulsado centros de formación y de intercambio para el fortalecimiento de la economía social. Estas acciones son solo una pincelada de las muchas que aún no se encuentran documentadas; sin embargo, describen la economía social como una fórmula eficiente y eficaz para promover el empleo, la dignificación de las personas, la inclusión de los desplazados socialmente, la equidad y el fortalecimiento de ideales solidarios en la sociedad.

Ariel (2012), de Argentina, presentó la investigación titulada:

Evaluación y propuesta para un modelo cooperativo de ahorro y crédito trans-cendente.

El sector cooperativo de ahorro y crédito en la Argentina supo tener una presencia significativa dentro del sistema financiero, asistiendo a grupos de artesanos y productores regionales -las actuales pequeñas y medianas empresas (PyMES)-. Sin embargo, esta experiencia duró escasos años, desde fines de la década del '50 y en buena parte de la década del '60. Desde entonces, el sector sufrió el accionar hostil del Estado a través de su política pública -principalmente en épocas de gobiernos *de facto*-, derivando en una presencia poco relevante dentro del sistema financiero.

En los últimos años, una serie de propuestas públicas intentan revertir la tendencia decreciente de las entidades del sector cooperativo, o su consecuente transformación en entidades no cooperativas -o que mantienen su figura sin representar valores solidarios-. Sin embargo, poco se ha plasmado en lo concreto.

Cubillo y López (2012), de Costa Rica, presentaron la investigación titulada; **Relaciones Estado / Economía social en Costa Rica.**

En Costa Rica, la economía social se ha desarrollado como producto de las relaciones del Estado con las iniciativas particulares. La investigación refleja la dimensión e impacto en Costa Rica de la economía social. Para ello, se levantó una gran cantidad de datos que eran poco accesibles y que estaban dispersos, y requirió varios años de trabajo de campo.

A 2011 fue posible inventariar 10.308 organizaciones de la Economía Social, aunque muchas operan bajo la misma lógica y filosofía de la economía tradicional.

Se describe las múltiples formas y se evidencia el apoyo de los poderes públicos al sector y explica el por qué algunos modelos de gestión han sido considerados prioritarios y cuentan con incentivos especiales.

Actualmente el cooperativismo y el sindicalismo son los modelos que han logrado un importante protagonismo y los *stakeholders* han sabido incursionar en la arena política en su beneficio. En proyectos prioritarios de los últimos gobiernos ambas formas de organización fueron llamadas a involucrarse, y en la reforma fiscal que se está debatiendo hace varios meses, ambos modelos tienen incentivos

Conclusiones

La Economía Social constituye una realidad económica heterogénea, marcada por una serie de dificultades y contradicciones en lo referente a su definición, conceptualización, delimitación de sus actividades y de sus organizaciones.

La organizaciones de la Economía Social en América Latina crecieron en la década de los años 80 a raíz de la larga crisis del Estado Benefactor y el inicio de las polí-

ticas neoliberales en un ambiente global, lo cual generó pobreza y desempleo crónico, y para la cual no hubo respuestas efectivas en la formulación de políticas para enfrentar las causas y las consecuencias de la crisis por parte de los estados nacionales.

El análisis de las experiencias de emprendimientos sociales mostradas en el Congreso indica que han surgido por la necesidad de las clases populares de generar ingresos y empleo para sus participantes, en una situación de crisis. Se da una excepción con el caso de Costa Rica, donde el gobierno del período 2006-2010 diseñó una política de apoyo a las organizaciones de la economía social para enfrentar la crisis.

El conjunto de las ponencias del eje parecen establecer que las políticas públicas que se han llevado a cabo en América Latina, España y Portugal son resultado de la búsqueda de aumentar el empleo y la inclusión social.

Queda patente que las cooperativas y otras organizaciones son vistas como una alternativa válida para lograr ese objetivo.

La política pública más evidente sobre las organizaciones de la economía social tiene relación con las funciones de fiscalización y promoción de formas organizativas. Sin embargo, los marcos normativos que se han generado en la región por parte de los poderes públicos resultan inadecuados para las necesidades actuales. De hecho estas políticas carecen de unidad y hay ausencia de una política nacional para el sector.

Con respecto a la integración regional, existe una debilidad de órganos de carácter supranacional que fomenten las políticas públicas de apoyo a la economía social. Pareciera que el MERCOSUR es el único ente regional en América Latina que tiene en su objetivos el reconocimiento de las organizaciones de la economía social y busca su fomento. Podría aspirar a convertirse en un verdadero centro de diseño de políticas cooperativas para los países que lo conforman.

En el caso europeo, no se han incorporado las organizaciones de la economía social a la agenda de las políticas de la Unión Europea, ni existen representantes de éstas organizaciones en su cuerpo de tomadores de decisiones.

Queda claro también que todavía no tenemos una metodología que permita estimar el valor añadido de las cooperativas. Los proyectos que existen pretenden armostrarlas a la sociedad anónima o convertirlas en “empresas”.

No existe evidencia de que los gobiernos visualicen las organizaciones de la economía social como una estrategia válida para la generación de conocimiento y tecnologías.

Sigue siendo válido que las decisiones para el fomento de las políticas públicas están en el campo de los gobiernos, y su voluntad de financiar fondos para el desarrollo de este tipo de políticas. Y sigue siendo un reto la participación ciudadana en la formulación de las políticas públicas.

La política pública actual sobre la economía social es en gran parte una variable que depende de otros factores. Es más fácilmente aleatoria debido a la falta de espacios institucionales de decisión específicos.

Es importante recomendar que la economía social no sea instrumentalizada para fines políticos, reduciéndola a una respuesta compensatoria y funcional. Debe ser vista como portadora de soluciones democráticas, de creación de riqueza para el mayor número posible de personas, y sustentables en el tiempo.

Por todo lo observado, en el futuro próximo, las políticas públicas sobre economía social podrían presentar opciones contrastantes en lo socio-económico y político. La definición de tales políticas dependerá de los mismos actores sociales que participan en el conglomerado de la economía social, pero también de otras variables cuyo análisis merece sin duda alguna un capítulo aparte.

Bibliografía utilizada

- Thoenig Jean Claude (1997) Política pública y acción pública. En Gestión y Políticas Públicas . Vol 6, Nº 1.
- Larrue Corinne (2009) Reseña de Análisis de Gestión de políticas públicas en Gestión y Política Pública. Vol XVIII, Nº 2. Centro de Investigación y Docencia Económica. México.

Bibliografía específica sobre el tema de fomento de los poderes públicos a la economía social

- Bras A, Castillo Darío, Hernández Luis, Ramírez Luis, Jiménez Reynaldo (2007) Políticas Públicas para el fomento y consolidación del Asociativismo y el Cooperativismo en el Medio Rural de América Latina, en Revista UNIRCOOP. Québec.
- Bras Angelo, Salett María (2008) Políticas públicas e associativismo agrícola no nordeste do Brasil, en Revista UNIRCOOP. Vol 6 N° 1. Québec.
- Castillo S. Darío, Dávila Ricardo, Rodríguez, Antonio, Reyes José(2011) “Políticas Públicas y Cooperativismo en Colombia. 30 años de encuentros y desencuentros” En: Colombia 2011. ed:Procuraduría General de la Nación, Instituto de Estudios del Ministerio Público v. 1. Bogotá.
- Castillo Darío, Albuquerque Paulo, Bertullo Jorge, Radrigán Mario (2005), “Desarrollo cooperativo, políticas públicas e integración regional. Estudio de Caso en el Mercado Común del Sur MERCOSUR” En: Revista Unircoop. Québec.
- Chaves Rafael y Monzón José Luis (2000) Economía Social y Empleo en la Unión Europea. CAPÍTULO IV. Políticas públicas. Universitat de València. CIRIEC-España.
- Marti, J.P, Soria.C, Dabezies. M.(2007) Programas públicos para el fomento del cooperativismo de trabajo en Uruguay (1976-2006) Comité Académico sobre Políticas Públicas de fomento del cooperativismo de trabajo en el Cono Sur de la Red Unircoop Disponible en <http://www.coopintegra.org/documentos/151-doc1219937664.pdf>
- Radrigán R. Mario (2008) La Economía Social en Iberoamérica: Realidad y proyecciones. Una visión comparada. Vol 3. FUNDIBES. Madrid.
- Radrigán R. Mario et all (2012) Políticas públicas en materia de cooperativas. Reunión especializada de cooperativas del MERCOSUR. Buenos Aires.
- Rodríguez Mónica, Barría Cristina, Soria Cecilia, Dabezies María, Camilletti Alfredo, Guidini Javier, Herrera Andrea, Guerreiro Joao (2006) Políticas públicas de fomento del cooperativismo de trabajo en el Cono Sur: balance y propuestas. En Revista UNIRCOOP. Vol 4, Québec.

Ver también los sitios

CIRIEC

www.ciriec.es/menu5.htm

IUDESCOOP

www.uv.es/iudescoop/investigacion.htm

Economía Social y sector no lucrativo: actualidad científica

www.uv.es/iudescoop/CIRIEC-37%20RCH%20-%20JLM.pdf

Biblioteca - Universitat de València

www.uv.es/iudescoop/documentos.htm

OIBESCOOP

www.oibescoop.org

EL RECONOCIMIENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y DE SUS VALORES POR LA SOCIEDAD

Verónica Lilián Montes

Directora del Instituto de Estudios Cooperativos
Facultad de Ciencias Económicas-Universidad Nacional de La Plata
República Argentina

La propuesta del Congreso en relación con este Eje versa sobre la capacidad de la economía social como realidad económica, para dar a conocer a la sociedad sus rasgos identificativos. Si realmente la economía social tiene valores y rasgos que la identifican y diferencian de otros tipos de empresas, la cuestión que se plantea es si esa identidad es visible, si esos valores son reconocidos por la sociedad, pero incluso también por los propios interesados: socios, clientes, trabajadores, proveedores. No se trata de identificar qué valores caracterizan a la economía social, sino cómo pueden reconocerse y divulgarse. Instrumentos como el balance social contribuyen a medir el impacto social de la gestión de las organizaciones de la economía social; la formación en la escuela, en el trabajo, en la universidad, también favorece la transmisión de esos valores. Y finalmente cabría preguntarse si realmente la economía social es conocida por la sociedad y qué imagen se tiene de ella.

A partir de dicha propuesta se han presentado diversas comunicaciones sujetas a un proceso de evaluación que ha dado como resultado la aprobación de once ponencias, encontrándose representados diversos países: Argentina, Brasil, Colombia, España, México y Venezuela.

Como coordinadora, quiero agradecer a los expositores y destacar la calidad y el valor de las comunicaciones. En ellas ha quedado claramente explícito que hace ya varias décadas se ha tomado conciencia de la importancia de la responsabilidad social en las organizaciones que integran el sector de la economía social, así como de la

necesidad de generar herramientas o instrumentos propios para su medición, es decir, con origen en ellas y como producto de interesantes trabajos de investigación, en relación directa con estas organizaciones.

Es fundamental conocer el impacto y la medida en que la especificidad cooperativa tiene vigencia en su gestión de manera de permitir corregir rumbos para no perder de vista ese objetivo.

Diversas iniciativas sobre responsabilidad social difundidas internacionalmente en los últimos años nos plantean el desafío de continuar analizando el comportamiento de la gestión de las organizaciones de la economía social a la luz de sus vertientes económica, social y medioambiental.

Las comunicaciones de este eje se han hecho eco de esos sucesos y evalúan la situación de diversas organizaciones enmarcadas en la economía social.

En ese camino se han elaborado e identificado diferentes instrumentos. Alguno de ellos destaca los aspectos positivos de estas organizaciones permitiendo su potenciamiento, tal como el cuadro de Mando Integral. Otros, como los Balances Sociales, se confeccionan a fin de medir tanto los aspectos positivos como visualizar aquellos que no lo son, y en cualquier caso, cada uno contribuye a reflexionar, repensar y redireccionar lo que se está haciendo principalmente hacia el interior de nuestras organizaciones pero también hacia el exterior, en virtud de la trascendencia que ellas tienen como modelo alternativo en la solución de las problemáticas que aquejan a nuestras sociedades.

El desafío consiste en seguir avanzando en esta construcción y no perder de vista ni claudicar en el rol que nuestras organizaciones vienen desempeñando desde hace casi 200 años, sino todo lo contrario, redoblar los esfuerzos para contribuir a afianzarlas ya que se basan en la democracia económica y participativa, con profundo sentido e interés social, constituyendo una alternativa a otras formas de gestión empresarial.

De las once comunicaciones aprobadas en el presente eje, se expusieron siete en el marco del Congreso, cuya síntesis se desarrolla a continuación.

MONDRAGON: integrando la RSE en su Modelo de Gestión Corporativo

Naiara Arnaez Ortega

Paula Arzadun

Irune Gómez Pescador

MIK & Mondragon Unibertsitatea - Enpresagintza Fakultatea

Dada la idiosincrasia, valores y principios de las cooperativas, pueden ser consideradas modelos de empresas socialmente responsables. Bajo estas premisas, el pre-

sente estudio integra y fortalece las tres dimensiones de la RSE en los modelos de gestión de las empresas que integran MONDRAGON.

Denota la actual relevancia que en el ámbito empresarial está adquiriendo la RSE. Evidencia de ello son las numerosas normas, herramientas, recomendaciones y demás elaboraciones que están surgiendo a nivel internacional. En este contexto, la investigación recoge el planteamiento inicial relativo al alineamiento de la cultura empresarial cooperativa y la RSE.

El análisis de las prácticas contempladas en el Modelo de Gestión Corporativo (MGC) permite observar un alto grado de inclusión de aquellos aspectos que abarca el marco de referencia tomado en el estudio, principalmente la ISO 26000 y la SGE 21. En cuanto a las pautas de GRI para la elaboración de memorias de sostenibilidad, cerca de la mitad de los indicadores contrastados no estaban contemplados.

En consecuencia el MGC actual de Mondragón incluye una visión de la RSE, que si bien es intrínseca en las cooperativas, ahora queda visible y medible. Además de ser relevante para las empresas del grupo también tiene un potencial que podría impulsar al sector empresarial a comenzar a gestionar la RSE de forma estratégica, siendo MONDRAGON un referente general y en el mundo cooperativo en particular.

El Cuadro de Mando Integral como Instrumento para la Valoración de Impactos de las Cajas de Ahorro Venezolanas

Gloria M. Torrealba Urdaneta

Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”

Este trabajo propone un modelo de indicadores de impacto para las cajas de ahorro venezolanas, desarrollado a partir de la metodología del Cuadro de mando integral. El modelo se compone de cuatro perspectivas, que reflejan tanto el perfil general de la Economía Social como la misión del sector específico de análisis. El modelo será validado en la modalidad de contenido, usando la técnica de juicio de expertos, con cálculos de índices de congruencia ítem-objetivo. Esta contribución postula que el Cuadro de mando integral es una herramienta aplicable en la gestión de los impactos de las cajas de ahorro venezolanas.

El Cuadro de mando integral puede proporcionar considerables beneficios en el diseño de modelos de indicadores de impactos para la Economía Social, ya que aplica criterios y supuestos que permiten representar de una manera más fiel la naturaleza dual de este sector y su potencial de generar efectos para sus usuarios directos y otros conglomerados, razón por la cual hace posible visualizar las contribuciones del mismo y favorecer el reconocimiento de su valor.

Los postulados del Cuadro de Mando Integral son compatibles con los principios de la evaluación de impactos, en virtud de lo cual puede ser utilizado como herramienta para gestionar estos efectos, mediante una postura proactiva que permita formular objetivos en esta materia y direccionar las acciones para potenciar los logros positivos.

Investigación Documental Ética y Responsabilidad Social (RS) en las Empresas de la Economía Solidaria

Pastor Emilio Pérez Villa

Universidad Cooperativa de Colombia

El concepto de RS está muy presente en las cooperativas y es fuente de éstas. Las cooperativas tienen una larga tradición en combinar viabilidad económica y responsabilidad social gracias al diálogo entre las partes interesadas y a la gestión participativa, y pueden servir de referencia a otras organizaciones, es decir, que la RS está vinculada en los valores y principios de la economía solidaria y que, por tanto, constituye una ideología innata a ésta.

Es imposible hablar de RS sin convicciones firmes y valores arraigados en los que gobiernan la empresa, y un compromiso por parte de la dirección de llevarla a la práctica. Las empresas deben cumplir y respetar las leyes explícitas y normas tácitas que impone una economía para dar flujo al normal funcionamiento de las actividades comerciales.

La RS realmente está vinculada en los valores y principios de la economía solidaria y desde sus inicios es inherente a ella. La economía solidaria es superior desde el punto de vista humano, desde el punto de vista social y desde el punto de vista ético, con respecto a la economía capitalista.

El Tercer Sector como enlace natural y necesario entre la Empresa Socialmente Responsable y el resto de agentes de interés. Un estudio cualitativo en España

Dolores Gallardo Vázquez

María Isabel Sánchez Hernández

Universidad de Extremadura

El estudio se ha desarrollado a través de cuatro grupos focales con un total de 36 organizaciones (24 empresas y 12 entidades no lucrativas) operando en la Comunidad Autónoma de Extremadura, donde se cuenta, desde el 9 de diciembre de 2010 con la Ley 15/2010 de Responsabilidad Social Empresarial, que pretende

impulsar de forma no coercitiva los comportamientos responsables de las empresas de la región.

Como conclusiones del fenómeno estudiado - el interés e implantación de la RS en un contexto real de actuación fomentado por la reciente promulgación de una Ley - hemos constatado el compromiso del Tercer Sector en las prácticas empresariales de RS y su colaboración con las Pymes de la región. A su vez, hemos verificado que las empresas están sensibilizadas hacia la RS pero que necesitan garantizar que consiguen resultados positivos sin incurrir en costes y que es difícil que lo consigan por sí solas, por lo que la colaboración del Tercer Sector se revela como determinante.

Por otro lado cabe destacar que las Pymes deben escuchar más a las organizaciones que más saben de acción social, descubrir cuáles son sus prioridades y canalizar sus esfuerzos de RS de la mano del Tercer Sector. Se trata en definitiva de vincular necesidades con voluntades en pro de un tejido empresarial más sostenible y más solidario; y aquí, el papel de enlace del Tercer Sector nos parece incuestionable teóricamente y verificado en este análisis cualitativo, sin menoscabo de tener que ampliar el estudio al resto de clúster empresariales y a otros contextos diferentes del de la Comunidad Extremeña para poder extraer conclusiones válidas de forma general que posicionen al Tercer Sector en la cúspide de la pirámide motivacional hacia la RS, como representantes que son de las necesidades y las voluntades del gran *stakeholder* al que las empresas quieren satisfacer, que es la sociedad en su conjunto.

Modelo Cultural en Organizaciones Sociales. Caso de Cooperativas Turísticas del Estado de Sinaloa

Aida Alvarado Borrego

Mónica Velarde Valdez

Ana Virginia Del Carmen Maldonado Alcudia

Marcela Rebeca Contreras Loera

José Guadalupe Soto Karass

Rocío del Carmen Payares Flores

Universidad de Occidente, México

Esta ponencia aborda la problemática de las organizaciones sociales, específicamente las sociedades cooperativas turísticas, que son necesarias, importantes y trascendentes de explorar e investigar; contribuyen al desarrollo y expansión de la sociedad y su cultura mediante una reflexión teórica y un acercamiento a las organizaciones sociales y su modelo cultural. El estudio permite entender el papel que cumplen las organizaciones sociales y sus manifestaciones culturales. También aporta información sobre aspectos de la cultura de las organizaciones sociales cooperativas con acti-

vidad turística, para establecer posibles escenarios futuros sobre los cuales se puedan proponer líneas de acción que se vean reflejados en mejores prácticas de cambio, liderazgo y toma de decisiones en la organización y contribuir al desarrollo local. En México y específicamente en el estado de Sinaloa, han sido poco estudiadas las sociedades cooperativas turísticas como ente organizacional que tiene presencia en las transformaciones y cambios, no sólo en los procesos de trabajo e impacto en la economía social y solidaria, sino también como modelo emergente para el desarrollo local. El Gobierno del estado de Sinaloa hace énfasis en que el turismo es el nuevo motor de la economía, ya que en años recientes, el turismo se convirtió en uno de los pilares de la economía.

El tratamiento de la organización social como tal, se encuentra como un nicho de oportunidad para los estudios organizacionales en la contribución al desarrollo de la sociedad y cultura mexicana. El estudio de las cooperativas turísticas como organización social, es un fenómeno que está relacionado con el esquema económico nacional por constituir una alternativa de progreso para la colectividad de sus comunidades.

Una propuesta de cuantificación financiera del trabajo voluntario recibido por las entidades que actúan en el campo de la economía social

María de Fátima da Silva Serra

Universidad Europea de Madrid – España

El objetivo de este trabajo es presentar cómo una entidad de la economía social puede contabilizar el trabajo voluntario recibido.

Una vez que la entidad cuantifique y contabilice el valor del trabajo del voluntariado, estará traduciendo su resultado de una forma más verdadera, y permitiendo la comparación de resultados con otras entidades que operan en la misma actividad.

Contabilizar la subvención de servicios es producir cuentas anuales que suministren a los interesados el real coste de los servicios realizados y reconocer públicamente cuanto representó la aportación de la subvención de servicios recibida por la sociedad.

El Balance Social y su importancia como instrumento de medición en las organizaciones de la economía social, particularmente en las cooperativas

Alicia Beatriz Ressel

Viviana Coppini

Universidad Nacional de La Plata – Argentina

En el presente trabajo se analizan las organizaciones que forman parte de la economía social en Argentina, tratando de detectar los rasgos que las identifican o diferencian de otras empresas. También se plantea la importancia del Balance Social Cooperativo como parámetro de medición, tanto interno como externo, a fin de dar a conocer los valores y principios que las caracterizan. Independientemente de su forma, el Balance Social surge así como una herramienta de medición y de gestión.

Como se menciona en la presente comunicación, son más las ventajas que las desventajas que implica su realización. Las cooperativas no deberían dejar de lado la medición de los aspectos sociales, ya que la Alianza Cooperativa Internacional en el Congreso celebrado en Tokio (1993) aprobó la moción sobre los valores cooperativos, entre los cuales figura el de Responsabilidad Social. Por otra parte, la realización del Balance Social en base a los principios cooperativos debe ser una medición integral, considerándolos en su totalidad, ya que ellos son la base medular que guía a estas organizaciones de la economía social.

En los últimos diez años se ha avanzado mucho sobre la temática del Balance Social Cooperativo y lo bueno es que no ha sido producto de ninguna norma que estableciera su obligatoriedad, sino por la difusión que se viene realizando desde la Alianza Cooperativa Internacional, como así también desde el ámbito universitario. Tal es el caso del Modelo de Balance Social Cooperativo Integral de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) a nivel nacional e internacional.

Las empresas de la Economía Social contribuyen con una forma particular de “hacer empresa” a la construcción de un contexto empresarial competitivo y comprometido con su entorno global, y en el caso específico de las cooperativas, tienen, además, un parámetro común de medición que son los principios cooperativos, que establecen el marco dentro del cual deben actuar, posibilitando la comparación entre las mismas.

Bibliografía

- ALVAREZ, RODRIGUEZ. «Economía Social, Solidaria o Tercer Sector: Una mirada inacabada.» *Enlace Solidario* 4 (2008).
- ARANGO, JARAMILLO MARIO Y LARRAÑAGA JOSÈ M. *Derecho a Solidarizarse*. Editado por DANSOCIAL. Medellín: Teoría del Color, 2005.
- ARCAS, N. Y BRIONES, A.J. (2009) “*Responsabilidad social corporativa de las Organizaciones de la Economía Social*”, CIRIEC-España, nº65, págs. 143-161.
- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – AECA (2003): Marco Conceptual de la responsabilidad social corporativa. AECA, Madrid.
- BELHOUARI, A; BUENDIA MARTINEZ, I; LAPOINTE, M Y TREMBLAY, B (2005) “*La responsabilidad social de las empresas: ¿un nuevo valor para las cooperativas?*”, CIRIEC – España, 53, págs. 191-208.
- BOUCHARD, M., LEBLANC, J. Y MICHAUD, B. (2005): Towards an Evaluation Framework for the Social Economy. Social Economy Research Chair of Canada. University of Quebec. Montreal.
- BUENO, E., MURCIA, C. Y PIZARRO, F. (2011): “Claves económico-empresariales para la definición y evaluación de la innovación social”. En: *III Congreso Internacional de Investigación en Economía Social de CIRIEC*, Valladolid.
- CENTRO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INFORMACIÓN SOBRE LA ECONOMÍA PÚBLICA, SOCIAL Y COOPERATIVA (CIRIEC) (2007). *La Economía Social en la Unión Europea*. Resumen del Informe Elaborado por el CIRIEC. CESE. España.
- COMISIÓN EUROPEA - CE (2002): Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social en las empresas. Comisión Europea, Bruselas.
- CORLLI, ROSA NOEMÍ (2011). *El management en las organizaciones sociales: un modelo de meta-capacidad estratégica, e identidad innovadora ante los retos del entorno global*. VI Congreso Internacional Rulescop.
- GARCIA E, SANTIAGO. «Balance Social de la empresa. Posibilidades y Límites Operativos en su Planteamiento Actual.» *Alta Dirección*, 1978.: 167.
- FERNÁNDEZ LORENZO, LILIANA, GEBÁ, NORMA, MONTES, VERÓNICA Y SCHAPOSNIK, ROSA. (1998): “Tipología del denominado Balance Social”. Publicado en Revista del Instituto de la Cooperación, Editorial IDELCOOP, año 25 N° 111/98, Buenos Aires, Argentina. Año 1998.
- GLOBAL REPORTING INITIATIVE - GRI (2002): Guía para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad. Sobre el desempeño económico, ambiental y social de la empresa. Fundación Entorno, Madrid.

- GRUPO MONDRAGÓN (2007): Modelo de Gestión Corporativo. MCC S. Coop, Arrasate.
- DONALDSON, T. y PRESTON, L. (1995): “The stakeholders theory of the corporation: concepts, evidence, implications”, *Academy of Management Review*, nº 20, pp. 65-91. *Memorias*.
- FERNÁNDEZ LORENZO, L.; GEBA, N.; MONTES, V.; SCHAPOSNIK, R. (1998): “El Balance Social Cooperativo Integral”. Editorial I.P.A.C. (Instituto Provincial de Acción Cooperativa) Ministerio de la Producción y el Empleo de la Provincia de Buenos Aires. Serie Cuadernos, Número 5, Buenos Aires. Año 1998.
- ELGUE, M. C. (2005). *La nueva economía social fundacional como incubadora de la nueva economía solidaria*. Texto publicado en la revista Lazos Cooperativos. Año 10, Núm. 57. Argentina.
- CAPISTRANO, CHICO Y OTROS. «La Responsabilidad bien entendida empieza por casa.» Editado por Instituto Argentino de RSE. 2005. 15.
- MUGARRA ELORRIAGA, A. (1995): *El Balance Social Aplicado a las Cooperativas*. Tesis Doctoral. Universidad de Deusto.
- MUGARRA ELORRIAGA, A. (2001). “Responsabilidad y balance social hoy en día: un reto para las cooperativas”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*. ISSN: 0213-8093. CIRIEC. España.
- MAYO, E. (2011): “Co-operative performance, Sustainability Accounting”, *Management and Policy Journal*, nº 2 (1), pp. 158-164.
- MARTINEZ, G.; BIALAKOWSKY, A. *El Balance Social en las Cooperativas*. Buenos Aires: Colegio de Graduados en Cooperativismo y Mutualismo, 1984.
- INTERNATIONAL ORGANIZATION FOR STANDARDIZATION – ISO (2010): ISO 26000: Guía sobre Responsabilidad Social. ISO, Ginebra.
- LASSERRE, GEORGES (1972). *El Cooperativismo*. Oikos-tau, ediciones, España. 1-123
- PÉREZ VILLA, P. E.; MUNERA VASQUEZ, F. N. Reflexiones para implementar un sistema de gestión de la calidad (ISO 9000:2000) en cooperativas y empresas de economía solidaria (Documento de Trabajo). Bogotá: Teoría del Color, 2007.
- RESSEL, A.; SILVA, N. (2005). *La Economía Social: algunas acepciones en la República Argentina*. Texto basado en una investigación llevada a cabo por la U.N.L.P. Para el programa de intercooperación entre la Unión Europea y América Latina(Alfa).
- SALMINIS, JAVIER ALEJANDRO. *Significados, Alcances y perspectivas del sector de la Economía Social*. Argentina. Extraído de página electrónica:[http:// www.desarrollosocial.gov.ar/notas/foro1/trabajos/salminis.pdf](http://www.desarrollosocial.gov.ar/notas/foro1/trabajos/salminis.pdf)
- SERVER IZQUIERDO, R.; CAPÓ VICEDO, J. (2009) “La Responsabilidad Social Empresarial en un contexto de crisis. Repercusión en las Sociedades Cooperativas”, *Ciriec -España*, 65, págs. 7-31.

- SERVER, R.; VILLALONGA, I. (2005). “La responsabilidad social corporativa y su gestión integrada”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 53, p. 137-161.
- TAPIA VALDIVIA M.P., Análisis Crítico de los Sistemas de Medición de Responsabilidad Social Empresarial y Propuestas de Mejora. Facultad de Economía y Negocios, Santiago: Universidad de Chile, 2007.
- TORO CARNEVALI, D. (2012): “La medición de la Responsabilidad Social en las entidades del Tercer Sector”, en: <http://www.neticoop.org.uy/article761.html>, acceso: 13 de Febrero de 2012).
- VAINSTOK, A. (1988). *Algunos conceptos referidos a la sistematización de las estructuras comprendidas en la economía social en: la Economía Social en Argentina y en el mundo*. Editorial Intercoop. Argentina.
- DEFOURNI, J. (2001). *Orígenes y perfiles de la Economía Social en el norte y en el sur en: La Economía Social en el norte y en el sur*. Editorial Corregidor. Argentina.
- ETXEBERRÍA, X. (2003). *Nueva Cooperación y Desarrollo Sostenible: un cambio hacia una Economía Social y Sostenible*. Texto basado en una investigación llevada a cabo por la Universidad de Deusto, España. Para el programa de intercooperación entre la Unión Europea y América Latina (Alfa). España.
- IASKIO, EMERSON LEONARDO (2005). *O Conceito De Economia Solidária – O Corte*.
- RAZETO MIGLIARO, LUIS. *Los caminos de la Economía Solidaria*. Chile. Extraído de página electrónica: <http://www.trueque-marysierras.org.ar/biblioteca2.htm>
- RAZETO MIGLIARO, LUIS. *¿Qué es la Economía Solidaria?* Chile. Extraído de página electrónica: <http://www.trueque-marysierras.org.ar/biblioteca2.htm>
- RAZETO MIGLIARO, LUIS. *Economía Solidaria*. Chile. Extraído de página electrónica: <http://www.trueque-marysierras.org.ar/biblioteca2.htm>
- REYES, B. (2005): “Designing indicators for the solidarity economy”. Workshop Meeting. Dakar. Noviembre.
- SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, M.I. y GALLARDO VÁZQUEZ, D. (2012): “El papel del tercer sector ante la responsabilidad social empresarial. Un análisis cualitativo de la realidad extremeña”. En: *XIV Jornadas de Investigadores en Economía Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, del 20 al 23 de junio, San Sebastián.
- SERVER, R. y VILLALONGA, I. (2005). “La responsabilidad social corporativa y su gestión integrada”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 53, p. 137-161.
- STIGLITZ, J. (2008): Conferencia ante el 27º Congreso del CIRIEC. Sevilla.
- VALDERRAMA GARCÍA T. Y MULERO MENDIGORRI, E. (2007): “Medida de los factores claves de éxito de la I+D. El constructo y sus dimensiones”, *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, n. 32.

- VARGAS, A. y VACA, R.M. (2005). “Responsabilidad social corporativa y cooperativismo: ventajas y potencialidades”, CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 53, p. 241-260
- WILCOX, D. «Responsabilidad social empresarial (RSE), la nueva exigencia global.» Editado por Universidad Viña del Mar. *Estudios 2005, documento de trabajo 13*, 2005.

LA ECONOMÍA SOCIAL ANTE LOS DESAFÍOS DEL MERCADO

Paloma Bel Durán

Escuela de Estudios Cooperativos
Universidad Complutense de Madrid
Asociación de Estudios Cooperativos

Jorge Coque Martínez

Escuela de Estudios Cooperativos
Universidad Complutense de Madrid
Departamento de Administración de Empresas
Universidad de Oviedo

RESUMEN: Las entidades de la economía social (las organizaciones de participación) realizan su actividad en mercados competitivos y sistemas económicos en evolución. Estas organizaciones no pueden estar ajenas a la crisis económica caracterizada por la destrucción de empleo y disminución de la demanda y la financiación.

Su propia pervivencia depende de que sepan afrontar los retos que plantean tales contextos:

- Reforzar su actividad productiva a través de la eficiencia de sus procesos, de la adaptación a las nuevas demandas y de la búsqueda de potenciales nichos de empleo.
- Buscar posibilidades de financiación que permitan crear nuevas infraestructuras e invertir en el conocimiento y en las tecnologías que permitan hacerlas más competitivas.

- Tener capacidad de formarse para enfrentarse a las nuevas posibilidades y retos que a corto plazo se ofrecen.
- Estar preparadas para convivir con la innovación y las nuevas exigencias derivadas de la responsabilidad social empresarial.

En suma, todo ello exige que se conformen como empresas económicamente viables al tiempo que salvaguardan sus señas de identidad atendiendo a los rasgos de excelencia empresarial en la economía social y procurando los instrumentos que pueden facilitarla. Para conseguirlo, la clave de referencia es el perfil participativo idiosincrásico común a todas estas organizaciones.

PALABRAS CLAVE: Economía Social, Cooperativismo de hecho, Participación, Competitividad, Crisis.

SUMARIO: 1. Introducción. 2. Fundamentos teóricos: señas de identidad de las empresas de participación como instrumentos eficientes en la crisis actual. 2.1. El concepto económico de empresa de participación o sociedad cooperativa de hecho. 2.2. El concepto de gobierno en las empresas de participación. 2.3. Las formas de gobierno en las empresas de participación. 2.4. Los grupos de interés en el gobierno de las empresas de participación. 2.5. Los puntos fuertes y débiles de las empresas de participación. 2.6. El papel de las empresas de participación en la situación de crisis económica actual. 3. Comunicaciones presentadas en el eje temático. 3.1. Asuntos tratados. 3.2. Conclusiones del coloquio. 4. Conclusiones finales. Bibliografía.

1. Introducción

Es frecuente que las sociedades cooperativas y otras organizaciones afines sean caracterizadas como empresas ineficientes en comparación o competencia con las empresas capitalistas convencionales (ARRUÑADA, 1998; 1990; SERRA, 1993). La estadística parece dar la razón a los críticos del modelo cuando se observa que la presencia de este tipo de entidades, en el número de unidades o en su tamaño, parece en general marginal en la mayor parte del mundo. Además, gran parte perdería fuerza y cuotas de mercado en contextos de desregulación y desmutualización. Sentimientos de desánimo y aislamiento estarían penetrando en las propias entidades participativas (SPEAR, 2000: 507).

Pueden plantearse algunas objeciones a declaraciones tan generales como las que se acaba de resumir:

- Respecto al número, si se diera mayor relevancia al cooperativismo de hecho que al de derecho, probablemente aflorarían muchas más organizaciones de participación de las que suele crearse (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1995).
- Respecto a la dimensión, se observa que la mayoría de entidades empresariales de cualquier tipo son hoy de pequeño tamaño en casi todo el mundo (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1995; PÉREZ y LABRADOR, 1998). El entorno actual ofrece ventajas a los tamaños menores, ventajas de las que participarían también las sociedades cooperativas (FERNÁNDEZ y FARIÑAS, 1991; ORMAECHEA, 1987, 1994).
- Respecto a la competitividad en general, no puede obviarse la presencia en todo el mundo de significativos fenómenos de éxito cooperativo (Coque, 2005). ¿Son meras excepciones a la regla general facilitadas por entornos especiales o sus rasgos comunes muestran la fuerza de las organizaciones de participación cuando se aprovechan sus ventajas?

Este artículo, basado en la ponencia del mismo título, desarrolla la discusión que esbozan los tres puntos anteriores, aplicándola finalmente al contexto de crisis. El análisis efectuado identifica las señas de identidad de las organizaciones participativas, de donde se derivarían sus ventajas y desventajas. La argumentación recorre los siguientes aspectos:

- El concepto de sociedad cooperativa como organización de naturaleza participativa (y viceversa) debido a los vínculos especialmente fuertes que crea con sus socios.
- La identificación del gobierno empresarial con la participación, entendiendo como tal una combinación de acciones vinculadas a los flujos empresariales informativo-decisionales, reales y financieros.
- Los instrumentos para ejercer ese gobierno, esto es, los modos para ejercer la participación. Esa participación puede ser interna o externa.
- Los actores interesados en ejercer el gobierno, entendiendo como tales a todas las personas u organizaciones vinculadas de algún modo a cada sociedad cooperativa. A su vez, la forma de involucrarse permite diferenciar entre actores internos y externos.
- Los puntos de eficiencia o ineficiencia del cooperativismo en relación con el ejercicio del gobierno por parte de todos esos actores mediante los instrumentos mencionados.
- Las posibilidades que este tipo de organizaciones tienen para explotar sus puntos fuertes (para ser eficientes) en la crisis económica actual.
- La forma en que todo ello fue tratado durante las sesiones del congreso dedicadas al eje temático *La economía social ante los desafíos del mercado*.

2. Fundamentos teóricos: señas de identidad de las empresas de participación como instrumentos eficientes en la crisis actual

2.1. El concepto económico de empresa de participación o sociedad cooperativa de hecho

La ponencia en que se ha basado este artículo se centraba en los modelos empresariales participativos, cuyo modelo más nítido son las sociedades cooperativas. Según la Alianza Cooperativa Internacional (1995: 73), *Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa conjunta de gestión democrática*; de estos conceptos hay que destacar como económicamente esencial la expresión *para satisfacer sus necesidades*, de donde, como se justifica más adelante, se deriva la necesidad de *gestión democrática*. Manteniendo la perspectiva económica, esta otra definición se centra en la esencia del problema: “Hablamos de cooperación cooperativa cuando un grupo de individuos asume el riesgo y la responsabilidad de una empresa con la intención de usar los servicios económicos que de ella provengan” (ESCHENBURG, 1979: 24); ahí radica el llamado criterio o principio de identidad, también denominado *vínculo cooperativo* (BENECKE 1973; ESCHENBURG, 1979), consistente en que la superposición consciente en las mismas personas de dos papeles (propietario del capital y usuario) genera el concepto integral de socio (quienes rentabilizan su capital más como un medio para alcanzar otros fines que como un fin en sí mismo). Derivado de lo anterior, en una sociedad cooperativa se duplican las relaciones entre la entidad y sus socios, lo que conlleva un mayor interés por gobernar la entidad. Esto diferencia a las sociedades cooperativas de las sociedades de capital, en las cuales, teóricamente, el vínculo con sus capitalistas sería más simple y débil.

Lo anterior facilita la comprensión de una idea clave: en una sociedad cooperativa confluyen una asociación y una empresa (BENECKE, 1973). Es a lo que se refiere SALINAS (1996) cuando, citando a Henri DESROCHE, habla de lo social de lo económico (vertiente empresarial, solidez) y de lo económico de lo social (vertiente asociativa, flexibilidad). La dinámica cooperativa se diferencia de la de otras organizaciones en que, cuando la parte empresarial desaparece, puede persistir la asociativa (cosa que no sucede en las empresas capitalistas convencionales), mientras que, si desaparece la asociación, queda una empresa sin características mutualistas (se suele decir que en estos casos la sociedad cooperativa ha degenerado).

Los rasgos de solidez y flexibilidad típicos de las organizaciones de participación se refuerzan gracias a los especiales vínculos que este tipo de entidades establece de modo natural con su entorno. En otros términos: las sociedades cooperativas constituyen el modelo empresarial llamado a integrar de manera más natural redes empresariales (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 2001), pues las características de unas encajan

consustancialmente en las de otras. No debe extrañar, pues, que la generación de redes formadas por sociedades cooperativas sea muy previa a la actual explosión de alianzas estratégicas entre cualesquiera organizaciones (COQUE, 2005).

Este enfoque permite distinguir entre sociedades cooperativas (empresas en las que se participa) y no cooperativas (empresas en las que no se hace, o se hace deficientemente). Muchas sociedades cooperativas formales no lo son en realidad, por violar el principio de identidad (la participación) y muchas organizaciones bajo otros modelos jurídicos funcionan como sociedades cooperativas de hecho. Esta es la postura defendida por GARCÍA-GUTIÉRREZ (1995, 1998), LEJARRIAGA (1995) o BEL (1995). La posición adoptada en este artículo, coincidente con los autores reseñados, asume como referencia matizable la forma jurídica al centrarse en el enfoque económico expuesto, esto es, anteponiendo el hecho al derecho. A partir de aquí, los términos (sociedad) cooperativa y empresa u organización de participación son usados indistintamente.

2.2. El concepto de gobierno en las empresas de participación

La mayoría de los estudios al respecto coinciden en que el problema es más complejo en las empresas participativas porque en ellas confluyen más actores y algunos de ellos asumen más de un papel (LEES, 1996; LEES y VOLKERS, 1996; VOLKERS, 1995; DIJK, 1997; FISCHER, 2000; GENTZOGLANIS, 1996; MORALES, 1998; GARCÍA y ARANDA, 2001). Se trata de un proceso de delegación sucesiva con dos etapas que comienza en los socios y finaliza en la gerencia, pasando por los órganos de representación de aquéllos (ÁLVAREZ *et al.*, 2000; GARCÍA, 2000).

El asunto reviste no poco interés si se tienen en cuenta las frecuentes disfunciones que, por abuso de poder de socios directivos, gerentes profesionales u otras personas, se producen en el seno de muchas sociedades cooperativas. Y, a la inversa, parece que las organizaciones de participación que desarrollan sistemas de gobierno adaptados a situaciones específicas y en conexión con sus entornos sociales son menos vulnerables a los problemas mencionados.

Los especiales estímulos de los socios de una sociedad cooperativa para participar en su gobierno se fundamentan en el principio de identidad: la homogeneidad de necesidades y capacidades exige empresas democráticas para satisfacer esas necesidades. El doble papel que debe interpretar cada socio (capitalista y proveedor/consumidor) le incentiva doblemente a gobernar la empresa para que, efectivamente, satisfaga sus necesidades y continúe haciéndolo frente a eventuales desviaciones procedentes de los directivos u otros actores.

2.3. Las formas de gobierno en las empresas de participación.

Tal gobierno puede realizarse a través del conjunto articulado de instrumentos (directos e indirectos) que esquematiza el Cuadro 1 en relación con el enfoque de flujos empresariales. Lo normal es que el término participación aluda a la toma de decisiones por los diferentes actores involucrados en una organización pero, realmente, ese no es más que uno de los tres flujos (una de las formas de participar en una empresa); aquí se aplican a la participación contenidos más amplios, que incluyen también el flujo real y el financiero, constituyendo en su conjunto las tres partes de un todo sistémico (GARCÍA-GUTIÉRREZ, 1988).

Entonces, el mal gobierno en estas organizaciones se explicaría por las dificultades de ciertos socios y directivos para utilizar los diferentes instrumentos en el momento y el modo adecuados. Esto sucede cuando el funcionamiento interno deriva hacia uno de los dos siguientes e indeseables extremos:

- En el extremo del exceso, se ralentiza la dirección cotidiana porque todo el mundo quiere decidir todo. Los socios confunden su papel de trabajador, consumidor y/o proveedor con el de gestor profesional. En esas situaciones de asamblearismo, la sociedad cooperativa deja de ser viable por estar sometida a decisiones lentas y subóptimas, que darían la razón a ciertos autores críticos del modelo.
- En el extremo del defecto, los gestores profesionales –aliados o no con ciertos socios- acumulan información y, por tanto, poder en detrimento del resto.

2.4. Los grupos de interés en el gobierno de las empresas de participación

Para comprender mejor lo mencionado en el epígrafe anterior, se precisa detallar los diferentes agentes y sus respectivos papeles en el gobierno de las sociedades cooperativas. En general, en este problema pueden confluir hasta cinco grupos de interés¹, cinco colectivos de actores diferentes, cada uno con objetivos en principio también diferentes:

- La masa de socios, formada por quienes sólo participan operativamente.
- Los socios directivos.
- Los gerentes profesionales.
- El resto de empleados.
- Otras personas externas a la sociedad cooperativa, organizadas entre sí o no.

1. *Grupo de interés* es la traducción habitual del término anglosajón *stakeholder*. Se refiere a todo grupo de agentes implicados en una organización, aquéllos que le dan sentido y sin cuyo apoyo desaparecería pues, en su conjunto, determinan interactivamente la cantidad y calidad de los productos proporcionados (ANHEIER, 1995). Para profundizar en el concepto y la teoría desarrollada alrededor del mismo, puede consultarse la obra fundamental de FREEMAN (1984) o seguir la amplia revisión bibliográfica de FRENDE y MARTÍN (2000).

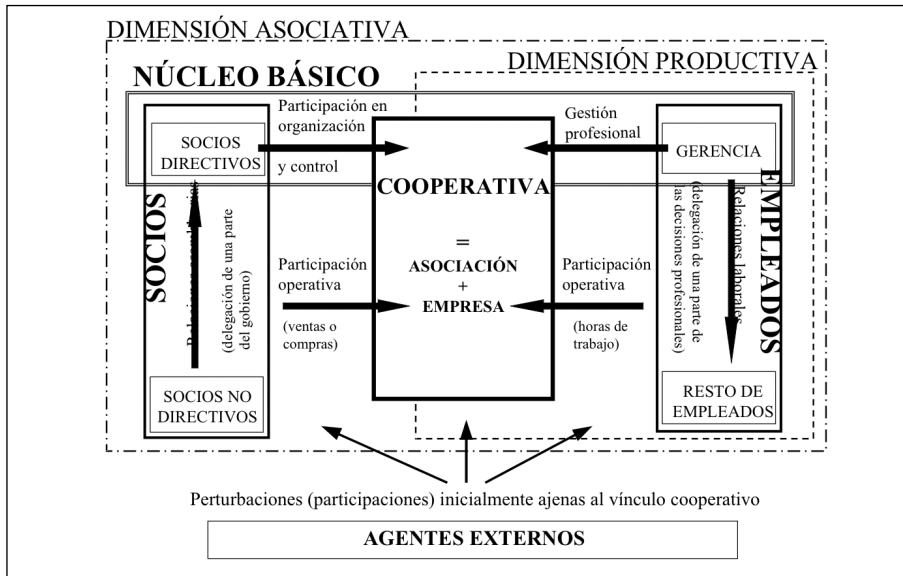
Cuadro 1.
Cómo los socios pueden gobernar (participar en) sus cooperativas

	INSTRUMENTOS	OBSERVACIONES	
INDIRECTOS	<p>RELACIÓN OPERACIONAL CON LA EMPRESA Grado de uso de los servicios (compras, ventas o prestación de horas de trabajo) de la sociedad cooperativa frente al uso alternativo de los ofertados por la competencia</p>	<p>La teoría del conflicto de la cooperación cooperativa limita dos áreas problemáticas para que la sociedad cooperativa configure sus servicios según las aspiraciones de los socios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entre socios (aunque compitan entre sí, la asociación se basa en evitar esa competencia en las áreas concretas que abarca la sociedad cooperativa, esto es, en la actividad cooperativizada). - Entre socios y gerencia (la relación de agencia puede distorsionarse por los objetivos propios del gerente, habitualmente centrados en el crecimiento). 	Flujos reales y financieros
DIRECTOS	<p>PARTICIPACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN INTERNA Elección de los cargos directivos en las asambleas y demás procesos democráticos establecidos.</p>	<p>Las decisiones se toman por sistemas de votación porque las asambleas suelen estar constituidas por grupos grandes y heterogéneos (este rasgo, bajo otros métodos de toma de decisiones, podría inducir problemas de agencia de unos socios frente a otros, aliados o no con la gerencia).</p> <p>Es importante que la diferencia de información entre electores y elegidos no sea excesiva: aquí radica la importancia que suele atribuirse al principio de educación cooperativa.</p> <p>Pueden reservarse determinadas decisiones a la Asamblea General, si bien en las Sociedades Cooperativas la unanimidad es más difícil que en las Sociedades Anónimas (por la ausencia del papel del capitalista <i>puro</i> y por no ser enajenables las participaciones).</p>	Flujos informativos y decisionales
	<p>CONTROL DE LA GESTIÓN Control <i>ex-post</i> (informes contables y de otro tipo) y <i>ex-ante</i> (desde el proceso decisorio), para evitar que los gerentes lesionen los intereses de los socios.</p>	<p>El control ha de ser tal que no reste flexibilidad operativa a los gerentes profesionales.</p> <p>Para que pueda realizarse, son básicos los mecanismos de información interna, que se establecen de dos maneras:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formal: legislación, estatutos, procedimientos... - Informal: usos establecidos por costumbre, cultura local... <p>La educación cooperativa resulta básica para ejercer el control.</p>	

Fuente: Elaboración propia a partir de BENECKE (1973) y ESCHENBURG (1979), con algún añadido de ÁLVAREZ *et al.* (2000), GARCÍA-GUTIÉRREZ (1988) y FISCHER (2000).

La Figura 1, inspirada en la doble naturaleza asociativa y empresarial de las sociedades cooperativas mencionada más arriba, esquematiza las relaciones entre todos esos colectivos. Se han resaltado mediante flechas de trazo más grueso las relaciones sociales y empresariales internas (formas internas de participación, o gobierno).

Figura 1.
El Núcleo Básico como eje del gobierno cooperativo



Fuente: Elaboración propia.

El cooperativismo es profundamente heterogéneo. Por tanto, también lo es la práctica del gobierno en su seno. No son iguales las relaciones de los socios con cada sociedad cooperativa cuando estos son proveedores de trabajo que cuando los son de productos. El primer caso ha sido más estudiado. Algunos trabajos empíricos demuestran que la participación de los socios trabajadores en la elección de los directivos y en el reparto de beneficios mejora la productividad y la calidad (MORALES, 1996, 1998; LEVINE y TYSON, 1990; SANZ, 1994; SCHWEICKART, 1993), reforzando el vínculo existente tras el principio de identidad. Es más fácil la desvinculación (la falta de participación) si la actividad cooperativizada afecta más indirectamente a los socios que el trabajo (LARRAÑAGA, 1993).

Cuando las entidades no son de trabajo asociado sino de proveedores de productos, sus empleados constituyen un cuarto colectivo que trata de imponer sus intereses, los cuales pueden ser diferentes a los de los otros tres grupos. Eso también sucede a veces en las mismas sociedades cooperativas de trabajo si admiten trabajadores no socios. A la recíproca, es habitual que las sociedades cooperativas de proveedores de productos incluyan socios de trabajo. En muchos casos, el fenómeno se complica aún más por la relación normalmente estrecha entre las sociedades cooperativas y el territorio donde radica su base social. Por tanto, el gobierno trasciende de los socios, pues otros actores, teóricamente externos a las entidades, tratan también de participar en ellas.

En general, dentro y fuera de cada sociedad cooperativa, se trata de mantener -o recuperar- la democracia cooperativa en sentido amplio, con base en el capital humano como principal recurso, estableciendo un sistema de trabajo en red que represente los intereses de todos los actores involucrados, en vez de verlos como referencias lejanas. Esta trama de agentes, intereses y vínculos ha de ser, por fuerza, problemática. SANTOS (1997) señala el conflicto permanente entre socioestructura y tecnoestructura (entre las partes izquierda y derecha de la Figura 1). La participación suele ejercerse en ambientes de tensión, donde la comunicación no fluye con la facilidad requerida entre los diferentes colectivos (ROSEMBUJ, 1982).

Para gestionar tal conflicto, es fundamental la división de papeles e instrumentos del “núcleo básico” (DÁVILA Y FORERO, 1987), esto es, del binomio gerencia-socios directivos (parte superior de la Figura 1). Es el eje alrededor del que gira el gobierno de la mayoría de las sociedades cooperativas, enfatizando la necesidad de especializar funciones entre el capitalista y el gestor. El Consejo Rector no dirige la empresa sino que vigila la labor directiva realizada por gestores cualificados, lo que se facilita cuando éstos también son socios. La dirección cotidiana debe delegarse en gestores profesionales apoyados y controlados por los socios, a quienes corresponden los aspectos estratégicos y la relación operativa con la empresa. El gobierno de la sociedad cooperativa por parte de sus socios se realiza directamente (en asamblea) o relacionándose con los gerentes profesionales a través de los socios directivos elegidos democráticamente (Consejo Rector y otros órganos colegiados de representación).

2.5. Los puntos fuertes y débiles de las empresas de participación

Todo lo mencionado hasta aquí sobre el concepto, instrumentos y actores del gobierno en las sociedades cooperativas puede organizarse a través de sus fortalezas y debilidades.

Las empresas de participación son capaces de disminuir algunos costes de transacción, lo que da lugar a ciertas ventajas competitivas (MORALES, 1996; SANTOS, 1997; SCHWEICKART, 1993):

- La eliminación de intermediarios, dado el principio básico de autoayuda.
- El control mutuo y directo, basado en la confianza y en el trato cotidiano.

Esto es, el cumplimiento de los Principios Cooperativos reduce los costes de transacción de las relaciones entre socios, y de éstos con la sociedad cooperativa (HERNÁNDEZ, 1995). Además, los Principios Cooperativos ofrecen orientaciones prácticas precisas sobre cómo efectuar dichas transacciones (NILSSON, 1996). Y, como se ha indicado, es en ese conjunto de relaciones entre socios y empresa donde radica el problema del gobierno. Por tanto, la cultura participativa materializada en los Principios es determinante. THOMSEN (2001) entiende que los valores son consistentes con la teoría económica moderna pues la referencia cultural organizativa permite suplir algunos de los frecuentes fallos de otras instituciones, entre los que destaca la asimetría de la información. Los valores pueden formalizarse mediante instrumentos muy en boga, como los códigos éticos empresariales y los sellos sociales. El movimiento cooperativo posee su propio código ético desde hace más de un siglo y, a diferencia de otras empresas, no precisa incentivos para adoptarlo ya que se corresponde de modo natural con su idiosincrasia a través del principio de identidad (los Principios Cooperativos orientan sobre cómo mantener la identidad). Y este código inspira directa o indirectamente al resto de organizaciones de participación (al resto de la economía social).

Pasando ahora a los puntos débiles, el Cuadro 2 desarrolla las objeciones más frecuentes achacadas al cooperativismo respecto a las sociedades capitalistas. Es cierto que las dificultades financieras suelen presentarse con frecuencia, pero eso sucede especialmente cuando no se ejerce de modo correcto y amplio el principio de intercooperación. Respecto a los problemas de especialización y control, los epígrafes anteriores han introducido algunas matizaciones. Entonces, las causas de ineficiencia que contempla el Cuadro 2 tendrían lugar especialmente en aquellas sociedades cooperativas que sólo lo son de nombre, esto es, en las que –durante el proceso de creación o después- se ha violado el principio de identidad. Y las cooperativas incurrir en máximo riesgo de perder las ventajas de su diferencia cuando los socios abandonan el gobierno o no lo ejercen bien.

Cuadro 2.
Posibles fuentes de ineficiencia cooperativa

CAUSAS		CONSECUENCIAS
Rigidez financiera	Inexistencia de un mercado secundario de participaciones: eso las hace no enajenables e impide la valoración de la eficiencia que provee el mercado de capitales (gobierno externo).	Exceso de concentración de riesgos y perspectiva limitada a dimensiones pequeñas o corto plazo por parte de los cooperativistas (resistencia a invertir, poco cuidado de sus activos y búsqueda de plazos de recuperación cortos). A medio o largo plazo: límites de crecimiento (en tamaño y número) a partir de una sociedad cooperativa determinada.
Problemas organizativos	Falta de especialización al eliminar el papel aislado del capitalista (el cual, en las habituales condiciones de racionalidad limitada, habría podido concentrar la información en un <i>monitor</i>).	Carencias en los mecanismos de motivación y coordinación: lentitud y suboptimalidad decisoria, juego <i>político</i> interno, rigidez laboral y, en definitiva, escasa profesionalidad. Limitaciones dimensionales: las dificultades de coordinación interna se agravan con el tamaño.

Fuente: Elaboración propia a partir de ARRUÑADA (1998; 1990), ENGBERG (1993), SERRA (1993) y JENSEN y MECKLING (1979).

2.6. El papel de las empresas de participación en la situación de crisis económica actual

La crisis económica global fue ocasionada, como bien es sabido, fundamentalmente por dos factores. El exceso de producción y su deficiente distribución y la falta sistemática de confianza en el sistema financiero reclaman, en el momento actual, el protagonismo de los socios de las empresas de participación en todos los ámbitos; como ha sido puesto de manifiesto más arriba; en el proceso real, como protagonistas en los procesos de producción y comercialización; en el proceso informativo-decisional y en el proceso financiero.

Entre las consecuencias más visibles, destacan para el caso español la contracción de la demanda y el consumo y, como consecuencia, de la producción de las empresas. Son relevantes, asimismo, la falta de confianza en el propio sistema, el descenso en el ritmo de creación de las empresas y, como corolario, el panorama desalentador del mercado laboral: una tasa de paro del 25,02 por ciento que llega al 51 por ciento entre la población juvenil (INE, Encuesta de Población Activa, Tercer Trimestre de 2012).

Así, en estos últimos años el deterioro de la actividad económica ha afectado al ritmo de creación de nuevas empresas, habiéndose reducido drásticamente durante los últimos cinco años aunque con un leve signo de recuperación el año pasado. Dicha reducción comenzó a hacerse patente en la economía española hacia mediados

del año 2007, cerrándose dicho ejercicio con una cifra de empresas creadas un 3,60 por ciento menor que la del año anterior y acentuándose en los años siguientes. Pero es en el año 2008 donde se evidencia en mayor medida la drástica reducción en el ritmo de creación de nuevas empresas, un 18,71 por ciento menos que en el año anterior según los datos del Directorio Central de Empresas (DIRCE) facilitados por el Instituto Nacional de Estadística, observándose en el año 2011 un cambio de tendencia que supone un número de altas superior en un 3,13 por ciento con respecto al año anterior.

En este orden de cosas, cabe preguntarse cuál es el papel de las empresas de participación en tiempos de crisis y si estas resisten en mayor medida al entorno amenazante, lo cual nos llevaría a preguntarnos si es una opción razonable hoy en día emprender bajo fórmulas participativas.

La respuesta es afirmativa.

Las empresas de participación han demostrado su destacada aportación en épocas de crisis económicas. Hay estudios que concluyen el comportamiento anticíclico de estas empresas:

- “Carácter contracíclico y reactivo de la economía social en la sociedad occidental” (TOMÁS CARPI, 1995: 25).
- “Comportamiento anticíclico de las Sociedades Laborales en todas las regiones españolas, aunque pueden existir ciertas especificidades regionales” (GRÁVALOS Y PALOMARES, 2001).
- En la década de 1970 las Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado y las Sociedades Anónimas Laborales (para algunos, nacidas de la crisis y por la crisis económica –LÓPEZ MORA, 1987:45-) mostraron su protagonismo en el rescate de empresas condenadas a desaparecer.
- Las situaciones donde las empresas capitalistas convencionales muestran sus debilidades son un caldo de cultivo óptimo para el protagonismo de Sociedades Cooperativas de Trabajo Asociado, Sociedades Laborales y Trabajo Autónomo (LEJARRIAGA, 1995: 71-72).

Así las cosas, atendiendo a lo ocurrido históricamente, podría hablarse de la existencia de una cierta correlación inversa entre fases de crisis económica y empresas de carácter social aunque, como no podía ser de otro modo, en periodos de expansión también se crean este tipo de empresas al igual que otras formas jurídicas convencionales.

No obstante, debemos ser prudentes; las circunstancias han cambiado, esta crisis tiene particularidades que la hacen diferente a las previas; más aún cuando con anterioridad se había producido una crisis de competitividad en muchos sectores, como consecuencia, fundamentalmente, de la globalización. Por otra parte, a la crisis gene-

ral es preciso añadir la crisis particular de las empresas de participación. Teniendo en cuenta exclusivamente las empresas de participación de trabajo asociado, como muestra de su contribución a la generación de empleo, se observa que la variación relativa en su ritmo de constitución ha decrecido en torno al 68,08 por ciento, siendo la reducción del 76,4 por ciento en el caso de las sociedades laborales para el periodo 2000-2011².

Lo anterior no sólo manifiesta la repercusión de la crisis (téngase en cuenta que, según datos del Ministerio de Seguridad Social y Empleo, la destrucción de empleo por parte de las empresas de participación, sociedades cooperativas de forma particular, ha sido de seis puntos menos que en el resto de las empresas en el año 2012), sino una serie de factores cuya relevancia podría ser objeto de otro estudio: carácter individual del emprendimiento actual, legislación restrictiva, falta de formación de los prescriptores y de los emprendedores, etc. (LEJARRIAGA, BEL y MARTÍN, 2011a, 2011b).

Aún así, una serie de factores caracterizan a las empresas de participación como elementos idóneos para la creación de riqueza y superación en épocas de crisis:

- Contribuyen al desarrollo de los territorios mediante fórmulas democráticas favoreciendo el desarrollo endógeno y sostenible.
- Permiten una mayor integración y cohesión social aportando al mismo tiempo riqueza.
- Se trata de entidades muy arraigadas al territorio en el que se asientan y en las que no cabe la posibilidad de la deslocalización, lo que las hace atractivas a cualquier Administración interesada en fomentar la creación de empleo y riqueza en el ámbito que le compete.
- Tienen un estrecho compromiso con lo local y el progreso de la zona porque es donde nacen y se desarrollan.
- Son una alternativa idónea al desempleo.
- Fomentan la formación y la continuidad en el empleo y son capaces de acompañar el desarrollo tecnológico y local.
- Contribuyen al fomento de una mayor cohesión social que permite reintegrar a las personas excluidas y marginadas
- Son empresas de emprendedores. Unen a empresarios individuales para disponer de potencialidades suficientes en su adaptación al cambio tecnológico.
- Garantizan una justa distribución de los recursos.

2. http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/index.htm. fecha de consulta: octubre 2012.

- Contribuyen de forma directa a la generación de valor para los socios y sus propios mecanismos de financiación pueden procurar un soporte de crédito necesario en tiempos de crisis.
- Etcétera.

Con todo, los principios cooperativos, base social de las empresas de participación, promueven la formación, la educación, el interés por la colectividad y la intercooperación capaces de generar entramados o redes que potencien los procesos de desarrollo.

Es la participación de los socios la que permite su supervivencia en épocas de crisis, participación en todos los procesos que se desarrollan. Y dicha participación ha de concretarse en dos esferas: una interna que se relaciona con el principio empresarial de la eficiencia en todos y cada uno de los procesos que acontecen en la empresa; y otra externa, que concluye en el principio cooperativo de intercooperación que promueve el crecimiento interno y externo de las sociedades cooperativas como vía de competitividad y permanencia en el mercado (BEL y MARTÍN, 2008).

3. Comunicaciones presentadas en este eje temático

3.1. Asuntos tratados

El asunto tratado en este eje temático, por su generalidad e importancia, generó una masiva participación que provocó la subdivisión en dos ejes con el criterio de separar aquellos asuntos que pudieran tener relación con la eficiencia en los procesos desarrollados internamente por las empresas (Eje 4a: La eficiencia de la economía social ante los desafíos del mercado) de aquellos otros aspectos más afines a los vínculos externos de cada unidad empresarial (Eje 4b: La promoción e intercooperación en economía social ante los desafíos del mercado).

Al eje 4a se presentaron las siguientes líneas de trabajo e investigación:

- Aspectos específicos de eficiencia en el ámbito de los flujos financieros:
 - * Tratamiento de los fondos de reserva.
 - * Equilibrio.
 - * Evolución económica-financiera entre estructuras de propiedad de capital diferentes.
 - * Análisis comparativo de las instituciones que procuran las fuentes de financiación ajenas.
 - * Aspectos contables que procuran la eficiencia; la verificación de las memorias.
 - * Rasgos económicos financieros desde diferentes perspectivas.

- Aspectos específicos de eficiencia en el ámbito de los flujos informativo-decisionales:
 - * Dirección de sociedades cooperativas.
 - * Competitividad y estrategia.
 - * Innovación.
 - * Procesos de cambio organizativo e institucional.
 - * Sostenibilidad.
- Aspectos específicos de eficiencia en el ámbito de los flujos reales:
 - * Factores determinantes de la eficiencia.
 - * Tecnología en los procesos.

Por su parte, las líneas temáticas presentadas en el eje 4b fueron, en líneas generales las siguientes:

- Análisis de redes de empresas.
- Políticas de empleo.
- Colaboración entre sociedades cooperativas y otros vínculos en contexto de crisis.
- Concentración de la banca cooperativa.
- Buen gobierno y responsabilidad social de las empresas.
- Innovación.
- Experiencias de desarrollo.

Finalmente, fueron aceptados y se presentaron diecisiete trabajos en el eje 4a, que hubo de ser subdividido de nuevo en dos sesiones paralelas, y diez en el 4b. Las comunicaciones incluyeron reflexiones teóricas fundamentadas en la revisión bibliográfica, estudios cualitativos de casos, estudios cuantitativos e investigaciones de carácter mixto.

3.2. Conclusiones del coloquio

Tras la exposición de los trabajos, el subsiguiente coloquio permitió alcanzar algunos puntos de consenso que se resumen a continuación:

- El entorno globalizado, y en particular la situación de crisis actual, exigen que las organizaciones de participación refuercen sus señas de identidad.
- Esto se materializa, entre otros aspectos, en modelos de gestión propios, los cuales no habrían sido desarrollados aún suficientemente. Dichos desarrollos han de partir de necesidades reales y de la propuesta de soluciones alternativas a esas necesidades.

- Tales modelos de gestión van más allá de las formas jurídicas propias de cada país o región. Entre otros aspectos, han de incluir necesariamente tanto balances económicos como sociales. Así mismo, deben establecer con claridad la diferencia entre trabajo y remuneración, aspectos que se confunden en otros tipos de organizaciones.
- Una parte del problema a abordar radica en que la velocidad de los cambios contextuales supera con frecuencia los tiempos necesarios para que el sector decodifique y aplique las propuestas procedentes del mundo académico.
- Metodológicamente, el alto número de trabajos presentados limitó el coloquio aún más de lo usual. Entonces, se propone que eventos académicos afines a este congreso procuren avanzar hacia formatos y dinámicas de trabajo diferentes al de las reuniones científicas convencionales, sustituyéndolos por otros más propios del ámbito participativo al que se dirigen. Esto podrá lograrse reservando más espacio al debate y con otras medidas que faciliten el intercambio de ideas, el alcance de acuerdos y la transferencia de los mismos al sector de organizaciones de economía social.

4. Conclusiones finales

En las empresas de participación el vínculo natural con sus socios es teóricamente más intenso que en otros tipos de organización económica. Esto incentivaría a los socios a intervenir en estas entidades (a comprometerse con ellas, a gobernarlas) con mayor énfasis y de más formas que en las empresas convencionales. Este concepto ha sido recogido por diversos autores bajo el denominado principio de identidad, cuya aplicación no se restringe a las sociedades cooperativas de derecho ni es aplicable a todas ellas.

El principal punto fuerte de las organizaciones de participación es la eliminación de intermediarios en relación con el vínculo que se establece entre los socios. La condición de socio se adquiere como proveedor o como consumidor del proceso real, lo que provoca que en ellos se ponga de manifiesto una doble condición. Este rasgo se fundamenta en el principio de identidad y se facilita y orienta mediante los rasgos participativos de una cultura empresarial materializada en los valores y principios de la Alianza Cooperativa Internacional. Y como la cultura empresarial, los códigos deontológicos y otros instrumentos afines son factores de competitividad cada vez más valorados, la economía social encuentra aquí una ventaja importante por poseer esos instrumentos con base en un movimiento social propio centenario.

Existen también determinados puntos débiles, entre los que destaca cierta rigidez financiera y organizativa que origina limitaciones al crecimiento. Dichos problemas son especialmente graves en las sociedades cooperativas donde la participación se ejerce mal por exceso o por defecto, esto es, en las que no son en realidad tales organizaciones de participación.

Las ventajas que la idiosincrasia participativa aporta a las sociedades cooperativas no vienen dadas. Alcanzarlas y mantenerlas exige dotarlas de un amplio y articulado conjunto de recursos. Es lo que aquí se ha tratado bajo la óptica del gobierno e identificado con la participación en un sentido amplio que abarca los tres flujos empresariales.

El reto es aprovechar la ventaja previa de la participación difundirla por todos los niveles organizativos de las empresas. El gobierno en las organizaciones participativas se ejerce mediante un sistema de delegación en cadena: de los socios a sus representantes, y de éstos a la dirección que, a su vez, delega en el resto de la plantilla (la cual, según los casos, puede o no estar asociada). El liderazgo se concentra en los socios directivos y en la gerencia profesional, a quienes compete animar la síntesis dinámica entre los objetivos sociales y la competitividad empresarial. Su papel no es sencillo, pues debe conciliar los intereses de diferentes actores internos y externos, cuidando especialmente los de los socios. De entre los instrumentos para conseguirlo, destacan la información y la educación; una parte de esta última es práctica, al basarse en la misma experiencia participativa.

Las empresas de participación han demostrado históricamente su resistencia a los momentos de crisis considerándose instrumentos para afrontar situaciones difíciles por lo que cabe preguntarse si emprender bajo fórmulas de participación es una opción razonable hoy en día. La respuesta es afirmativa habida cuenta de un conjunto de factores y características que hacen de las empresas de participación instrumentos idóneos de desarrollo y de generación de riqueza más aún en épocas de crisis.

Con todo, los principios cooperativos, base social de las empresas de participación promueven la formación, la educación, el interés por la colectividad y la intercooperación capaces de generar entramados o redes que potencien los procesos de desarrollo atendiendo a dos vertientes, la interna, a través de la eficiencia y la externa, a través de la concentración.

Las comunicaciones presentadas en este congreso y el posterior debate mantuvieron una significativa consonancia con lo expresado hasta aquí, insistiendo especialmente en la necesidad de mantener las señas de identidad que dotan de fuerza a este sector, en que los hallazgos académicos deben ir siendo alcanzados en diálogo fluido con las organizaciones reales y adaptándose a los cambios contextuales, y en que, sin merma del rigor, todo ello exige incorporar más y mejores instrumentos participativos en los propios eventos científicos.

Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1995): La Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre la Identidad Cooperativa: un informe. *Anuario de Estudios Cooperativos*. Universidad de Deusto, pp. 71-97. Versión en español de: INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE, *The International Co-operative Alliance Statement on the Co-operative Identity*, XXXI Congress International Cooperative Alliance, Manchester, United Kingdom (September, 20-22, 1995).
- ÁLVAREZ, M.B.; ARBESÚ, P.; FÉ, C. (2000): Las cooperativas en el marco de la teoría de la agencia. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 34, p. 169-188.
- ANHEIER, H.K. (1995): Para una revisión de las teorías económicas del sector no lucrativo. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 21, p. 23-33.
- ARRUÑADA, B. (1998): *Teoría contractual de la empresa*. Barcelona: Marcial Pons.
- ARRUÑADA, B. (1990): *Economía de la Empresa, un enfoque contractual*. Barcelona: Ariel.
- BEL DURÁN, P. (1995): Similitudes y diferencias entre las sociedades cooperativas agrarias y las sociedades agrarias de transformación a la luz de los principios cooperativos tras el Congreso de Manchester. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, nº 61, p. 107-125.
- BEL DURÁN, P.; AUSÍN GÓNEZ, J.M. (2007). Contribución de las sociedades cooperativas al desarrollo territorial. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 92, 2007, p. 11-40.
- BEL DURÁN, P.; MARTÍN LÓPEZ, S. (2008). Criterios de eficiencia y buenas prácticas en los procesos de concentración de las organizaciones de participación. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 95.
- BEL DURÁN, P.; FERNÁNDEZ GUADAÑO, J; GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C; LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G y MARTÍN LÓPEZ, S (2011). La precepción del emprendimiento individual en el ámbito universitario. Ponencia presentada en el Encuentro de Institutos y Centros Universitarios en Economía Social, Valencia, 15 y 16 de diciembre.
- BENECKE, D. (1973): *Cooperación y Desarrollo*. Santiago de Chile: Ediciones Nueva Universidad.
- COQUE, J. (2005): *Compartiendo soluciones: las cooperativas como factor de desarrollo en zonas desfavorecidas*. Madrid: CES (Comité Económico y Social).

- DÁVILA, R.; FORERO, J. (1987): Las cooperativas rurales de Santander. *Cuadernos de Agroindustria y Economía Rural*, nº 18, p. 21-43.
- DIJK, D.V. (1997): Implementing the Sixth Reason form Co-operation: New Generation Co-operatives in Agribusiness. In: J. NILSSON y G.V. DIJK (Eds.), *Strategies and Structures in the Agro-food Industries*. Assen: Van Gorcum, p. 94-110.
- ENGBERG, L. (1993): Financing Employee-managed Firms: Some Problems of a wider Extension. *Economic and Industrial Democracy*, nº 14, p. 277-300.
- ESCHENBURG, E. (1979): *Teoría económica de la cooperación*. Buenos Aires: INTERCOOP.
- FERNÁNDEZ, E.; FARÍÑAS, J.M. (1991): Financiación y formación, pilares básicos de solidez de las empresas de Economía Social. En: *Primeras Jornadas de Economía Social y Formación*, Logroño.
- FREEMAN, E. (1984): *Strategy Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Printman Press.
- FRENDE, M.A.; MARTÍN, F. (2000): La teoría de stakeholders: una revisión de la literatura. En: M. PARRAS, *Inteligencia empresarial. La gestión del conocimiento en la empresa (Comunicaciones)*. Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa, (AEDEM), Jaén, p. 439-443.
- GARCÍA, E. (2000): *La profesionalización de la sociedad cooperativa almazarera andaluza: un enfoque de agencia*. Tesis Doctoral, Universidad de Jaén.
- GARCÍA, E.; ARANDA, M. (2001): Problemas existentes en la profesionalización de la gestión en la sociedad cooperativa. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 7(3), p. 139-154.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. (1998): El microemprendimiento y las empresas de participación. Principios y valores que inspiran su actividad. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 65, p. 17-50.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. (1995): Las sociedades cooperativas de derecho y las de hecho con arreglo a los valores y principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada reguladas en España”. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 61, p. 51-87.
- GARCÍA-GUTIÉRREZ, C. (1988): El problema de la doble condición de los socios- trabajadores (Socios-proveedores y Socios-consumidores) ante la gerencia de la empresa cooperativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 56, p. 83-121.
- GRÁVALOS GASTAMINZA, M.A.; POMARES HERNÁNDEZ, I. (2001) La adaptación de las sociedades laborales a la evolución del ciclo económico. Un estudio empírico para las diferentes comunidades autónomas. *CIRIEC-España, Revista Pública, Social y Cooperativa*, nº 38, p. 33-55.

- HERNÁNDEZ, M.J. (1995): El asociacionismo agrario en la industria de aceite de oliva de la Jaén: una experiencia. *Cuadernos de Trabajo de CIRIEC-España*, nº 23.
- JENSEN, M.C.; MECKLING, W.H. (1979): Rights and Production Function: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination. *Journal of Business*, (52)4, pp. 469-506.
- JENSEN, M.C.; MECKLING, W.H. (1976): Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, (3)4, p. 305-360.
- LARRAÑAGA, J. (1993): Las claves de la experiencia de Mondragón. Enfoque de futuro. En: *Jornadas sobre Cooperativismo*, Cali, Junio.
- LEES, M. (1996): *Corporate governance in co-operatives. The European experience*. Manchester: Co-operative Wholesale Society. Available from internet: <URL:<http://publish1.co-op.co.uk/Publications/Horizons/issue.7/governance.html>>.
- LEES, M.; VOLKERS, R. (1996): General Trends, Findings and Recommendations. *Review of International Co-operation*, 89(4), p. 37-49.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G. (1995): La Sociedad Cooperativa desde la perspectiva de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y las Sociedades Anónimas Laborales frente al concepto jurídico de cooperativa. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 61, p. 89-106.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; BEL DURÁN, P. y MARTÍN LÓPEZ, S (2011) (a). Las empresas de trabajo asociado como alternativa de emprendimiento para los jóvenes. Ponencia presentada en el *VI Congreso Internacional de RULESCOOP "Soluciones de la Economía Social y Solidaria a un mundo en crisis"* celebrado entre los días 7 y 9 de septiembre.
- LEJARRIAGA PÉREZ DE LAS VACAS, G.; BEL DURÁN, P. y MARTÍN LÓPEZ, S (2011) (b). El emprendimiento colectivo como salida laboral de los jóvenes: análisis del caso de las empresas de trabajo asociado. En el *IV Jornadas "La percepción de la Economía Social y del emprendimiento (individual o colectivo) por parte de la juventud actual"*, AECOOP, Madrid, 17 de octubre.
- LEVINE, D.; TYSON, L. (1990): Participation, Productivity and the Firm's Environment. In: A. BLINDER (Ed.), *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*. The Brookings Institution, Washintong, D.C.
- LÓPEZ MORA, F.V. (1987) Las Sociedades Anónimas Laborales. *Revista de Treball*.
- MORALES, A.C. (1998): *Competencias y valores en las empresas de trabajo asociado*. Valencia: CIRIEC-España.
- MORALES, A.C. (1996): *Ineficiencia del mercado y eficacia de las cooperativas*. Valencia: CIRIEC-España.

- NILSSON, J. (1996): The Nature of Values and Principles. Transaction cost theoretical explanations. *Annals of Public and Cooperative Economics*, December, (67)4, p. 633-653.
- ORMAECHEA, J.M. (1994): Las crisis en empresas personalistas. Caso aplicado a Mondragón Corporación Cooperativa (1974-1985). *Información Comercial Española*, nº 729, p. 73-84.
- ORMAECHEA, J.M. (1987): Los límites de una experiencia cooperativa. En: VV.AA., *Actas del II Congreso Mundial Vasco. Congreso de Cooperativismo*. Universidad de Deusto, Bilbao, p. 409-420.
- PEDROSA ORTEGA, C (2012). *La influencia de los grupos de interés en la gestión y en el desempeño de las sociedades cooperativas agrarias / The Influence of the Stakeholders in the Management and Performance of the Agrarian Co-operatives*. Tesis Doctoral, Universidad de Jaén.
- PÉREZ, O.E.; LABRADOR, O. La pequeña y mediana empresa cooperativa o privada en Cuba: viabilidad o utopía. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 1998, nº 30, p. 53-66.
- ROMERO, A.J. (1982): Cooperativismo y participación en Andalucía. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 31, p. 113-148.
- ROSEMBUJ, T. (1982): *La empresa cooperativa*. Barcelona: CEAC.
- SALAS, V. (2000): La cultura en las organizaciones. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, nº 7, p. 341-364.
- SALAS, V. (1987): *Economía de la Empresa. Decisiones y organización*. Barcelona: Ariel.
- SALINAS, F. (1996): Presentación. *Documentación Social*, nº 103, p. 5-9.
- SANTOS, I. (1997): Tres rasgos limitantes de las empresas de democracia laboral en Galicia. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 26, p. 127-149.
- SANZ, J. (1994): “Las cooperativas y algunas de sus ventajas competitivas”. *Boletín de Estudios Económicos*, XLIX(151), pp. 161-172.
- SCHWEICKART, D. (1993): *Democracia Económica*. Cristianisme i Justícia, Barcelona.
- SPEAR, R. (2000): “The Cooperative Advantage”. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 71(4), pp. 507-523.
- THOMSEN, S. (2001): “Business Ethics as Corporate Governance”. *European Journal of Law and Economics*, 11(2), pp. 153-164.
- TOMAS CARPI, J.A (1995). Transformación económica, Economía Social y Empleo. *Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 15.
- VARGAS, A. (1995): La identidad cooperativa y la cooperativa como empresa: luces y sombras. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 61, p. 179-192.

ECONOMIE SOCIALE POUR LE LOGEMENT : DIVERSITÉ DES ACTEURS

Sylvette Denèfle

Professeure de Sociologie

Université de Tours France

Le mouvement coopératif, probablement né en France dans le premier tiers du XIX^{ème} siècle, a émergé dans tous les pays occidentaux durant ce siècle et s'est développé d'abord comme un ensemble de réactions collectives de groupes sociaux défavorisés. Des ouvriers ou des paysans se sont organisés dans des entreprises communes dans lesquelles tous les membres sont égaux. Dès l'origine une attention importante est portée à la formation de tous, à la mutualisation des moyens, au partage des responsabilités. Ces mouvements issus de la misère sociale se sont appuyés sur les penseurs utopistes, socialistes ou chrétiens qui ont problématisé la coopération (R. Owen, Ch. Fourier, J.; Ph. Buchez, Leroux, Louis Blanc, Ch. Gide, etc.). Ce mouvement coopératif, perçu par les uns comme révolutionnaire, en ce qu'il appelle les particuliers à s'autogérer sans hiérarchie décisionnaire, mais perçu par d'autres comme réformiste du fait de son inscription dans les législations et économies en place, a connu, en France, des hauts et des bas législatifs et sociaux.

Alors que sous la III^{ème} République, une législation favorable au mouvement coopératif est votée, et où un auteur comme Charle Gide théorise la « république coopérative », le mouvement s'éteint ensuite, faute de relais sociaux. Après la première guerre mondiale, le mouvement coopératif redevient puissant car les difficultés sociales sont considérables jusqu'à, notamment par l'intervention d'homme politique comme Jean Jaurès, apparaître comme le fondement possible d'une société socialiste. Mais à nouveau, le mouvement s'étirole dans sa difficulté à s'imposer face

au modèle de l'économie capitaliste, dans l'entre-deux-guerres. Après la seconde guerre mondiale, c'est essentiellement dans sa dimension économique qu'il reviendra sur le devant de la scène en effaçant, durant la période prospère des Trente Glorieuses, son versant social et politique.

Ce bref rappel historique est tout à fait éclairant pour comprendre la place qu'a pris la logique coopérative dans la construction du logement. Alors qu'elle a été associée à la création de l'habitat social dans la première période, elle s'est recentrée sur la construction, la gestion de logements pour les catégories sociales peu favorisées. Des coopératives privées ou semi-publiques ont occupé une part du marché du logement, comme des entreprises peu spécifiques. Après la seconde guerre mondiale, on a vu des initiatives des particuliers réapparaître, comme le mouvement des Castors par exemple, mais ce développement autorisé par l'Etat et le marché, servait à gérer la crise énorme du logement que les institutions ne parvenaient pas à dépasser. Lorsque la construction a atteint, en France, un niveau suffisant pour satisfaire la demande, l'Etat est revenu sur la législation coopérative pour en limiter les interventions à des formes proches de celles du marché de la construction. C'est, en particulier, tout l'aspect de la coopération des particuliers, la mutualisation, le partage, la responsabilité collective qui ont été balayés par la loi de 1971 tendant à supprimer toute propriété collective. Quelques expérimentations socio-politiques d'auto-promotion, d'autoconstruction, d'autogestion se sont poursuivies mais on peut considérer que leur impact social a été extrêmement limité.

Et, comme pour le mouvement coopératif en général, pour les coopératives d'habitants, les années 75-95 n'ont pas été celles d'un développement important. Tout au contraire, la fin des années 90 et les années 2000 ont porté, avec les crises économiques et immobilières brutales, à nouveau les logiques coopératives sur le devant de la scène et cette fois, essentiellement dans leur dimension sociale de solidarité. Alors que les secteurs les plus concernés par le mouvement coopératif sont le secteur bancaire, l'agriculture, le commerce, la consommation et l'artisanat durant toute la fin du XXème siècle, on voit réapparaître une demande sociale forte concernant le logement dans les années 2000, après la crise immobilière mondiale générée par les excès du capitalisme financier. La globalisation de ces crises a provoqué un intérêt mondial pour le mouvement coopératif et, tout particulièrement, dans les mondes sud-américains et ibérique.

On suit donc la place sociale faite aux initiatives collectives dans le logement en France, et ailleurs, à travers les phases positives ou critiques de l'économie générale. Aux périodes de croissance, seule la dimension économique du mouvement coopératif intéresse. En période de grandes difficultés sociales, l'Etat et le marché acceptent de laisser libre cours aux initiatives de la mutualisation et de l'entraide sociale.

Ce qui caractérise, en effet, la phase actuelle de l'histoire du mouvement coopératif en France, c'est sa rencontre avec les questions écologiques du développement

durable, tout au contraire des décennies précédentes où le souci était bien davantage strictement économique. Avec le développement durable, s'imposent les conceptions du partage, de la responsabilité de tout un chacun dans les processus sociaux globaux, de la préservation des ressources pour un développement économique maîtrisé et une cohésion sociale renouvelée. Les problèmes de la raréfaction du foncier, du vieillissement des populations, de la paupérisation d'une part importante de la population ne sont pas spécifiquement français mais concernent en effet la plupart des pays.

De fait, l'intérêt pour les coopératives d'habitants qui, après 40 ans d'interdiction, a été fortement réactivé par les difficultés importantes que connaît la population pour accéder à un logement convenable, voire à un logement seulement. La mutualisation des moyens, des espaces, des services est apparue comme une alternative pouvant prendre appui sur les coopératives d'habitants et apportant des solutions aux problèmes sociaux. Par ailleurs, ce n'est pas seulement la philosophie d'une aide sociale nécessaire qui traverse tout le mouvement coopératif qui est ici en jeu mais celle plus récente d'une solidarité nécessaire entre les personnes, les collectifs qui ne pensent plus pouvoir se confier à l'État qui tend de plus en plus à renoncer à son rôle de régulateur social.

Les principes de la coopérative (démocratie, solidarité, responsabilité, pérennité, transparence, proximité, service) recourent largement ceux de la cohésion sociale du développement durable et c'est à travers cette conjonction idéologique que se réactive le mouvement coopératif, en général, et celui qui concerne l'implication citoyenne et le logement en particulier. La participation de chaque citoyen aux politiques publiques est un principe qui s'impose de plus en plus à la démocratie représentative et les tenants des coopératives d'habitants en France le revendiquent clairement.

L'atelier 5, « La economía social ante las necesidades de las personas (sub eje Viviendas) » a traité des réponses de l'économie sociale et solidaire à la question du rôle des différents acteurs devant la crise internationale contemporaine du logement qui, partout dans le monde, est au centre des préoccupations sociales et politiques. Aux USA, elle a été le déclencheur de l'explosion des bulles financières qui ont déstabilisé les modèles capitalistes dominants. En Europe, elle est l'expression des difficultés sociales considérables que rencontrent les populations par le double fait de la paupérisation liée aux difficultés d'emploi et de l'enchérissement considérable du foncier et de l'immobilier. Partout, elle touche cruellement les populations les plus précaires, parmi lesquelles figurent les personnes âgées, notamment. Clairement, le logement est un indicateur central des évolutions sociales du XXI^{ème} siècle et appelle des solutions pour un dépassement de la très grave crise que nous traversons.

Nous nous sommes attachés dans l'atelier à analyser comment les logiques de l'économie sociale et solidaire, et tout particulièrement celles du mouvement coopé-

ratif, pouvaient apporter des propositions concrètes et efficaces à des populations en difficulté sur les questions du logement.

Toutes les communications ont souligné l'importance du contexte socio-économique très spécifique du XXI^{ème} siècle, que ce soit du point de vue des ressources économiques, de la gestion urbanistique, du développement durable, des évolutions technologiques ou de la démographie. Plus que la pauvreté, c'est l'inadéquation entre les ressources des personnes et les offres du marché du logement qui est principalement soulignée. C'est également la nécessité des évolutions politiques en matière de développement durable qui est considérée, par tous les chercheurs, comme une réponse possible à bien des difficultés. Et c'est à la fois dans la dimension technique, environnementale, économique, juridique et solidaire que sont analysées les situations présentées dans l'atelier.

Francisco Salinas Ramos et Lourdes Osorio Bayer ont longuement exposé les contextes sociodémographiques du monde ibérique et de l'Amérique latine en s'attachant plus spécifiquement au cas de la Colombie. Ils ont indiqué l'augmentation considérable du nombre de personnes âgées et souligné l'importance de leurs difficultés et la nécessité de porter des politiques publiques de solidarité pour traiter de leur dépendance grandissante. C'est tout particulièrement à travers le logement que ces politiques sociales s'actualisent et ils ont montré que des programmes privés et publics de logements qui se réfèrent aux logiques de l'économie sociale et solidaire sont des exemples particulièrement pertinents pour gérer à la fois les problèmes humains et les problèmes d'aménagement du territoire.

Anne-Louise René Sabatier a, quant à elle, exposé comment le Droit français dans les cinquante dernières années a produit des textes permettant de gérer les difficultés actuelles. Mais elle a souligné combien ces textes pouvaient être interprétés très largement du point de vue de l'économie sociale et solidaire, depuis des acceptions très restrictives jusqu'à des réponses possibles, voire très positives au prix de modifications mineures. Cependant, elle a montré que le point essentiel de cette législation et des évolutions qu'on pourrait souhaiter est celui d'un renversement de paradigme entre une économie de marché et des choix d'une société de partage et de solidarité. A.L. René Sabatier a présenté les textes disponibles actuellement en France et proposé des formes d'évolution (modifications des textes existants, reprise de textes anciens, propositions de textes nouveaux) pour répondre aux demandes de personnes qui souhaitent partager des services, voire la propriété du logement et des espaces mutualisés. La question est celle d'intégrer les valeurs de l'économie sociale et solidaire dans une juridiction qui permette aux responsables politiques de prendre en compte les demandes sociales d'une population qui, bien qu'instruite et solvable, n'a plus accès au marché de l'immobilier. En exposant quelques exemples de projets français, réalisés ou en cours de réalisation, elle a présenté des formes de solution pour élaborer une troisième voie, en dehors de la propriété privée et de la location, pour accéder au logement.

Nicole Roux a montré que les réalisations portées par les citoyens qui souhaitent, à travers la logique des coopératives et de la propriété partagée, résoudre à la fois leur problème de logement et de vivre ensemble, autrement, dans des principes de solidarité, demandaient des mobilisations d'échange qui n'existent qu'à travers des réseaux sociaux. Son propos a souligné la diversité des réseaux qui participent à l'élaboration et au montage des projets d'habitat participatif. Le premier niveau est celui du regroupement de futurs habitants, à travers des associations qui constituent les groupes de projet. Mais ces associations se construisent elles-mêmes par diffusion des informations dans le monde associatif et militant qui s'appuie, de nos jours, sur l'outil informatique. Internet et les outils de communications multiples sont les supports indispensables à la constitution et la vie des groupes de personnes qui essaient de construire un habitat participatif. Le rôle de l'outil informatique a été largement présenté, également, lors de l'atelier, par Stéphane Loret qui a mis l'accent sur la multiplicité des ressources qu'apportent les outils électroniques, aussi bien aux échanges entre les groupes et les réseaux de personnes, qu'entre les spécialistes, scientifiques ou techniques, et les porteurs de projets. Cette technologie nouvelle est en effet devenue un des vecteurs essentiels de la diffusion des ressources du mouvement coopératif dans le monde et participe largement de son expansion.

Lorsque les groupes constitués de personnes, elles-mêmes le plus souvent membres de réseaux interactifs proches des conceptions de l'économie sociale et solidaire, amorcent la phase de réalisation de leur projet d'habitat, le besoin se fait sentir de l'appui de réseaux de savoirs et de lobbying pour venir à bout des difficultés techniques, juridiques, financières, etc. nombreuses qu'ils rencontrent. Ces réseaux intermédiaires peuvent être des réseaux militants ou des réseaux professionnels ou semi-professionnels selon qu'ils se préoccupent des aspects techniques des montages de dossier ou de la construction ou des aspects juridiques ou financiers des projets.

Cet ensemble de compétences et de demandes qui se renforcent et s'épaulent rencontrent enfin des responsables administratifs et politiques qui, dans un premier temps, n'avaient pas perçu l'ampleur des demandes mais qui, depuis deux ou trois ans, commencent, eux-mêmes, à s'organiser en réseaux de villes intéressées par l'habitat participatif ou en réseaux d'organismes sociaux de logement qui s'essaient à proposer des réponses possibles à la naissance de ce tiers secteur du logement qui apparaît, avec de plus en plus de force.

Le propos montre donc que des initiatives *bottom-up* qui s'inscrivent dans un choix de vie alternative, interrogent de plus en plus des institutions qui tentent d'apporter des réponses à leurs demandes et ce, d'autant plus, que la crise économique laisse beaucoup de citoyens dans les difficultés, notamment en matière de logement.

Sylvette Denèfle a traité précisément la question des réponses institutionnelles aux demandes sociales des citoyens. Son intervention a mis l'accent sur la nécessité pour que les projets puissent être réalisés, d'une intervention institutionnelle conséquente et sur la diversité des échelles institutionnelles concernées.

L'Etat, en France, en ce qu'il légitime le droit de la propriété, celui de l'urbanisme, en ce qu'il organise la gestion des sols, les politiques sociales d'aide aux personnes est un verrou important. C'est en effet, par la loi, que la propriété partagée a été supprimée en 1971 et par la même voie que le gouvernement actuel envisage d'en revisiter la possibilité. Mais, les diverses politiques de décentralisation ont aussi déporté sur les collectivités territoriales une grande partie des choix en matière d'aménagement du territoire, d'urbanisme et de gestion du foncier. Le rôle des élus locaux est donc de toute première importance pour un soutien éventuel aux projets d'habitat participatif qui devient de plus en plus sensible à l'ensemble de la population.

Les niveaux institutionnels ne se limitent cependant pas au niveau politique et l'on retrouve un ensemble d'acteurs très important avec la promotion sociale privée mais surtout publique ou para-publique. En France, le logement social, locatif ou en accession à la propriété, est très largement présent et ces interlocuteurs privilégiés des groupes d'habitants porteurs de projets innovants jouent un rôle de premier plan. La plupart des réalisations récentes d'habitat participatif ne doivent leur existence qu'à la participation d'un bailleur social qui, entre autres choses, sert de garantie pour les institutions financières qui sont particulièrement frileuses par rapport à toute forme de propriété partagée.

Enfin, tous les réseaux de maîtrise d'œuvre ou de montage de projets tendent à se constituer, comme Nicole Roux l'a souligné, en acteurs, souvent plus institutionnels que militants, et servent mais aussi organisent la demande des citoyens.

C'est la raison pour laquelle, les discussions de l'atelier se sont centrées sur les liens entre ces différents niveaux institutionnels, de réseaux ou d'autorité, et les citoyens volontairement regroupés pour une demande sociopolitique qui implique des révisions des paradigmes du développement économique. La plupart des interventions ont souligné l'aspect déterminant des dimensions sociales du développement durable et tout particulièrement celle que les politiques mettent maintenant tout à fait sur le devant de la scène, la participation citoyenne.

Sabrina Bresson a consacré son intervention à cette question très actuelle en proposant de relire les définitions de la participation et surtout les façons dont cette logique s'est inscrite dans l'histoire urbaine de l'après-guerre. L'apparition effective d'une revendication d'expertise citoyenne en matière de gestion urbaine s'est produite dans le Nord de la France dans les années 60-70 en mobilisant, autour d'une opération de rénovation et de restructuration urbaine, un réseau de militants, d'habitants et d'experts sensibles aux mouvements sociaux de ce temps (Alma-Gare à Roubaix). C'est par le conflit et l'agitation sociale que les citoyens ont alors réussi à entraîner les élus locaux dans la logique de ce que l'on n'appelait pas encore la participation mais plutôt l'autogestion. Dans les années 80, de nouvelles expérimentations ont vu le jour, faisant une place importante au vivre ensemble et s'inscrivant

dans des projets globaux d'urbanisme dans lesquels des militants ont pu inscrire des projets d'habitat participatif, à la fois en location sociale et en accession sociale à la propriété (Villeneuve d'Ascq). Ces réalisations ont été discutées et portées par le dialogue entre quelques élus et des citoyens déjà fortement impliqués dans l'habitat participatif. Mais il faut attendre ensuite le XXI^{ème} siècle pour que des projets d'habitat participatif émergent à nouveau et cela se fait dans une double impulsion citoyenne et politique. Les élus développent en effet davantage les conceptions du développement durable dans la gestion urbaine et portent plus aisément des projets qui font une place aux citoyens, à travers une volonté de faire participer les habitants qui devient un référent politique incontournable. C'est le cas des politiques d'éco-quartier qui se retrouvent dans presque tous les plans d'urbanisme récents. Les citoyens, quant à eux, poussés, comme on l'a vu, par la nécessité mais surtout par la remise en cause des façons de vivre générées par la croissance économique, qui n'est parfois que financière, sont de plus en plus nombreux à souhaiter des solutions alternatives à la propriété, au vivre ensemble dans les quartiers, au partage des valeurs de l'économie sociale et solidaire.

L'ensemble de l'atelier a donc traité à des moments différents, dans des pays différents et à travers des formes institutionnelles diverses, des interrelations entre les décisionnaires et les citoyens pour réaliser un troisième secteur dans le logement entre la propriété et la location sociale. Il a été montré que la demande citoyenne, parfois militante, en s'organisant a provoqué le développement de structures, notamment de réseaux, d'interlocuteurs qui peuvent développer plus ou moins d'expertise et revisiter les logiques de la solidarité, de l'autonomie et de la prise en compte de la parole des citoyens par des injonctions de réalisme ou d'efficacité qui, bien que porteurs d'intentions louables, pourraient à terme anéantir la participation réelle des citoyens à la vie de la cité au nom même d'un modèle discutable de la concertation.

L'atelier a apporté, à travers de nombreux exemples, un éclairage intéressant sur la dimension urbanistique et architecturale des projets coopératifs en matière de logement en soulignant combien les besoins des citoyens et leurs exigences idéologiques rencontrent les changements profonds des sociétés contemporaines.

Tous ces travaux et débats ont montré que, dans l'histoire générale du mouvement coopératif, et tout particulièrement pour le logement, la période actuelle reprend ses fondamentaux idéologiques en impulsant des alternatives socio-politiques qui sont des contre-modèles positifs aux errances du capitalisme financier.

Bibliographie indicative

- Bocquet Anne-Marie « Économie sociale et solidaire et développement durable : quelles spécificités pour les coopératives et les mutuelles ? », Géographie, économie et société, vol.12, 2010.
- Bouchard Marie *Evolution de la logique coopérative dans le secteur du logement coopératif au Québec*, thèse, EHESS, Paris, 2004.
- Drapéri Jean-François, L'économie sociale face à un siècle de pratiques coopératives, Recma n°275, 2000.
- Hubert-Valleroux Paul, *Les associations coopératives en France et à l'étranger*, Ed. Guillaumin, Paris 1884.
- Jablon Samuel, « La voie des coopératives de logement », Territoires, n°505, 2010, p.40-43.
- Labit Anne, « L'habitat solidaire intergénérationnel : mythe et réalité en France et en Allemagne », in MEMBRADI, Monique. ROUYER, Alice. *Habiter et Vieillir : vers de nouvelles demeures*, Paris, 2012.
- Maury Yann, « Les coopératives d'habitants, des outils pour refonder le ville durable », Pouvoirs Locaux n°93, 2012, p.29-38.
- Mengoni Jean-Claude, Greboval Pascal, « Habitat partagé et économie solidaire », Kaizen n°1, Mars-avril 2012.
- Vestbro, Dick Urban, « From collective housing to cohousing A summary of research », Journal of Architectural and Planning Research, Volume 17, Issue 2, 2006, p.164-178.
- Collectif « Habitat coopératif : une troisième voie pour l'accès au logement ? », Territoires, n°588, mai 2010.
- Collectif *Les contributions des coopératives à une économie plurielle*, L'Harmattan, Paris 2012.

EL FUTURO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

Juan Fernando Álvarez

Instituto de Economía Social y Cooperativismo
Universidad Cooperativa de Colombia

RESUMEN: El carácter alternativo de la economía social se soporta en las evidencias que presentan estas organizaciones para generar nuevos enfoques sistémicos, donde la economía hace parte de un circuito mayor articulado a los referentes sociales, culturales, ambientales y políticos de cada territorio y donde el acento se coloca en las personas, sus capacidades y necesidades.

Ello desdibuja los paradigmas absolutistas actuales y configura nuevas posibilidades de relaciones que extingan las crecientes desigualdades que produce el sistema de preponderancia capitalista actual. No obstante, las organizaciones de la economía social se enfrentan a contradicciones entre su quehacer y su necesaria supervivencia en los mercados que requieren de estrategias innovadoras basadas en su naturaleza y en el reconocimiento que el Estado pueda hacer de ellas.

DESCRIPTORES: P500 - Comparative Economic Systems: General; 0000 - Economic Development, Technological Change, and Growth; P130 - Cooperative Enterprises

PALABRAS CLAVE: Economía social, sistemas económicos, innovación organizacional

Consideraciones preliminares

Hacer prospectiva es necesario para pensar y repensar las vetas que se van develando a partir del diálogo y discusión permanente de temáticas relativas a la estructura sistémica de las organizaciones de la economía social, sus orientaciones y en definitiva su proyecto socioeconómico y político de incidencia. Por ello, cuando se plantea el título del futuro de la economía social no se busca reportar un conocimiento específico sobre la materia, sino por el contrario establecer diálogos desde distintas posturas.

Es este el espíritu de estas líneas las cuales buscan hacer una síntesis comentada de los aportes recibidos de 7 comunicaciones seleccionadas para presentar su disertación. La mayoría de los aportes provienen de la reflexión de investigadores y líderes sociales de Chile, España, Uruguay, Brasil, Colombia y Francia. Ellos proyectaron, desde diferentes miradas, problematizaciones en cuanto al rol de las organizaciones como agentes de desarrollo y reflexiones que pueden servir para identificar las tendencias con respecto al futuro de las organizaciones y los retos que han de presentar en su desenvolvimiento.

Metodológicamente, los trabajos tienen en común que apelan a la reflexión luego de procesos investigativos en diferentes contextos y bajo diferentes referentes conceptuales. Quizá esto sea un punto para conocer los avances que en la materia se realizan por parte de diferentes investigadores que asisten a los encuentros de Rulescoop. Seguir este horizonte sirve para ir demarcando las distintas particularidades conceptuales que hacen parte de la economía social como forma de hacer otra economía.

El contexto de la economía social

La economía es un hecho social que forma parte de las acciones humanas. Por tanto, es parte de éstas y en ellas encuentra su justificación. Parafraseamos con estas afirmaciones parte de la contribución de Narvarte, Álvarez y Vásquez (2012) quienes realizan un análisis sistémico sobre la economía como actividad específica del ser humano. Con ello proponen una epistemología donde lo económico forma parte de un ciclo encadenado de actividades de producción, distribución e intercambio, consumo, acumulación y especulación.

Para ello los autores utilizan como referentes los aportes de Humberto Maturana y Francisco Varela con respecto a la consideración de que todo ser vivo es parte de un sistema que necesariamente debe tener sentido y lo complementa con estudios de la complejidad que logran desmembrar el limitado análisis del reduccionismo económico.

Así, los fenómenos económicos se constituyen bajo la primacía de lo social y cultural de los seres humanos y requieren una coordinación con las acciones y emocio-

nes de los seres humanos. Lectura contraria a la consideración neoclásica de una economía basada en la primacía del mercado, la eficiencia y la competitividad como generadoras de mitos y dogmas. Estos elementos son instrumentos, pero no el fin que se construye desde la praxis del cotidiano vivir.

Un vivir plagado de lo que comienza a denominarse como *crisis sistémica* desde el punto de vista económico, ambiental y cultural fundamentalmente.

Bajo este contexto se plantea la economía social como una de las organizaciones vivas que guardan consonancia, si atienden a su naturaleza, con los postulados que necesariamente tendrán que hacer parte de las lógicas de las organizaciones en el futuro.

Bajo otra lectura, Philippe Kaminski (2012) plantea escenarios donde el envejecimiento de la población y la escasez de recursos inciden en la necesidad de generar acuerdos para la acción entre el sector público, el sector privado capitalista y el de la economía social.

Si a ello se adicionan una diversidad de situaciones éticas frente a la vida, las nuevas tendencias sociales, los crecientes intercambios tecnológicos sustitutivos de los humanos, la mercantilización de bienes de interés público como la salud, la educación y la seguridad, entre muchas otras, generan un ambiente de perplejidad frente a la búsqueda de certeza con las cuales fueron formadas la mayoría de generaciones actuales.

Ante estos nuevos escenarios no sólo es insuficiente el papel que juegan el Estado y las empresas capitalistas, sino que además no hay certeza hacia dónde dirigen sus acciones que, por difusas y contrapuestas, terminan solapándose y reduciéndose. Lo que sí toma creciente relevancia es el rol que juegan las organizaciones sociales y los conglomerados que actúan por fuera de la esfera del burocratismo y las firmas capitalistas, en repensar y resignificar prácticas en el ámbito territorial.

De manera que si en un pasado la economía social surgió de la miseria laboral, hoy surge de la necesidad de generar soluciones en lo local a problemas que trascienden lo económico. Su vertiginosa incidencia en la estructuración de nuevos equilibrios sistémicos genera la necesidad de materializar de forma amplia las iniciativas públicas para su fomento.

La historia económica demuestra que tanto el Estado como los conglomerados del capitalismo y otras organizaciones como la iglesia y los organismos internacionales han sido fomentados por medio de la acción colectiva de los actores públicos y privados del sistema y el otorgamiento de prerrogativas para su fortalecimiento. Sin ese fomento no se hubiesen alcanzado el nivel de estructuración y acumulación necesaria para su crecimiento.

Por ello plantear el crecimiento sectorial de la economía social requiere de un decidido apoyo del Estado para cooperativizar crecientes espacios de acción que se traducirán en el reconocimiento y la visibilidad del sector y todos sus miembros.

Gestionando el crecimiento organizacional

Pero el crecimiento no es sólo sectorial, sino también organizacional y en este punto gestionar el crecimiento es una veta explorada en el trabajo de Álvarez (2012).

En efecto, una de las decisiones más influyentes de las organizaciones de economía social es la relativa a su dimensión. Esto determina en buena medida su ciclo de vida y las orientaciones frente a las relaciones con los mercados.

Una revisión de autores como Schumacher, Polanyi, Prévost, Fischer, Lattuada, Sanchis, Guerra, Fairbairn, Bernardi y Bialoskorsky, entre otros, dan cuenta de la relación existente entre la dimensión con la coherencia, la preservación de la naturaleza organizacional y el ciclo de vida de la empresa.

Este tema adquiere mayor relevancia en la actualidad, dado que en las economías abiertas y en los procesos de internacionalización e internalización territorial se configuran retos para preservar prácticas diferenciadas en entornos con paradigmas capitalistas predominantes.

Por ello se apunta que es necesario gestionar el crecimiento tal como se gestionan otras variables, tomando en cuenta que una organización que mantiene desproporción en su dimensión tenderá a generar dotaciones con atributos per cápita cada vez menores que perjudican la competitividad y la orientación constitutiva; pero por otra parte, una organización con una dimensión inferior a la óptima tendrá problemas de escala que repercuten en la cuantía de recursos disponibles para nuevas inversiones e incidencia de las prácticas en los diferentes territorios.

Se concluye que el tamaño óptimo de una organización de economía social es aquel que garantice las escalas suficientes para satisfacer las necesidades de sus grupos de interés, conciliando la eficiencia económica y operativa con la preservación de la identidad organizacional y su autonomía. Lo que requiere realizar un análisis del cumplimiento del objeto social en relación, entre otras variables, con su antigüedad, ingresos, desigualdad, ejercicio democrático y actividad que se cooperativiza.

Estos elementos pueden precisarse con mayor rigor si se consideran los desafíos a los que están expuestas las organizaciones, aspectos que son tratados en el siguiente apartado.

Las prácticas y los desafíos

La ventaja sistémica que poseen las organizaciones de economía social no está libre de contradicciones en un contexto donde la lógica del capital domina los imaginarios sobre la forma de hacer las prácticas comerciales.

La documentación para el caso de Brasil, por ejemplo, muestra cómo existen fragilidades y contradicciones en el desenvolvimiento de las organizaciones de lo que se denomina economía solidaria con el mercado. El trabajo de Felix Das Neves (2012) explora estas vetas con el fin de advertir los desafíos que en materia organizacional

presentan estas organizaciones para mantener su sustentabilidad. Su punto de partida es la consideración de las economías solidarias como procesos alternativos al capitalismo que involucran necesariamente autogestión, solidaridad y cooperación basándose en autores seminales para la academia brasilera como Paul Singer, Renato Danigno, Antônio Cruz, Rosangela Barbosa y Luiz Ignacio Gaiger.

Las dificultades apuntadas son económicas, como las derivadas de generar trabajo, acceder a fuentes crediticias y renta¹; sociales, como las derivadas de la falta de iniciativas de inclusión social e incluso prácticas de precarización laboral similares a las de empresas de capital; ambientales; educativas; culturales; jurídicas, como la formalización de los emprendimientos; contables, como la dificultad de contar con un sistema propio de contabilidad externa; tecnológicas, como el difícil acceso y valorización de las tecnologías sociales vernáculas e ideológicas.

Una vez identificado el contexto, los espacios de crecimiento y considerada la importancia de la gestión interna, dados los desafíos a los que se enfrentan las organizaciones en su relación con los mercados, se presentan algunas estrategias que siendo relacionadas con las particularidades de las organizaciones generan pautas susceptibles de instrumentalización. Ninguno de los aspectos anteriores son unívocos ni están acabados, pero sí dan cuenta de la necesidad de categorizar las particularidades de las organizaciones en relación a su desempeño como organizaciones alternativas en el presente y en el futuro.

Generando estrategias

En el ámbito interno de las organizaciones de la economía social es idóneo conocer qué capacidades deben potenciarse para fortalecer mecanismos de gestión que orienten tomas de decisiones cónsonas con su naturaleza. Al respecto Alfonso Dubois (2012) identifica que el enfoque de desarrollo humano encuentra en la economía social un asidero práctico para entender nuevos modelos de bienestar.

Al hablar de desarrollo humano se hace referencia preponderantemente a las capacidades de las personas y los recursos de los que dispone la sociedad que se configuran como medios que pueden resultar insuficientes, e incluso presentar retrocesos, si no existe una orientación clara a mejorar el bienestar humano.

Por ello, poner el acento en las capacidades es una estrategia para orientar el cambio de los modelos de bienestar actuales. Esto, aplicado a las organizaciones de economía social, configura un camino conceptual para promover capacidades colectivas que en su operacionalización conminen a tomar decisiones de mayor incidencia en los territorios.

1. Autores como Silva (2012) apuntan que la rentabilidad en las organizaciones solidarias tiene una dimensión social basada en el cumplimiento de su especificidad y denomina a ésta rentabilidad social.

En ello han avanzado investigadores como Baser y Morgan, Woodhill, Deneulin y otros, relacionados en su mayoría con el fomento mundial del desarrollo humano, quienes han aportado a la identificación de capacidades colectivas. Entre el cúmulo de capacidades relevantes Dubois destaca la capacidad de *análisis y visión de futuro*, de *compromiso y atracción*, de *relacionarse y conseguir apoyos*, de *equilibrar coherencia con diversidad*, de *adaptación y renovación*.

Ma Pilar Valero (2012) destaca, por otra parte, la tendencia de diversificación de actividades no agrarias que están desarrollando algunas cooperativas agroalimentarias de la Comunidad Valenciana como estrategia de supervivencia. Con ello, las organizaciones han logrado mejorar las rentas de sus socios y dinamizar las economías locales, aspecto que se ha reiterado como componente central para comprender el aporte de la economía social.

Las conclusiones de Valero coinciden con los aportes realizados por algunos autores sobre el estudio de la multiactividad cooperativa en escenarios rurales, la importancia de fomentar estrategias de diversificación local como enfoque generador de desarrollo y los beneficios y riesgos que genera la cooperativización de nuevos mercados en escenarios donde éstas son inexistentes (Álvarez, 2008). Pero además, da cuenta de la existencia de una veta conceptual a seguir trabajando sobre las estrategias de acción, acumulación y reproducción de las organizaciones de la economía social en los territorios.

En el ámbito práctico algunos de los elementos en mención se presentaron bajo la experiencia de vivienda de Ñande en Uruguay por Mariano Giúdice donde la generación de hábitat se imbrica con la asociatividad para la construcción, la dignificación de comunidades excluidas y el partenariado con instituciones del Estado y Fundaciones. Con ello se generan caminos de futuro para repensar las prácticas de la economía social en lo local, en base a la generación de competencias para el desarrollo de iniciativas productivas.

Conclusiones

La generación de economías de proximidad, dado el enlace de las organizaciones de economía social a sus territorios, se constituye como la mayor ventaja que representan estas organizaciones para el sistema. Pero ello no surge por ósmosis, sino que es fruto de la disposición colectiva de un entramado de acciones que abogan por colocar al socio, su trabajo y sus necesidades como fin organizacional.

Se puede sintetizar el eje afirmando que:

- Existen mitos que soportan el ideario económico actual bajo los cuales no se logran explicar las prácticas asociativas y la consolidación de movimientos sociales que realizan nuevos paradigmas alternativos.

- Estos paradigmas se soportan en iniciativas que cada vez más abogan por la generación de capacidades colectivas más cercanas al desarrollo humano que al crecimiento económico. Por ello debemos mirar e identificar cómo vemos y calculamos la incidencia de las organizaciones en el planeta pues en rigor desde el lente actual existe miopía conceptual y en la praxis, generando soluciones parciales que no contribuyen a cambiar las estructuras sistémicas actuales.
- Por tanto, la economía actual requiere para lograr su equilibrio crecientes espacios de participación de las organizaciones de economía social.
- El reconocimiento exigido hoy para las entidades de economía social será simplemente un instrumento pero aún falta discutir los elementos esenciales que configuran la lógica de la economía social. Una lógica diferenciada que debe crear formas jurídicas, tributarias y contables de necesario tratamiento diferenciado para evitar la desnaturalización y por ende la pérdida de espacios de libertad económica para el desenvolvimiento económico. Una lógica en la cual las organizaciones tendrán que hacer cada vez más suyas la autogestión, la incursión creciente en nuevas prácticas sociales, económicas y donde los socios podrán obtener crecientes retribuciones per cápita.
- Habrá que sortear problemáticas de gestión, culturales, ambientales, políticas, educativas, ambientales y de innovación que hoy perpetúan los mecanismos de asignación ineficientes de los mercados.
- Las organizaciones innovadoras optarán por competir basadas en su identidad doctrinal, la realización de tecnologías propias coherentes con su naturaleza y en la generación de hechos sociales en cada acto económico, generando un conglomerado de prácticas alternativas.
- En definitiva la economía social está abocada a la pluralidad económica, a la generación de productos socialmente útiles que generará referentes para la constitución de un sistema confiable abocado a las personas, la satisfacción de sus necesidades, la participación, su autogestión y la propia consolidación en libertad de los actuales sistemas de Estado y mercado.

Bibliografía de referencia

- ÁLVAREZ, J. -Compilador- (2008). Naturaleza y especificidad de la cooperativa multiactiva. Dansocial, Bogotá.
- ÁLVAREZ, J. (2012). A propósito de la dimensión de las organizaciones de economía social y solidaria. En: VII Congreso Internacional RULESCOOP, Valencia-Castellón.
- DUBOIS, A. (2012). El desarrollo de las capacidades colectivas y la economía social y solidaria: una propuesta teórica. En: VII Congreso Internacional RULESCOOP, Valencia-Castellón.
- KAMINSKI, P. (2012): “Quelles pistes de croissance pour l'économie sociale?” En: VII Congreso Internacional RULESCOOP, Valencia-Castellón.
- FELIX DAS NEVES, E. (2012): “Fragilidades e contradições na utopia de uma outra economia”. En: VII Congreso Internacional RULESCOOP, Valencia-Castellón.
- NARVARTE; P. A., ÁLVAREZ, S., BAEZA, K. (2012): “Reflexión sistémica del fenómeno económico: Propuestas para entender la crisis”. En: VII Congreso Internacional RULESCOOP, Valencia-Castellón.
- SILVA, J. (2012): Educación para la cooperación, segunda edición, Fondo Nacional Universitario, Bogotá.
- VALERO (2012). La diversificación de actividades no agrarias como estrategia de supervivencia de las cooperativas agroalimentarias. En: VII Congreso Internacional RULESCOOP, Valencia-Castellón.

RELACIONES UNIVERSIDAD / ECONOMÍA SOCIAL. UNA URGENCIA Y UNA REALIDAD

Mario Radrigán Rubio

Antropólogo Social, Doctor en Economía Aplicada

Profesor y Director Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa
CIESCOOP

Profesor Departamento de Antropología

Universidad de Santiago de Chile

1. Introducción general

La organización general del VII Congreso Internacional de RULESCOOP realizado el año 2012 en las Universidades de Valencia y Jaume I de Castellón, incorporó entre sus ejes temáticos centrales uno relativo a explorar, debatir y reflexionar sobre la relación Universidad – Sector de Economía Social en los momentos presentes que viven las instituciones de educación superior a nivel internacional.

Éste es un tema que tiene una importancia en sí misma, y desde dos perspectiva distintas pero complementarias entre sí.

Por una parte, el rol y organización de las instituciones de educación superior, como lo son las universidades, en su larga historia se ha ido transformando y adaptando a las circunstancias de cada época, ya en un recorrido que tiene más de 1.000 años de trayectoria en el mundo occidental. Este proceso de cambios se ha acelerado en los últimos 50 años, producto de los profundos cambios sociales, económicos, políticos y culturales que ha vivido el planeta, sometiendo a las entidades universitarias a profundos procesos de cambio, ajuste y adaptación.

Por una parte, se ha generado una fuerte demanda por la ampliación de la cobertura de sus diversos ciclos de estudio a nivel de grado y postgrado, lo que ha impli-

cado en muchos países la masificación de los estudios universitarios, que éstos pierdan su estatus de élite, y que muchos de sus estudiantes sean los primeros en ingresar a las aulas universitarias en los últimos treinta o cuarenta años.

Por otro lado, son cada vez más los requerimientos a la gestión universitaria para aumentar sus niveles de autofinanciamiento, a la par del debilitamiento de los sistemas de estado de bienestar, lo que ha impulsado fuertemente a las universidades a establecer nuevos tratos y acuerdos tanto con los gobiernos como con los diversos actores de la sociedad civil, especialmente el mundo de la empresa privada, preferentemente mercantil-capitalista.

Todo lo anterior es un proceso que sigue en marcha en muchos países, y se ha acentuado con un grado de complejidad mayor con la incorporación de las nuevas tecnologías de información y comunicación, que impactan fuertemente tanto sobre los procesos de enseñanza-aprendizaje universitario tradicionales, como también sobre la circulación y apropiación de los resultados de los procesos de investigación.

Por su parte, los diversos actores de la Economía Social y Solidaria, con su larga andadura de más de ciento cincuenta años, que han visto muy distintos escenarios políticos y económicos, en las diversas regiones del planeta, se ven sometidos a grandes cambios en el marco de los procesos de globalización, crisis de los estados de bienestar e internacionalización de la economía, todo lo cual apunta tanto a mayores niveles de competencia como también a continuos cambios en los marcos regulatorios y normativos en los cuales se han desenvuelto en las últimas décadas.

Para la Economía Social y Solidaria tanto de América Latina como de Europa lo anterior ha implicado la necesidad de mejorar las capacidades de sus dirigentes, asociados y profesionales, viéndose obligados a contar con mayores y mejores niveles de formación profesional y calificación laboral.

A la vez sus propios procesos de gestión empresarial han debido progresivamente ir ajustando hacia modalidades de administración cada vez exigentes, con una cuota mayor de incorporación de nuevas tecnologías y procesos de planificación cada vez exigentes.

El escenario descrito en los párrafos precedentes, tanto de la realidad del mundo académico-universitario como de la situación de los actores de la Economía Social y Solidaria, va generando requerimientos y modalidades de interrelación novedosos, que permitan vencer las barreras y en ocasiones desconfianzas mutuas que se establecen entre estos dos mundos, partiendo de la base del hecho habitual que dice relación con que en muchas ocasiones los académicos y profesores que al interior de los claustros universitarios tienen como un objetivo preferencial el mundo de la Economía Social y Solidaria, comparten fuertemente su ideario valórico y de transformación social propio de este sector de la economía y la sociedad.

Por lo anterior, en los tiempos que corren a través de procesos innovativos es urgente explorar y generar modalidades nuevas y mutuamente beneficiosas de gene-

rar un trabajo colectivo tanto en pos de potenciar el desarrollo y crecimiento de la labor universitaria en el ámbito de la Economía Social y Solidaria, como también para el fortalecimiento de este importante actor social y económico, con un énfasis en incrementar su visibilidad social como también la comprensión del público general sobre sus aportes para el desarrollo social y económicos de las comunidades.

En este sentido siguen siendo plenamente válidos los tres campos de actuación clásicos del modelo universitario aplicados a la Economía Social y Solidaria:

- a) Investigación
- b) Docencia
- c) Extensión

A los cuales hay que incorporar en la actualidad la prioridad que tienen los procesos de transferencia tecnológica y la innovación aplicada.

A la vez, el mundo de la Economía Social y Solidaria tiene que lograr ver al mundo académico – universitario como un aliado de largo aliento en sus procesos de fortalecimiento y desarrollo empresarial y organizacional, y que tienen a la vez mucho que aportar por su experiencia concreta en la resolución de los problemas y necesidades que enfrenta cotidianamente la gente de carne y hueso que son sus socios y entornos en los cuales se desenvuelve.

Mucho de las ideas y planteamientos que se han expuesto en los párrafos precedentes se ven plasmados en las comunicaciones y ponencias que se aceptaron y se expusieron en el VII Congreso de RULESCOOP, que a continuación se presentan muy sintéticamente, y que muestran una rica diversidad en la práctica, la vitalidad de las relaciones posibles y concretas que se pueden dar entre la Universidad y la Economía Social y Solidaria.

2. Síntesis de las ponencias aceptadas

Las mesas que se organizaron en el VII Congreso de RULESCOOP se estructuraron en base a dos grandes temas. Por una parte, aquellas ponencias que daban cuenta acerca de reflexiones conceptuales y organizacionales relativas a la relación entre Universidad y Economía Social, en sus diferentes ámbitos de expresión.

La segunda mesa estuvo centrada en la presentación de experiencias concretas de implicación de la universidad en procesos de desarrollo de base concreto, ya sea por la aplicación de diversas estrategias de extensión universitaria en su versión clásica y tradicional, como en prácticas concretas y específicas de asesoría y asistencia técnica.

Por lo anterior la presentación de la síntesis de las ponencias que a continuación se hace sigue el mismo orden descrito.

2.1. Ponencias referidas a reflexiones conceptuales

En primer lugar el profesor asociado **Michel Abhervé** y el alumno doctoral **Brice Gournay**, ambos de la Université Paris Est, Marne la Vallée, France, han presentado la ponencia “**Une chaire partenariale d’économie sociale et solidaire à l’université**”, en la cual nos plantean que esta universidad ha creado esta Cátedra el año 2009, ligada directamente con los actores del sector, venidos del mundo mutualista, asociativo, cooperativo, de bienestar y de los colectivos territoriales, que participan directamente en su financiamiento.

Esta cátedra tiene entre sus objetivos de investigación, a base a un trabajo teórico impulsado por un grupo de alumnos de doctorado, desarrollar temas de investigación propuestos por los grupos asociados de la economía social, incluyendo una dimensión de encuentros permanentes entre los actores de la economía social y los investigadores. Otro objetivo es el sostener los ejes de formación organizados por la Universidad que corresponden a una Licencia Profesional en Gestión de Organizaciones de la Economía Social y un Master de Gestión de la Inserción en la Economía Social y Solidaria. Un tercer objetivo es contribuir a la visibilidad de la Economía Social a través de un sitio web, sensibilización hacia los estudiantes, festival de videos solidarios. Finalmente, el último objetivo tiene que ver con una dimensión internacional, que a la fecha se ha traducido en Corea del Sur, y otros en curso con Rumanía y Marruecos.

La originalidad de esta iniciativa ha residido en la alta implicación de los socios de la Economía Social con la gobernabilidad de la cátedra, como también el involucramiento de diversidad de actores de la Economía Social.

Una segunda ponencia en esta mesa ha sido la del profesor **Juan David Arias Calle**, docente de la Facultad de Ciencias Humanas y Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín, quien ha presentado la ponencia que lleva por título “**Hacia una ética de la solidaridad y del consumo: la experiencia de la cátedra de economía social y solidaria en la Universidad Nacional de Colombia, sede Medellín**”.

La Cátedra de Economía Social y Solidaria comenzó a impartirse en el año 2008, a partir de la formalización de un convenio con el sector solidario colombiano, gracias al cual estudiantes de estratos socioeconómicos bajos comenzaron a recibir diversos subsidios destinados a su manutención.

Para la Universidad resultó de vital importancia dar a conocer el modelo empresarial cooperativo, de modo que los estudiantes comprendieran que esos recursos provenían de las manos de miles de trabajadores que, asociados a alguna cooperativa, estaban así cumpliendo un fin social. Rápidamente los estudiantes y el docente de la Cátedra comprendieron que era necesario dedicar sus esfuerzos a generar procesos de transformación en las comunidades de base en las que tiene participación el sector solidario.

Fue así como inició un gran programa de investigación-acción-participación que integra a las comunidades y al sector solidario a través de pequeños proyectos, desarrollados por los estudiantes de acuerdo a sus competencias y conocimientos diversos, que pese a su dimensión en lo micro han logrado generar un alto impacto social: intervenciones en agricultura urbana, software libre, sistemas de trueque, bancos de tiempo, monedas alternativas, responsabilidad ambiental, trabajo digno, entre otras.

Una tercera ponencia corresponde a la profesora **Lina Yubicely Blanco Cardona**, Docente de INDESCO, Dirección Nacional, de la Universidad Cooperativa de Colombia, quien ha presentado la ponencia **“Aciertos y desaciertos en la formación en economía social, solidaria y cooperativismo en la universidad. Estudio de caso Universidad Cooperativa de Colombia”**

Desde la práctica educativa en las aulas y programas académicos de la Universidad, en esta ponencia se presentan los aciertos y desaciertos en los procesos de educación solidaria y cooperativa impartidos para los estudiantes de la educación superior en Colombia, visto desde el estudio de caso de la Universidad Cooperativa de Colombia. Bajo la práctica de formación en economía solidaria realizada a 7000 estudiantes y 200 docentes, a través de tres cátedras transversales en la educación y formación profesional, denominadas Naturaleza, Doctrina y estructura de la cooperativa.

La inclusión de la educación y formación en cooperativismo y economía social y solidaria va más allá de la inclusión de asignaturas temáticas al respecto; debe propiciar espacios de reflexión e interacción de los actores (docentes y estudiantes) en el contexto y dinámica real de este forma alternativa de hacer empresa y sociedad. Esta ponencia pone en evidencia algunas reflexiones pedagógicas y estratégicas para la educación y formación de jóvenes emprendedores solidarios en el aula de la escuela de educación superior

La cuarta ponencia corresponde a la presentada por **Vanessa Campos Climent, Amparo Melián Navarro y Joan Ramon Sanchis Palacio**, de la Universidad Miguel Hernández y la Universitat de València, que lleva por título **“La economía social en los estudios de grado y master en el espacio europeo de educación superior (EEES)”**.

En esta ponencia se pone énfasis en el reconocimiento de la importancia de la Economía Social (ES) y de su papel como agente dinamizador de la economía de un país, con empresas resilientes que crean estabilidad y atemperan la incertidumbre laboral sobre todo en estos tiempos de crisis. Reflejado de forma unánime en la recientemente publicada Ley de Economía Social (Ley 5/2011, de 29 de marzo, BOE de 30 de marzo), no ha tenido sin embargo un apoyo o reconocimiento en los estudios universitarios. En este trabajo se efectúa una revisión de los estudios oficiales de Master en Economía Social ofertados en España en el marco del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), observando que éstos están en proceso de

iniciación. Algunas Universidades ya presentan Masters donde la temática principal es la ES, siendo en otros abordada de forma tangencial y complementaria junto con el desarrollo rural, desarrollo local y territorial. El trabajo incide en el tipo de enseñanza escogida, metodologías docentes empleadas y carga crediticia. Además, se observa que existe una fuerte localización territorial en la distribución de los mismos, coincidente con las áreas geográficas en las que tradicionalmente el cooperativismo ha tenido y tiene un peso específico importante.

Finalmente el quinto trabajo de esta mesa fue la ponencia de **Ana María Dávila, Maximiliano Díaz, Francisco Donoso y Mario Radrigán**, todos ellos del Centro Internacional de Economía Social y Cooperativa (CIESCOOP) de la Universidad de Santiago de Chile, que llevó por título **“Fortalecer para crecer: hacia la elaboración de un modelo de buenas prácticas en la relación universidad y empresas de la economía social en Chile”**.

En esta ponencia se pone atención en que las entidades de la Economía Social, especialmente en América Latina concentran sus actividades y su base social en sectores populares y capas medias de la sociedad, y si bien la mayor parte de ellas corresponden a importantes esfuerzos de emprendimiento social desde la base, en muchas ocasiones sus promotores, dirigentes y empleados tienen severos déficits en materia de gestión, alianzas y desarrollo empresarial, como también en materias técnicas en la producción y distribución de bienes y servicios.

Desde esta óptica, el proceso de fortalecimiento de este tipo de entidades tiene una relación directa con el diseño e implementación de políticas y programas públicos adecuados, como también con el desarrollo del capital humano y la generación y distribución de conocimiento pertinente aplicado a sus realidades, desafíos y vacíos. En este escenario, potenciar una relación fluida, sistemática y horizontal entre el medio universitario y las organizaciones y empresas de la Economía Social se presenta como una gran oportunidad de trabajo colectivo.

La ponencia se concentra en los resultados preliminares de una investigación realizada con apoyo de la Vicerrectoría de Investigación, VRID de la Universidad de Santiago de Chile (USACH), que tiene como objetivo generar un espacio de reflexión y acción en relación con la investigación e innovación que la Universidad de Santiago de Chile orienta hacia las empresas del sector de Economía Social y Solidaria en Chile. En este contexto, se entrega un diagnóstico general de las relaciones que existen actualmente entre la universidad y las organizaciones de la Economía Social en Chile, con el fin de avanzar hacia la construcción de modelos de buenas prácticas.

2.2. Ponencias referidas a experiencias aplicadas de relación Universidad – Economía Social

La primera ponencia de esta línea corresponde a la de **Isis Tatiane Barros Macêdo Veloso, Crislene de Rodrigues Da Silva Moraes, Maria do Socorro Lopes Cavalcanti, Lenilde Mérgia Ribeiro Lima y Sérgio Ricardo Alves De Moraes**, todos ellos de la Incubadora de Empreendimentos Econômicos Solidários (IUEES) Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), que lleva por título **“Formação de profissionais em educação de jovens e adultos e economia solidária no semiárido paraibano: busca e diversidade”**.

A Economía Solidária vem ganhando espaço pela característica inovadora de geração de trabalho e renda, tendo como principal foco a inclusão social. Esta economía comprende um conjunto de atividades – produção, distribuição, consumo, poupança e crédito – organizadas de forma autogestionária. As experiências em Economía Solidária no Brasil demandam aprendizagens específicas que requerem a alfabetização dos trabalhadores empreendedores, tornando-se necessária a aquisição de certas competências e habilidades. Tendo em vista a necessidade de difundir esta temática na Educação de Jovens e Adultos, foi criado na Universidade Federal de Campina Grande, um curso de especialização que visa ampliar a compreensão dos educadores sobre as possibilidades de novas formas de inserção dos sujeitos da Educação de Jovens e Adultos ao mundo do trabalho.

O Curso de Especialização em Educação de Jovens e Adultos com ênfase em Economía Solidária no Semiárido Paraibano está sendo realizado nos sete Campi da UFCG, proporcionando aos profissionais envolvidos a possibilidade de um ambiente de reflexão acerca de suas práticas como educadores ou gestores. Sabendo desta importância, o presente trabalho buscou construir o perfil sociocultural destes profissionais, com o objetivo de perceber seu interesse e expectativas sobre esta inovadora proposta.

La segunda ponencia, de **Antonia Elisabeti Godoy, Marina Guadalupe Laveran, María Carolina Zubrzycki, Mirta Claudia Ramirez, Mariano Ramiro Pianovi y Gladys Pietruczuk**, de la Universidad Nacional de Misiones Argentina, del Instituto Misionero de Estudios Superiores (IMES) y Universidad Autónoma de Encarnación (UNAE), lleva por título **“La economía social y las estrategias de intervención de la universidad para su desarrollo”**

Esta ponencia surge a partir de los proyectos de investigación, extensión y trabajos presentados en reuniones científicas realizados desde el año 2002, focalizados en la problemática del Noreste de Misiones-Argentina. El relevamiento de información primaria y secundaria permitió determinar que a pesar de las ventajas comparativas que poseen las pequeñas unidades productivas, presentan fragilidades derivadas del deterioro socioeconómico y de los recursos naturales.

Las cooperativas agropecuarias, que deberían ser el pilar de la Economía social de esta región, no logran fortalecerse ni desarrollarse como organización por la falta de recursos económicos y humanos capacitados. Es en ese contexto que se propone identificar el rol que debería cumplir la Universidad Nacional de Misiones para actuar como uno de los agentes de desarrollo local.

La Universidad, por sus características y su misión, se constituye en el nexo estratégico entre el Estado, la Comunidad y los emprendimientos que nacen de su seno, lo que le otorga la posibilidad de replicar a nivel local el modelo adoptado por la Alianza Cooperativa Internacional -organismo máximo del movimiento cooperativo a nivel mundial- quien cuenta con un Comité de Investigación que actúa como puente entre la investigación académica y el mundo cooperativo

La tercera comunicación corresponde a la presentada por **Lorena Mora Portillo**, Profesora de la Maestría en Administración Pública énfasis en empresas cooperativas de la Universidad de Costa Rica, con el título de **“El papel de la Universidad de Costa Rica en el fomento de empresas asociativas”**

Se presenta aquí la relación universidad – empresas de la economía social, que tiene muchos retos que enfrentar; entre ellos el acercamiento a la realidad social y a las necesidades del sector para el desarrollo de alternativas y soluciones a los diferentes fenómenos que presenta la economía social. Desde los proyectos de extensión social de la Universidad de Costa Rica, la escuela de Sociología se ha abocado a la formación y asesoría técnica de mujeres empresarias de la economía social en la zona Sur de Costa Rica. El proyecto surgió a partir de la demanda de un grupo de mujeres que, teniendo el deseo de formar una empresa asociativa, no tenía el conocimiento necesario para lograr su objetivo.

Mediante el diseño de un plan de formación a la medida y de metodologías adecuadas a los niveles de formación de estos grupos, la UCR se abocó a formar y asesorar técnicamente a las mujeres empresarias con resultados muy positivos en el desempeño de sus empresas. La experiencia muestra que la universidad tiene el potencial de incidir en la sociedad tanto para que estas experiencias sirvan de insumos para aportar a las teorías, como para que de manera inversa, las teorías se contrasten con la realidad de la economía social y ayuden a solventar los problemas de los diversos colectivos.

Finalmente la cuarta ponencia corresponde a la de **Carlos Julio Zuluaga Londoño**, de la Universidad Cooperativa de Colombia, que lleva por título **“Enseñanza del derecho solidario: aproximación a una experiencia”**.

Este trabajo de investigación se desarrolló en torno a la pregunta problematizadora **“¿Cómo incorporar nuevas tendencias pedagógicas en la enseñanza del Derecho Solidario en la universidad, mediante la sistematización de la práctica pedagógica?”**. La fundamentación teórica parte retomando el concepto general de la enseñanza – aprendizaje, como referente de análisis, que permitiera una lectura clara de esta prác-

tica, para así adentrarse en el estudio de la enseñanza del Derecho Solidario específicamente. La ruta metodológica retomó el paradigma histórico hermenéutico, como base de aproximación al concepto de sistematización. El objetivo fundamental de la sistematización fue reflexionar y comprender la experiencia sobre la implementación de una propuesta metodológica que permitiera convalidar los nuevos enfoques teóricos y metodológicos y contrastar la propia práctica. Con los hallazgos se pudo concluir que los paradigmas de enseñanza-aprendizaje han sufrido transformaciones significativas; sin embargo, la aplicación de métodos activos no ha sido suficiente para el mejoramiento de la práctica educativa en el Derecho. En términos generales, los estudiantes alcanzaron los logros propuestos en la formulación de la metodología. Por último, se evidenció que la sistematización como método alternativo de investigación, es supremamente elemental, flexible y trascendente, susceptible de ser aplicada en diversos ámbitos académicos o sociales.

3. Conclusiones finales

A modo de conclusión es importante destacar y comentar que cada una de las ponencias reseñadas anteriormente muestran la diversidad y complejidad de los diversos tipos de relación que se pueden establecer en entre el mundo universitario y la economía social en los diversos países de América Latina y de Europa.

Como se puede apreciar, existen diversas formas de establecer vínculos de colaboración entre la Universidad y los actores de la Economía Social, tanto en el ámbito formativo, como en los de extensión e investigación, aunque no es posible identificar una sola forma correcta de crear y/o fortalecer estos vínculos, y se puede plantear que a la fecha aún hay un campo importante de experimentación y reflexión sobre este tipo de procesos, que permitan con el tiempo consolidar buenas prácticas reconocidas y posibles de transferir de una entidad a otra.

INTRODUCCIÓN A LA PERSPECTIVA DE GÉNERO EN LA ECONOMÍA SOCIAL

María José Senent Vidal
Universitat Jaume I

Aunque a las entidades de la Economía social se les supone especialmente preparadas para colaborar en la consecución de la igualdad real de mujeres y hombres, la realidad demuestra, como veremos, que en ellas las mujeres también encuentran importantes barreras y brechas que superar (Senent, 2011).

Y sin embargo, los principios y formas de organización de la Economía social siguen siendo instrumentos de notable valor para luchar contra la discriminación por razón de sexo, siempre que exista la voluntad de utilizarlas correctamente.

Para fomentar la aparición y el desarrollo de tales voluntades, tanto las organizaciones de la Economía social como el movimiento feminista pueden (y deberían) profundizar en la aplicación de una perspectiva de género al análisis de estas empresas “con alma”.

Por justicia, porque ya no debería calificarse a una empresa como socialmente responsable si no trabaja por la igualdad en su organización; y por eficiencia económica, porque “desaprovechar el potencial talento empresarial del 51 % de la población —las mujeres— no puede ser económicamente racional”¹.

1. Parafraseamos aquí parte de la Recomendación núm. 15 que el Código de Buen Gobierno Corporativo dirige a las grandes sociedades cotizadas españolas (<http://www.cnmv.es/Portal/-/verDoc.axd?t={0416c2a6-8c68-4624-822c-5050a5a69001}>), pág. 19, 19/06/13, 11:43), entendiéndolo que, en este caso, es perfectamente trasladable al ámbito de la Economía social.

1. Acotación del objeto de estudio: la Economía social

Como se ha indicado (Chaves y Monzón, 2007), el concepto de “economía social” designa al “conjunto de organizaciones microeconómicas caracterizadas por unos rasgos comunes marcados por una ‘ética social’” o, dicho de otro modo, es un “sector de la economía caracterizado por ciertos valores y principios” (Fajardo, 2009). Se trata así de definirla en sentido positivo, para evitar la histórica delimitación que la identificaba como sector residual, integrado por las organizaciones que *no* pertenecen ni al ámbito de la economía pública ni al de la economía privada capitalista. Por ello precisamente, el reto de las últimas décadas ha sido concretar los principios característicos y las especificidades organizativas derivados de dicha sensibilidad social.

Los diversos hitos del debate sobre la caracterización de la economía social y las entidades que la integran han sido descritos en diferentes trabajos (ver, p. e., Monzón, Calvo, Chaves, Fajardo y Valdés, 2009; Fajardo, 2009; o el mismo Preámbulo de la Ley española de Economía social). A los efectos del presente trabajo utilizaremos una de sus recientes «cristalizaciones»: el concepto y clasificación de las entidades de economía social que adopta la Ley española 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (LES).

Según dicho texto legal, “se denomina **economía social** al conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con” unos principios que después establece la propia norma, “*persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos*” (art. 2 LES).

Los principios que han de orientar la actividad de las entidades de economía social son los siguientes:

- a) *Primacía de las personas y del fin social sobre el capital*, que se concreta en gestión autónoma y transparente, democrática y participativa, que lleva a priorizar la toma de decisiones más en función de las personas y sus aportaciones de trabajo y servicios prestados a la entidad o en función del fin social, que en relación a sus aportaciones al capital social.
- b) *Aplicación de los resultados* obtenidos de la actividad económica principalmente *en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada* por las socias y socios o por sus miembros y, *en su caso, al fin social* objeto de la entidad.
- c) *Promoción de la solidaridad interna y con la sociedad* que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad.
- d) *Independencia* respecto a los poderes públicos” (art. 4 LES).

En cuanto a la tipología de las entidades que se consideran encuadradas en el sector de la economía social, también se ha ido conformando históricamente. Partiendo de la “tríada” de entidades que tradicionalmente y generalmente se identifican como de la economía social, esto es, las cooperativas, las mutuas y las asociaciones, el ámbito se ha ido ampliando progresivamente, atendiendo a las particularidades institucionales de cada país, introduciendo nuevas formas: sociedades laborales, fundaciones, sociedades agrarias de transformación, ciertas ESOP (*employee stock ownership plan*)...etc.

Se ha argumentado además la utilidad de distinguir entre dos subsectores de la economía social: a) el *subsector de mercado*, integrado por las empresas con organización democrática (una persona, un voto) y con distribución de beneficios no vinculada al capital aportado por el socio; y b) el *subsector de no mercado*, que integraría a las instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares. Con ello se pone de manifiesto que la economía social se extiende a entidades que realizan las dos funciones del sistema económico: la productiva (núcleo del sistema y ocupado hegemonícamente por el sector privado capitalista) y la distributiva (ligada en nuestras sociedades al Estado de bienestar). Es ésta una de las características que distinguen a la economía social de otros conceptos próximos como los de “economía no lucrativa”, “sector voluntario”..., que se refieren únicamente a la función distributiva (Chaves y Monzón, 2007).

La Ley española de la Economía social ha optado por identificar como sus integrantes (directamente y sin excepciones) a las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones, las asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores y las sociedades agrarias de transformación. Además, la norma legal deja la puerta abierta a nuevas incorporaciones, por parte de entidades que, cumpliendo los principios de la economía social, se creen “por normas específicas” o “sean incluidas en el catálogo de entidades establecido en la Ley” (art. 5 LES).

Teniendo en cuenta todo cuanto antecede, podemos sintetizar el objeto de nuestro estudio: las entidades con actividad económica (tanto “de mercado” como “de no mercado”) que, actuando de acuerdo con unos principios (primacía de las personas y del fin social sobre el capital; aplicación de los resultados económicos en función de la actividad aportada y, en su caso, al fin social; promoción de la solidaridad interna y social; independencia de los poderes públicos), persiguen intereses colectivos (de sus miembros y/o de la sociedad y la economía generales). Las cooperativas, las asociaciones y las mutuas son consideradas, en cualquier caso, entidades de la economía social, pero la categoría se ha ido ampliando en cada estado, para incluir a las fundaciones y a otras formas jurídicas propias.

2. La herramienta de análisis: la perspectiva de género

Una aclaración previa que cabe hacer para quienes se acercan por primera vez a la materia es que aplicar la perspectiva de género a la economía social no es hablar de “las mujeres” “en” la Economía social, puesto que sexo y género no son sinónimos.

“El sexo pertenece al dominio de la biología. Hace referencia a las diferencias biológicas entre el hombre y la mujer (que normalmente no podemos cambiar). Los seres humanos nacen sexuados. El sexo determina las características físicas”. Pero la sociedad en que vivimos, igual que se caracteriza en lo económico por ser una sociedad capitalista, se caracteriza en las relaciones interpersonales por ser una sociedad patriarcal, entendiéndose por tal el “sistema de poder establecido en base a un modelo de dominación masculina”, que “se basa en la supremacía de los hombres y de lo masculino sobre la supuesta inferioridad y la desvalorización de las mujeres y de lo femenino” (Acsur-Las Segovias, 2006:10 y 11).

Y aunque en una apreciación superficial nos pueda parecer que el sistema patriarcal habría sido erradicado de amplios sectores sociales y culturales de la sociedad contemporánea, lo cierto es que sigue siendo plenamente efectivo. De manera más o menos sutil, en el proceso de socialización, a las personas, desde su infancia, se les va imbuyendo “lo que es esperado, permitido y valorado en una mujer o en un hombre en un contexto determinado” por el hecho de serlo. Así, el hecho de tener unas determinadas características biológicas (el sexo) hace que se nos asignen unos atributos sociales, unos roles determinados y una situación de dominio o de subordinación en las relaciones sociales (el género) (Barragán).

Como se ha dicho, “las diferencias sexuales en sí mismas no son la causa de las desigualdades entre las personas, ni las justifican. Es la cultura la que interviene, creando identidades diferentes para cada uno de los sexos o lo que es lo mismo, elaborando los sistemas de género. Es entonces cuando las diferencias se transforman en desigualdades” (Acsur-Las Segovias, 2006:7; Pousada, 2003:10).

Dicho de otro modo, es la asignación de funciones y responsabilidades distintas a mujeres y hombres por el hecho de serlo la que determina, a su vez, “diversas formas de acceder a los recursos materiales como tierra y crédito, o no materiales como el poder político. Sus implicaciones en la vida cotidiana son múltiples y se manifiestan, por ejemplo, en la división del trabajo doméstico y extra-doméstico, en las responsabilidades familiares, en el campo de la educación, en las oportunidades de promoción profesional, en las instancias ejecutivas,...etc.” (FAO, 1998).

Aplicar la perspectiva de género consiste en “desvelar” cómo actúan los estereotipos de género en cada ámbito objeto de estudio, cómo se construyen las desigualdades de género en ese sector. El análisis de género va a mostrar, por regla general, que, por una parte, mujeres y hombres tienen necesidades diferentes y específicas; y, por otra, que las mujeres quedan discriminadas y desfavorecidas en relación con los hombres. En tales casos, la perspectiva de género nos permitirá, además, superar la visión

“androcéntrica” (centrada en las necesidades y el estatus de los hombres) en favor de unas relaciones igualitarias, verdaderamente inclusivas de todos los intereses y las necesidades (Acsur-Las Segovias, 2006:17).

El análisis de género no es, por tanto, el estudio “de las mujeres”, es el análisis de las relaciones entre hombres y mujeres que acaban situando a éstas en una posición de inferioridad, de subordinación, de discriminación.

3. La Economía social desde una perspectiva de género. Datos; propuestas de trabajo

Según lo visto hasta ahora, aplicar la perspectiva de género a la economía social supone observarla con una mirada específica, para ver cómo se posicionan en ella mujeres y hombres y porqué. Será desde ese análisis que puedan promoverse medidas para la superación del androcentrismo en la Economía social y la consecución de la igualdad efectiva.

3.1. Los datos

Como hemos advertido en reiteradas ocasiones, no es en absoluto fácil aportar datos que dimensionen la problemática del género ya que la mayor parte de estadísticas e indicadores disponibles continúan sin estar desagregados por la variable del sexo. Aunque pueda parecerlo, no es una circunstancia casual: una de las principales vías o procedimientos por los que se consolida la segregación y la discriminación es la invisibilidad.

A la espera de que se vaya progresando en la desagregación estadística en todos los ámbitos (internacional, regional, estatal, local...) y en todas las formas de actividad empresarial (sociedades de capital, administraciones públicas, entidades de la economía social...), tomaremos como ejemplos de partida los que nos da la realidad española. Aunque tampoco en ella hemos avanzado mucho al respecto (a pesar del mandato que incluye la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres, LOI)², algunos de sus datos nos servirán para ilustrar el análisis de género de la Economía social.

2. La LOI, publicada en el BOE núm. 71 de 23/03/07, <http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-6115>, establece en su art. 20 la obligación de los poderes públicos de integrar “de modo efectivo la perspectiva de género en su actividad ordinaria, incluyendo, entre otras medidas, “la variable de sexo en las estadísticas, encuestas y recogida de datos que lleven a cabo”; y en su Disposición adicional vigésima sexta, la modificación del art. 200 de la entonces Ley de Sociedades Anónimas (hoy art. 260 de la Ley de Sociedades de Capital), a fin de que se incluya en la Memoria anual de las grandes sociedades “La distribución por sexos al término del ejercicio del personal de la sociedad, desglosado en un número suficiente de categorías y niveles, entre los que figurarán el de altos directivos y el de consejeros”.

Los más recientes que, con carácter general se aportan por el Instituto de la Mujer en colaboración con el Instituto Nacional de Estadística³, indican que en 2012 la **población** en España alcanzaba la cifra de 47.265.321 personas, de las cuales un 49,30 % eran varones y un **50,70%** eran **mujeres**.

En cuanto a **formación**, durante el curso 2012/2013, del total de 1.582.714 estudiantes matriculados en grado, primer y segundo ciclo y master de la **enseñanza universitaria**, un 54,3% eran mujeres⁴. La proporción aumenta entre las personas egresadas, tituladas universitarias, siendo de un 59,1% de mujeres.

Por lo que respecta a la presencia de las mujeres en **puestos directivos** de las empresas, un reciente informe, basado en el último estudio del International Business Report (IBR), indica que en España, contrariamente a las tendencias internacionales, el porcentaje de mujeres directivas ha bajado en 2013 tres puntos, pasando del 24% al 21%. En paralelo, aumenta en cinco puntos el porcentaje de empresas que no cuentan con ninguna mujer en su equipo directivo, hasta alcanzar el 37% (Grant Thornton, 2013:4 y 5).

No es menos alarmante la situación si atendemos al porcentaje de mujeres miembros de **órganos de administración**. En un estudio de Marzo de 2013 (Informa, 2013) se señala que la gran mayoría de sociedades de capital (un 71,02 %) tiene como órgano de administración a un/a *administrador/a único/a*. Tales puestos están cubiertos en un 73, 63% por hombres y sólo un 21,98% por mujeres. *En el resto* de sociedades de capital (con más de un/a administrador/a), las que cuentan con *mas de un 40% de mujeres* en sus órganos de administración son *un 35,63%*. El porcentaje de mujeres disminuye drásticamente en los consejos de administración de las sociedades cotizadas y, todavía más, en las sociedades que forman parte del IBEX-35.

Si nos centramos en el ámbito de la **economía social**, hemos de constatar también aquí que no contamos con datos sobre la presencia de las mujeres en el conjunto de las entidades. Lo más próximo a que podemos acceder es la “Base de datos de la Economía Social” que publica la Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la RSE del Ministerio de Empleo y Seguridad Social español.

3. <http://www.inmujer.es/estadisticas/consulta.do?area=1> , 19/06/13, 15:37.

4. Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, *Avance de la Estadística de estudiantes universitarios. Curso 2012/2013*, <http://www.mecd.gob.es/educacion-mecd/areas-educacion/universidades/estadisticas-informes/estadisticas/alumnado/2012-2013.html>, 19/06/13, 15:31. “La presencia de la mujer es mayoritaria en todas las ramas, con la excepción de las titulaciones técnicas. Así, en Ciencias de la Salud el 70,5% son mujeres, en Ciencias Sociales y Jurídicas el 61,1%, en Artes y Humanidades el 61,7% y en Ciencias el 53,6%. Sin embargo, en la rama de Ingeniería y Arquitectura el porcentaje de mujeres se sitúa en el 26,4%”. Sobre el sesgo de género en la elección de los estudios de ingeniería, especialmente de las relacionadas con las TIC, puede verse un muy interesante artículo: Adriana GIL-JUÁREZ, Ana VITORES, Joel FELIU y Montse VALL-LLOVERA (2011), “Brecha digital de género: una revisión y una propuesta”, en http://campus.usal.es/~revistas_trabajo/index.php/revistatesi/article/view/8272/8291, 24/06/13, 13:46.

En ella se incluyen “Características de los *Trabajadores de la Economía Social, en situación de alta* en la Seguridad Social” desde 2003⁵, entre los que se incluyen los relativos a la variable de sexo. Hay que tener en cuenta, no obstante, que se trata de datos referidos, únicamente, a *cooperativas* y a *sociedades laborales* (sociedades de capital con participación mayoritaria de personas trabajadoras)⁶, quedando pues por contabilizar las personas socias no dadas de alta (socias no trabajadoras o de trabajo) de estas entidades así como las personas trabajadoras y/o socias del resto de entidades de la economía social (mutuas, asociaciones, empresas de inserción...etc).

Algunos de tales datos, publicados para el primer trimestre de 2013, indican que:

- Las mujeres son el 46,3 % de las personas dadas de alta en la Seguridad Social de cooperativas y sociedades laborales en su conjunto; y llegan al 48,8 % en las cooperativas.
- La proporción de mujeres va disminuyendo a partir de los 40 años de edad.
- Su presencia es mayor entre las personas de nacionalidad española (47%) que entre las extranjeras (39,9 %).
- Las mujeres son mayoritarias entre las personas trabajadoras temporales (52,6%) y minoritarias entre las fijas (44,4%).
- La jornada a tiempo parcial es tres veces superior entre las mujeres que entre los varones.
- Con el tamaño de la empresa crece la presencia de mujeres, llegando a superar a los varones a partir de las empresas de más de 25 personas trabajadoras.
- Por sectores, la mayor presencia de mujeres se da en los servicios (56,9 %), seguida de la de la agricultura (43%), y están claramente subrepresentadas en la industria (25,8%) y la construcción (9%).

Llama especialmente la atención la distribución porcentual según la *categoría profesional*, en la que las mujeres son:

- el 46,4% de “Ingenieros licenciados”
- el 65,7% de “Ingenieros técnicos, peritos y ayudantes”
- el 31,9% de “Jefes administrativos”
- el 51,9% de “Ayudantes no titulados”

5. http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CaracteristicasTrabajadores/index.htm, 19/05/13, 18:13.

6. Los datos se obtienen de los ficheros de cuentas de cotización en situación de alta en la Seguridad social y de personas afiliadas en alta en ellas, tanto de cooperativas como de sociedades laborales (anónimas y limitadas), así como de los ficheros de personas trabajadoras autónomas en alta en la Seguridad Social que trabajan en cooperativas y de los ficheros de cooperativas registradas (éstos últimos, para la variable “clase”).

- el 61% de “Oficiales administrativos”
- el 53,9% de “Subalternos”
- el 71,9% de “Auxiliares administrativos”
- el 18,9% de “Oficiales de primera y segunda”
- el 44,3% de “Oficiales de tercera y especialistas”
- el 55,2% de “Mayores de 18 años no cualificados”
- el 28,3% de “Trabajadores menores de 18 años”

Siendo las mujeres, como hemos visto, el 54,3 % del estudiantado universitario, es claramente significativo que sólo sean mayoritarias en la categoría de titulados medios (ingenieros técnicos, peritos y ayudantes), mientras que son minoritarias en la categoría de ingenieros y licenciados (45,2%), lo que induce a sospechar que al menos una parte de las mujeres ingenieras y licenciadas trabajan en categorías inferiores a su formación.

También destaca el hecho de que siendo abrumadoramente mayoritarias en las categorías de oficiales administrativos y auxiliares administrativos sean, en cambio, minoritarias en la categoría de jefes administrativos. Y lo mismo sucede con su mayoritaria presencia en las categorías de subalternos y mayores de 18 años no cualificados, mientras que son menos del 20% de los oficiales de 1ª y 2ª y también minoritarias entre los oficiales 3ª y especialistas.

Todos estos datos no sólo son claro exponente de que también en las cooperativas y sociedades laborales se da la segregación horizontal⁷ y la vertical⁸ sino que pueden estar indicando una discriminación salarial encubierta. Así, por ejemplo, mientras que a los trabajadores hombres se les retribuye como oficiales, a mujeres que puedan estar realizando tareas similares o equivalentes se les clasificaría y retribuiría como “subalternos” o “no cualificados”.

Se trata, en cualquier caso, de información que no ha variado mucho en el tiempo. Ya en un estudio realizado en 2000 por el Observatorio de Trabajo de la

7. “Hablamos de **segregación horizontal** en el trabajo cuando se refiere a las dificultades de las personas en acceder a determinadas profesiones. Se verifica en la predominancia de las mujeres hacia los sectores tradicionales feminizados y la dificultad de las mujeres para acceder a cargos generalmente estipulados como “masculinos”. Aunque sea menos frecuente, también los hombres encuentran dificultades en el acceso a profesiones, cargos u ocupaciones considerados como típicamente femeninos, como enfermería, auxiliares administrativos o ser reconocidos como amos de casa.”, <http://www.surt.org/maletaintercultural/index.php?vlg=0&vmd=0&vtp=0&vit=4&tex=18> , 19/06/13, 19:00.

8. “las mujeres son frecuentemente afectadas por la **segregación vertical** en el trabajo, o sea, las dificultades que tienen para poder desarrollarse profesionalmente. Son conocidas las desigualdades que limitan que la mujer ocupe puestos con poder decisorio, así como las condiciones laborales que las afectan: son las que trabajan más a tiempo parcial o en formas laborales de flexibilidad o jornada continuada y el salario femenino, para el mismo cargo y las mismas funciones, es frecuentemente más bajo que el salario masculino.”, <http://www.surt.org/maletaintercultural/index.php?vlg=0&vmd=0&vtp=0&vit=4&tex=18> , 19/06/13, 19:01.

Confederación Española de Cooperativas Trabajo Asociado (COCETA) se señalaba que, si bien su participación como trabajadoras por cuenta ajena era muy superior a la que se daba en otras formas de trabajo (49 % de las plantillas cooperativas, frente al 35,6 % del mercado laboral general), tenían más probabilidades de estar en las cooperativas como asalariadas que como socias (sólo eran el 42% de los socios). Además, sus formas de contratación eran más precarias, se producía segregación horizontal y vertical y su presencia era mayoritaria en la contratación a tiempo parcial, aunque menor que la del mercado laboral general (Delso, 2001).

Otro trabajo, realizado entre cooperativas asociadas a la Federación Valenciana de Cooperativas de Trabajo Asociado (FEVECTA, 1999) indicaba que “aunque existe un 61’6% de trabajadoras-no socias frente a un 42’7% de trabajadores-no socios, cambia bastante cuando se atiende a la vertiente societaria, ya que de los socios, el 56’3% son hombres y sólo el 38’4% son mujeres, por lo que el peso total de éstas en las empresas es de un 35’7% frente al 64’3% de los hombres”. Por otra parte, sólo un 37’7 % de las personas con cargos directivos en las cooperativas eran mujeres (un 35’51% de los comités de dirección; un 27’47% de los miembros de los consejos rectores).

Más adelante, en el *Estudio sobre la realidad social y laboral de las mujeres en el Cooperativismo de trabajo asociado en España*, realizado por la Confederación de Cooperativas de Trabajo Asociado en 2004, se concluía que en dichas cooperativas, las mujeres alcanzaban el 18,8% de los puestos de dirección y que el porcentaje de “mujeres responsables de cooperativas” llegaba al 39,2%.

En el ámbito agrario, en un estudio realizado en 1998 en la Agrupación de cooperativas del Valle del Jerte, se ponía de manifiesto que en 14 cooperativas con 4823 socios/as integrados/as, sólo el 21% aproximadamente eran mujeres, “la mayoría de las socias formaban parte de las cooperativas por razones de conveniencia familiar y eran muy pocas las que aparecían como socias porque gestionasen sus propias fincas”; sin embargo, recaían sobre mujeres “las tareas más delicadas y de mayores exigencias, como son todas las que tienen relación con el área de la calidad, selección y calibrado de los frutos” (González, 2000:2-3). En ese sentido, se ha puesto de manifiesto que “las mujeres tienen un relevante papel como trabajadoras de los almacenes de manipulado/envasado. Su adaptación a las condiciones de temporalidad y flexibilidad horaria reducen los costes comerciales y, por otra parte, su trabajo incide positivamente en el ámbito rural de pequeños propietarios/jornaleros agrarios del que forman parte” (Domingo, 1993:85).

Más recientemente, en un trabajo sobre la presencia femenina en los órganos de gobierno de las cooperativas de Teruel (Esteban, Gargallo y Pérez, 2010:174) se constata que en ellas las mujeres suponen el 17,09% de los miembros del consejo rector; ocupando su presidencia en un 11,34% de ellos, un 16,33% de las vicepresidencias y un 23,23% de las secretarías. El porcentaje de mujeres gerentes se sitúa en

el 20%. Todo ello hace concluir a las personas autoras del trabajo que “el conjunto de cooperativas no muestra una implantación de políticas de igualdad de oportunidades entre sus personas socias y trabajadoras, tal como se ha podido observar en la composición real de los consejos rectores muy alejada de valores paritarios” (p. 188)

Las causas de que, como se ha indicado reiteradamente, las mujeres sigan siendo objeto de trato desigual, radican en que las cooperativas no dejan de estar inmersas y desarrollar su actividad en el contexto de su realidad social, por lo que se ven influenciadas por tradiciones, estereotipos, religión mayoritaria, costumbres y, en definitiva, por la cultura característica de la sociedad en la que se encuentran (*Mensaje de la Alianza Cooperativa Internacional en su 88º Día internacional del cooperativismo*; Ribas y Sajardo, 2004:97; Delso y González, 2004:62; Naciones Unidas, 2009:4). Como se ha indicado, “a pesar de que la participación y aporte de las mujeres al cooperativismo ha sido desde su inicio significativa en número y calidad, ha resultado más fuerte la organización social patriarcal que las buenas intenciones plasmadas en los principios cooperativos” (Granser, citado en Pousada, 2003:21).

Y si son, en definitiva, los estereotipos de género los que condicionan la realidad social en que se desarrollan las entidades de la economía social, a falta de datos más sistemáticos y generales, el panorama dibujado para las cooperativas podría considerarse extensible (con las oportunas cautelas y salvedades) a los demás tipos de entidades. Por todo ello, no podemos sino concluir que, a pesar de sus principios y valores, en las entidades de la economía social:

- se mantienen barreras de acceso de las mujeres al trabajo, aunque en menor medida que en el mercado laboral general.
- el trabajo de las mujeres es más precario que el de los hombres, ocupando con mayor habitualidad los puestos de trabajo temporales y los de tiempo parcial.
- también se dan barreras de acceso a la condición de socia.
- se produce segregación horizontal, al concentrarse la participación de las mujeres en el sector servicios (y fundamentalmente en enseñanza, sanidad, comercio...) y ser claramente minoritaria en la industria y la construcción.
- se produce segregación vertical, tanto por lo que respecta a la estructura técnica o profesional/laboral (cargos de dirección y categorías profesionales mejor remuneradas) como en la estructura orgánica, societaria (miembros de los órganos de administración y de otros órganos sociales).

3.2. Propuestas de trabajo

Ya en anteriores aportaciones hemos indicado diversas líneas de trabajo que, a nuestro entender, deberían abordarse a fin de aplicar la perspectiva de género en el ámbito de las cooperativas en particular y de las entidades de la economía social en

general (Senent, 2007, 2009, 2010 y 2011). Son muchas las potenciales vías de análisis de género que pueden explorarse, y esperamos que lo sean en los próximos años. Una buena manera de comenzar con ello puede ser la “lectura” de género de los principios de la economía social, a semejanza de lo que ya se ha propuesto en relación con los principios cooperativos (Pousada, 2003; Delso, 2001:7; Senent, 2011).

Recuperando pues la enunciación que de tales principios hace la Ley de Economía Social (art. 4 LES) española, tendríamos los siguientes:

a) En relación con la **primacía de las personas y del fin social sobre el capital**, visto con “mirada” de género, habría que poner el foco sobre las enunciadas dificultades de las mujeres tanto en el acceso al trabajo por cuenta ajena como a la cualidad de socias en las entidades de la economía social.

En relación con el *acceso al trabajo asalariado* se ha recomendado la definición explícita de los criterios y del proceso de selección que garanticen la objetividad, la transparencia y la equidad de género (Rse Coop; Hispacoop; Bolea, Lerma y Mateo, 2011).

Para el *acceso a la cualidad de socia* se tendrían que tener en cuenta las especiales dificultades de las mujeres para la aportación de capital y/o otros bienes patrimoniales requeridos como la titularidad de explotaciones agrícolas o de actividades empresariales (Ulshoefer, 2004:3). En relación con éste último aspecto, contamos en el Estado español con una interesante herramienta legal, la “explotación agraria de titularidad compartida”, que podría servir para la visibilización y el reconocimiento, jurídico y económico, de la actividad agraria de las mujeres; sin embargo, la drástica reducción del gasto público por parte del actual Gobierno unido a su escasa sintonía con la materia están incidiendo negativamente en su aplicación efectiva (Senent, 2012b).

La primacía de las personas sobre el capital también habría de llevar a la adopción de medidas que garanticen el *respeto a la dignidad personal*, mediante la erradicación y prevención de toda clase de manifestaciones de la violencia de género, como el acoso sexual o por razón de género; el apoyo a las víctimas de violencia de género; y el respeto a las opciones afectivas y sexuales de personas socias y trabajadoras (Senent, 2009).

Y si en la economía social priman las personas, otros dos aspectos deberían ser objeto de desarrollo: la *información desagregada por sexos*; y la comunicación inclusiva, no sexista, interna y externa. Sobre la necesidad de contar con información real y actualizada de la situación de las mujeres en la economía social ya hemos insistido *supra*. La *comunicación inclusiva* supone hacer especial hincapié en el uso no sexista del lenguaje, de la imagen y del trato dentro de la empresa (Asociación Egiera, p. 6), orientado a procurar no solo la erradicación del lenguaje sexista sino también a velar

por “la transmisión de una imagen igualitaria, plural y no estereotipada de mujeres y hombres” (art. 36 LOI).

b) En la **aplicación de los resultados** de la actividad económica principalmente **en función del trabajo aportado y servicio o actividad realizada y**, en su caso, **al fin social**, se han de vigilar con especial atención las diferentes expresiones de la “*brecha salarial*”⁹. En efecto, la ya conocida discriminación que las mujeres sufren, en general, en su retribución laboral, va a tener una doble repercusión en las mujeres socias si, como ocurre a menudo, el reparto de beneficios o de retornos cooperativos se hace, en todo o en parte, en función de la categoría laboral o del nivel de retribuciones.

Como queda reiteradamente demostrado, los estereotipos de género inciden en la discriminación de las mujeres a la hora de atribuirles una clasificación laboral y/o una retribución por hora de trabajo. Esto, como hemos visto, también ocurre en las cooperativas y, muy probablemente, en todo tipo de empresas de economía social y, en virtud del principio que ahora analizamos y por mera justicia, debe desaparecer. Pero además, la brecha salarial se traslada a otro tipo de retribuciones: las derivadas del *retorno de excedentes económicos* en cada ejercicio. Si el cálculo del reparto se hace sobre la base de clasificaciones laborales y/o retribuciones sesgadas por género, el sesgo alcanza también a la asignación de resultados.

Pero además se han de incluir entre los aspectos a tener en cuenta a la hora de superar la brecha retributiva de las mujeres las prestaciones sociales de todo tipo a que puedan accederse: desde cotizaciones a la seguridad social y a otras entidades de previsión a las eventuales aportaciones a fondos de pensiones; desde acceso a guarderías y otros servicios de educación o cuidado a asistencia sanitaria empresarial; desde becas formativas personales y familiares hasta retribuciones en especie en manutención, dietas, vivienda...etc.

Por lo demás, para superar la insuficiente participación de las mujeres en el control de los recursos económicos y en la fijación de las políticas económicas se ha de trabajar, a un tiempo, en su *acceso a los órganos de gestión y dirección* en general (presencia equilibrada) y a la *formación* técnica y societaria.

c) La **promoción de la solidaridad interna y con la sociedad** se relaciona explícitamente en la Ley de la Economía Social española con la igualdad de oportunidades

9. En relación con la denominada “brecha salarial” entre mujeres y hombres, la *Estrategia europea para la igualdad entre mujeres y hombres 2010-2015* (Comisión Europea, 2010:6 y 7) advierte lo siguiente:

“El principio de igualdad de retribución para hombres y mujeres por un trabajo igual está consagrado en los Tratados de la UE. A pesar de eso, la disparidad salarial (promedio de la diferencia entre los ingresos brutos por hora de hombres y mujeres en todos los sectores de la economía) sigue siendo, en toda la UE, del 17,8 %, con valores que van desde el 30,9 % en Estonia, [... a] 9 % en Bélgica y Rumanía.”

entre hombres y mujeres y con la conciliación de la vida personal, familiar y laboral. Para garantizarlas, las entidades de la economía social cuentan con diferentes herramientas y políticas. Una de las más conocidas y de claro carácter transversal es la elaboración de *planes de igualdad*.

La LOI los define como “conjunto ordenado de medidas, adoptadas después de realizar un diagnóstico de situación, tendentes a alcanzar en la empresa la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres y a eliminar la discriminación por razón de sexo” (art. 46.1 LOI); y los hace obligatorios para todas las empresas (incluidas por tanto, las de la economía social) de más de 250 personas trabajadoras, “cuando así se establezca en el convenio colectivo que sea aplicable”, o cuando lo acuerde la autoridad laboral en un procedimiento sancionador.

La naturaleza societaria de la relación socio/cooperativa y el pequeño tamaño de la inmensa mayoría de las entidades de la economía social harán que no sea preceptivo para ellas su adopción, pero nada impide (bien al contrario, “el Gobierno establecerá medidas de fomento”) su implantación voluntaria (arts. 45 y 49 LOI). En ese sentido el movimiento de la economía social se está convirtiendo en modelo para otro tipo de empresas, con iniciativas pioneras como la herramienta desarrollada en el marco del Proyecto RSE COOP¹⁰, “*Definición e implantación de un plan de igualdad de oportunidades*” en la que se identifican hasta diez ámbitos de actuación: 1. Política de igualdad de oportunidades; 2. Políticas de impacto en la sociedad y de responsabilidad social; 3. Comunicación, imagen y lenguaje; 4. Representatividad de las mujeres y distribución del personal; 5. Desarrollo; 6. Retribución; 7. Acoso, actitudes sexistas y percepción de discriminación; 8. Condiciones laborales; 9. Conciliación de la vida personal, familiar y laboral; y 10. Condiciones físicas del entorno.

Sea en el marco de un plan de igualdad o no, en cumplimiento del principio de solidaridad, las empresas de economía social tienen como deber inexcusable la promoción activa de la igualdad de oportunidades de mujeres y hombres. Para ello, deben adoptar las medidas (de acción positiva si fuese necesario) adecuadas para la erradicación de la segregación tanto horizontal como vertical, eliminando cuantas barreras obstaculicen la promoción laboral y social de las mujeres. En relación con ello, tres son las materias que, a nuestro entender, requieren una especial atención: la

10. El Proyecto RSE COOP se puso en marcha por varias organizaciones públicas y privadas relacionadas con el movimiento cooperativo catalán y de la economía social estatal, con financiación del Fondo Social Europeo, en el marco de la Iniciativa Comunitaria EQUAL II 2004-2007, para el desarrollo de un “programa de implantación de la Responsabilidad Social Empresarial en el mundo cooperativo, que [...] pretende favorecer el desarrollo sostenible de esta fórmula empresarial y mejorar su competitividad en los mercados”. http://www.cooperativescatalunya.coop/index.php?option=com_content&view=article&id=1048:el-programa&catid=142:continguts-web-rsecoop&Itemid=175, 24/06/13, 17:50.

presencia equilibrada en la estructura tanto representativa (órganos de gobierno y, en su caso, consultivos) como técnica (dirección) de la empresa (Senent, 2012a); la conciliación de la vida societaria, laboral, familiar y personal de hombres y mujeres de la economía social (ver al respecto RSE COOP, 2010b); y las específicas necesidades y obstáculos que encuentran las mujeres de la economía social en el acceso a su educación, formación e información (Ulshoefer, 2004).

d) Finalmente, fortalecer la **independencia respecto de los poderes públicos** debe significar también el fortalecimiento de la autonomía de las mujeres en la economía social, su empoderamiento. A ello contribuirán la mayor parte de las medidas ya mencionadas en tanto fomenten la independencia económica de las mujeres, su formación y su participación activa. Pero también deben explorarse otras vías.

Así, en un estudio de la agencia gubernamental sueca VINNOVA de 2011¹¹ se avanzan resultados de un proyecto de investigación sobre género en curso. En ellos se apunta, por una parte, que la mera superación de la diferencia numérica entre mujeres y hombres no llevaría necesariamente a la equidad de género, siendo necesario conjugar este tipo de medidas con otras, centradas en la introducción de cambios cualitativos en determinados aspectos de la organización empresarial. Se señalan como especialmente importantes las acciones encaminadas a desvelar y analizar las relaciones de poder de “micro-nivel”, es decir, el estudio de cómo se produce la creación de género y de jerarquías, de manera espontánea, en la vida diaria de una organización. Como consecuencia de tales observaciones se podrían formular propuestas de cambio de la gestión, en su mismo interior, que promoviesen la igualdad en el trabajo.

Por su parte, la Comisión Europea, en *More women in senior positions...* (2010) refiere otras acciones que pueden ser llevadas a cabo de forma concurrente, tales como:

- Búsqueda de “modelos”, de referentes, identificando, entre las mujeres con talento que han tenido éxito y que han llegado a las más altas funciones en su sector, a aquellas dispuestas a asumir la responsabilidad de dar a conocer sus experiencias y sus logros, mostrando que las mujeres no necesitan ni sacrificar su femineidad (no han de actuar como hombres) ni renunciar a jugar un papel activo en su vida familiar para llegar a la cima.

11. “The gender network” está financiado por VINNOVA (The Swedish Governmental Agency for Innovation Systems) y reúne a personal investigador y cuadros medios de gestión de un grupo de sociedades de innovación, “Fiber Optic Valley” (VV. AA., “Gender and power...”, 2011:45), citado en *More women in senior positions...* (2010:40).

- Organización de *tutorización*, favoreciendo la expansión profesional de las mujeres en el mundo de la empresa mediante el establecimiento de “una relación de ayuda para el aprendizaje basada en la confianza mutua”.
- Fomento de *redes*, en tanto que foros al servicio de la ayuda mutua. Como hemos indicado con anterioridad (Senent, 2011), la necesidad de “puntos de encuentro”, de “redes de intercambio” de las mujeres cooperativistas puede y debe ser objetivo preferente de las organizaciones del movimiento cooperativo.

Bibliografía

- ACSUR-Las Segovias (2006), *Cuestiones esenciales sobre género. 01. Conceptos básicos*, Madrid, 2006, http://fongdcam.org/manuales/genero/datos/docs/1_ARTICULOS_Y_DOCUMENTOS_DE_REFERENCIA/A_CONCEPTOS_BASICOS/Cuestiones_esenciales_sobre_genero_01.pdf , 18/06/13
- ASOCIACIÓN EGIERA-BIZKAIA PAREKATUZ, “Metodología de responsabilidad social (RS) e igualdad de género (IG): PAREKATUZ”, <http://gaurkoe-makumeak.files.wordpress.com/2012/02/metodologia-parekatuz1.pdf>, 24/06/13, 13:52
- Fernando BARRAGÁN MEDERO, “La construcción del sistema sexo género: del conocimiento cotidiano al conocimiento científico”, http://fongdcam.org/manuales/genero/datos/docs/1_ARTICULOS_Y_DOCUMENTOS_DE_REFERENCIA/A_CONCEPTOS_BASICOS/La_construccion_del_sist__Sexo_genero__Del_acto_cotidiano_al_cientifico.pdf, 24/06/13, 13:53
- Sara BOLEA GARCÍA; Mariela LERMA ANDRÉS; Pilar Laura MATEO GREGORIO (2011), “Cuadernos para la igualdad entre hombres y mujeres N° 3. Selección no discriminatoria a un puesto de trabajo”, Casa de la Mujer, Ayuntamiento de Zaragoza, https://www.zaragoza.es/contenidos/sectores/mujer/Cuaderno_igualdad3.pdf , 24/06/13, 13:26
- COMISIÓN EUROPEA (2010a), Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Estrategia para la igualdad entre mujeres y hombres 2010-2015, Bruselas, 21.9.2010 COM(2010) 491 final, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0491:FIN:ES:HTML>, 23/06/13, 21:04
- COMISIÓN EUROPEA (2010b), *More women in senior positions, Key to economic stability and growth*, <http://www.eubusiness.com/topics/employment/women-senior.10/> , 24/06/13, 19:40
- Ana Isabel DELSO (2001), “Más allá de la igualdad: género y cooperativismo”, Cuadernos Mujer y Cooperativismo, núm. 3, <http://www.coceta.coop/cuadernos-mujer-cooperativismo-2001.asp>, 12/10/10, 20:52
- Concepción DOMINGO PÉREZ (1993), “El trabajo de las mujeres en el sistema citrícola valenciano”, Cuadernos de Geografía, núm. 53, pp. 85-109, http://www.uv.es/cuadernosgeo/CG53_085_109.pdf , 23/06/13, 19:15

- M^a Luisa ESTEBAN SALVADOR; Ana GARGALLO CASTEL; Francisco Javier PÉREZ SANZ (2010), “Composición del consejo rector y género en las cooperativas turolenses”, *Revesco*, núm. 101, primer cuatrimestre 2010, pp. 7-27, <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/DetalleArticulo.php?IdPublicacion=153>, 23/06/13, 19:22
- FEVECTA (1999), “Las mujeres directivas en las cooperativas de FVECTA”, *Cuadernos Mujer y Cooperativismo*, núm. 1, Noviembre 1999, <http://www.coceta.coop/cuadernos-mujer-cooperativismo-1999.asp>, 23/06/13, 19:00
- Elena GONZÁLEZ. (2000), “Género, agricultura y representación de las mujeres en las cooperativas agrarias. La experiencia de las cooperativas agrarias del Valle del Jerte”, *Cuadernos Mujer y Cooperativismo*, núm. 2, 2000, <http://www.coceta.coop/cuadernos-mujer-cooperativismo-2000.asp>, 23/06/13, 19:10
- GRANT THORTON (2013), *Presencia de mujeres en puestos directivos: retroceso en España*, <http://www.grantthornton.es/publicaciones/estudios/Grant-Thornton-Estudio-IBR-2013-mujer-en-puestos-directivos.pdf>, 19/06/13, 16:15
- HISPACOO, “Guía para una selección no discriminatoria”, http://www.igualando.org/recursos/docs/seleccion/Guia_Seleccion_Hispacoop%5B1%5D.pdf , 24/06/13, 13:36
- INFORMA (2013), *Las mujeres en los Consejos de Administración y organismos de decisión de las empresas españolas*, [Estudio%20Mujeres%20en%20Consejos%20de%20Administración%202013.pdf](http://www.informa.es/Estudio%20Mujeres%20en%20Consejos%20de%20Administración%202013.pdf), 24/06/13, 19:50
- Rafael CHAVES; José Luis MONZÓN (2007), *Economía social. Introducción*, <http://www.uv.es/uidescoop/economiasocial.htm> , 18/06/13, 10:54
- Gemma FAJARDO GARCÍA (2009), “La Economía Social en las leyes”, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, núm. 66, octubre 2009, pp. 5-35.
- FAO (1998), *Censos agropecuarios y género. Conceptos y metodología*, <http://www.fao.org/docrep/004/x2919s/x2919s00.htm#Contents> , 18/06/13, 19:10
- José Luis MONZÓN; Rafael CHAVES (2012), *La Economía Social en la Unión Europea*, Unión Europea, <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-es-c.pdf>, 20/06/13, 18:34
- José Luis MONZÓN; Rafael CALVO ORTEGA; Rafael CHAVES; Isabel Gemma FAJARDO GARCÍA; Fernando VALDÉS DAL-RE (2009), *Informe para la elaboración de una ley de fomento de la economía social*, Secretaría de Estado de Seguridad Social, Gobierno de España, <http://www.seg-social.es/prdi00/groups/public/documents/binario/129731.pdf> , 24/06/13, 19:54

- Teresa Haydée POUSADA, (2003), “Género y cooperativas. La participación femenina desde un enfoque de género” Partes 1 y 2, Cuadernos de trabajo núms. 18 y 19, Ediciones del Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, Buenos Aires, Argentina,
<http://www.centrocultural.coop/modules/wfdownloads/singlefile.php?cid=3&lid=49>, 23/06/13, 20:09
- RSE COOP (2010a), “Definición e implantación de un plan de igualdad de oportunidades”, http://www.cooperativescatalunya.coop/attachments/062_plan_igualdad_oportunidades.pdf, 24/06/13, 13:43
- RSE COOP (2010b), “Manual práctico para la conciliación de la vida laboral y personal”, http://www.cooperativescatalunya.coop/attachments/060_071122_manual_document_finalok_1.pdf, 24/06/13, 13:40
- María José SENENT VIDAL (2007), «Perspectiva de género en la responsabilidad social empresarial cooperativa», en VV. AA., *La economía social como polo de utilidad social*, VI Coloquio Ibérico de Cooperativismo y Economía Social, Córdoba, 20 a 21/09/07, [cd-rom], ISBN 978-84-95003-64-5 84-95003-64-3
- María José SENENT VIDAL (2009), “La regulación jurídica de las cooperativas desde una perspectiva de género”, en *La economía social. Desarrollo humano y económico. III Congreso de la Red RULESCOOP*, Universidad del País Vasco, 2009, pp. 315-333
- María José SENENT VIDAL (2010), “Los derechos y deberes de las socias”, en *V Congreso de RULESCOOP*, Universidad de Granada, 15 al 17/09/10, ISBN 978-84-693-6093-4.
- María José SENENT VIDAL (2011), “¿Cómo pueden aprovechar las cooperativas el talento de las mujeres?”, REVESCO, Nº 105 - Segundo Cuatrimestre 2011 MONOGRÁFICO: La Economía Social y la igualdad de género, pp. 57-84
- María José SENENT VIDAL (2012a), “El género en la responsabilidad social empresarial. Especial incidencia en las acciones positivas de buen gobierno corporativo”, en VV. AA. (2012), *Empresa responsable y crecimiento sostenible*, (Dir. A. Fernández-Albor; coord. E. Pérez Carrillo), monografía de la Revista de Derecho de sociedades, Editorial Aranzadi, ISBN 9788490142103, pp. 155-208
- María José SENENT VIDAL (2012b), “La Ley de titularidad compartida de las explotaciones agrarias y sus potenciales efectos jurídicos en las entidades de economía social”, *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 23, diciembre 2012, pp. 179-203
- Petra ULSHOEFER (2004), “Recomendaciones de la OIT con respecto a la igualdad de oportunidades para la mujer trabajadora en el sector cooperativo y de empresas asociativas”, 10/06/04, <http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/0002.pdf>, 24/06/13, 14:10.