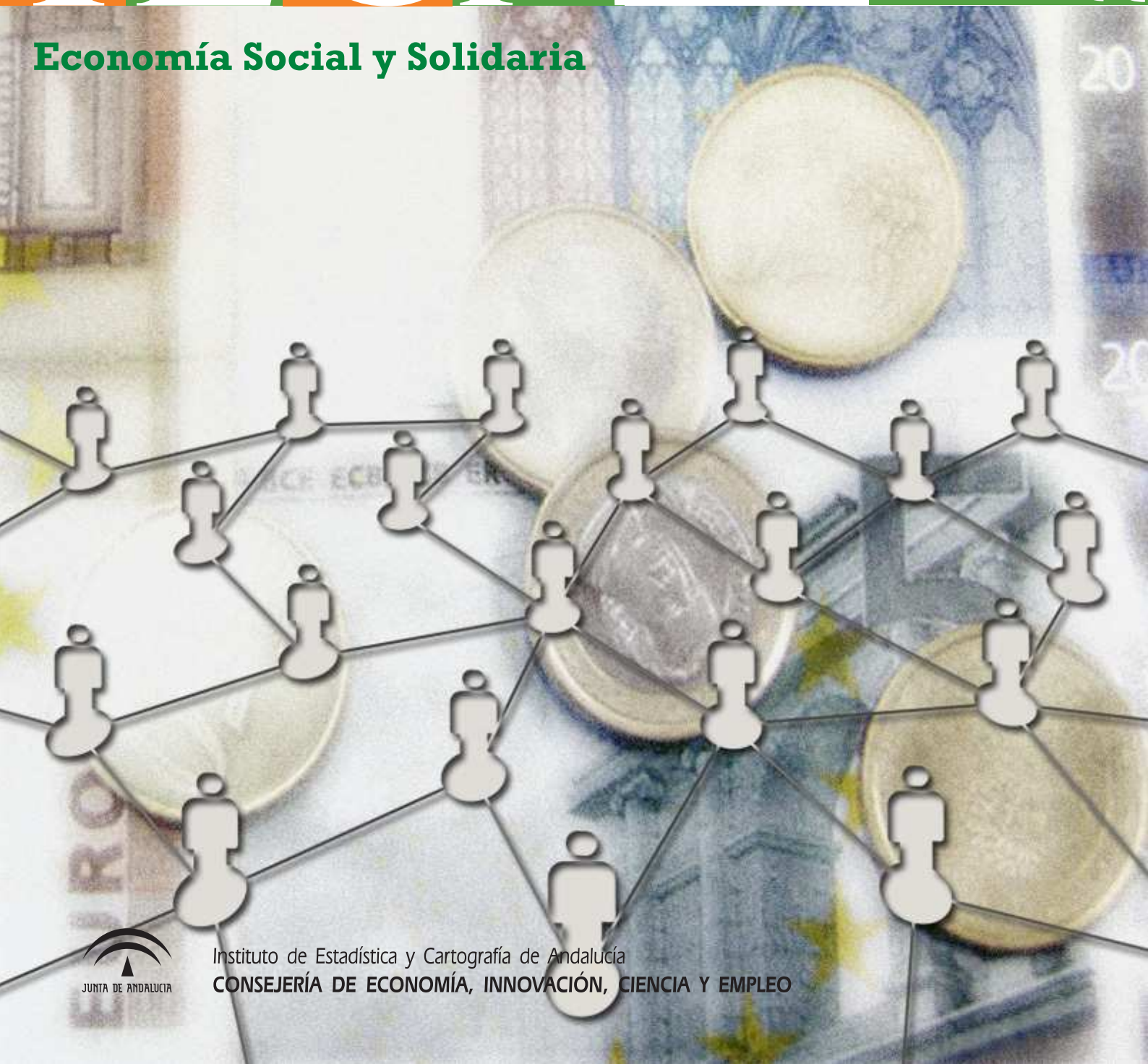


Economía Social y Solidaria





Consejo de Redacción:

Jesús Sánchez Fernández
Elena Manzanera Díaz
Juan del Ojo Mesa
José María Alba Bautista
Rosario Asián Chaves
Carmen Rodríguez Morilla

Los análisis, opiniones y conclusiones de los artículos representan las ideas de los autores, con las que no necesariamente coincide el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía.

Coordinación edición:

Servicio de Difusión y Publicaciones

© de la presente edición:

Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía.
Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo

© Fotografías: Fernando Carrasco

ISSN: 2386-37-57

Depósito legal: SE-1349-2014

Impreso en España



Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO

Sumario

Economía Social y Solidaria

Prólogo	5
José Sánchez Maldonado	
Contenidos	7
Rosario Asián Chaves y Carmen Rodríguez Morilla	
La Economía Social y Solidaria: aspectos teóricos, panorámicos y metodológicos	
La Economía Social y Solidaria: origen evolución y tipologías	
Enekoitz Etxezarreta, Juan Carlos Pérez de Mendiguren	21
La Economía Social en las leyes desde una perspectiva europea	
Gemma Fajardo García	27
Ámbito y delimitación de la Economía Social en España y en la Unión Europea	
José Luis Monzón Campos	35
Intercooperación en la Economía Social andaluza	
Samuel Medina Claros, José Carlos Rodrigo Marías	45
Sostenibilidad y equidad del trabajo en la Economía Social	
Manuel García Jiménez	47
Economía socioecológica e inteligencia territorial	
Blanca Miedes Ugarte, Celia Sánchez López	53
La Gobernanza de la Economía Social y Solidaria para la inclusión social	
Mikel Zurbano, M ^a Luz de la Cal	58
La agenda política europea en materia de Economía Social: luces y sombras	
Rafael Chaves Ávila	65
Las cuentas satélite de la Economía Social: Metodología y experiencias	
José Luis Monzón Campos	72
La innovación social y la Economía Social y Solidaria: propuesta de un marco analítico	
Miren Estensoro, Aitziber Etxezarreta	82
Propuestas para una economía social, solidaria y feminista	
Mertxe Larrañaga, Yolanda Jubeto	88
Emprendimiento Social: Nuevas tendencias que están redefiniendo la economía	
Gines Haro Pastor	95
La Responsabilidad Social en la Nueva Economía. Opciones de negocio para pymes. Ejemplos	
Fernando Dugo Benítez	100
La Economía Social y la universidad emprendedora: transferir, emprender y cooperar en acción	
Elies Seguí-Mas, Guillermina Tormo-Carbó, Faustino Sarrión-Viñes, Juan F. Julià Igual	109

Finanzas éticas

María de la O Barroso González, David Flores Ruiz, Carmen Guzmán Alfonso 119

La relevancia económica y política del enfoque de los (nuevos) bienes comunes

Ángel Calle Collado 129

El Balance Social como herramienta metodológica y de gestión en la Economía Social

Manuela A. Fernández-Borrero 134

La Economía Social y Solidaria en Andalucía: aspectos sectoriales y transversales

El valor social e innovador de la Economía Social andaluza

Confederación de Entidades para la Economía Social en Andalucía 141

La nueva legalidad cooperativa andaluza

Luciano Ramírez de Arellano Espadero 146

Los pactos andaluces por la Economía Social

Patricia Aragón Chirino, Dolores López Cabrera 151

La medición de la Economía Social andaluza

Magdalena Cabrera Blanco 156

La nueva ley de cooperativas andaluzas: una poderosa herramienta de innovación social al servicio de la ciudadanía y de la democracia

David Pino Merlo 168

Economía Social y Solidaria: una propuesta para un ecosistema más complejo

Samuel Barco Serrano 172

Mujeres cooperativistas

Lola Sanjuan Jurado 179

El cooperativismo agroalimentario en Andalucía. Retos y oportunidades

Adoración Mozas Moral, Enrique Bernal Jurado, Miguel Jesús Medina Viruel, Domingo Fernández Uclés 185

Cooperativa de consumo en Andalucía

Gregorio Ojuelos Gómez 195

Las cooperativas de trabajo asociado en Andalucía

Antonio Rivero López 197

Cooperativa de transporte en Andalucía

Antonio Jiménez Castillo 202

Evolución y situación actual de las sociedades laborales en Andalucía

Ramón Moreno Jiménez 205

El valor de la diferencia

Patricio Cárcelos Sánchez 213

Las cooperativas de impulso empresarial, un ejemplo concreto: smart ibérica de impulso empresarial S.COOP. AND, una herramienta eficaz para el empleo en el sector cultural y artístico

Gabriel Sánchez Bárcenas 216

Autónomos de la Economía Social en Andalucía: de la invisibilidad al liderazgo en la recuperación económica

Rosa Mª Martínez Santaella 219

Banca ética FIARE: el dinero al servicio de la justicia y el bien común

Esteban Tabares 226

Coop57 Andalucía, una cooperativa financiera al servicio de la transformación económica

Óscar García Jurado 229

El sistema de formación estratégica de la Economía Social Andaluza: la experiencia de la Escuela de Economía Social

Francesco Garcea 232

Propuestas de innovación y extensiones a la Economía Social

Economía colaborativa y P2P: Producción, gobernanza y propiedad entre iguales mediante prototipos post-capitalistas

Stacco Troncoso 241

La Economía del Bien Común como proyecto de transición económica, social y medioambiental

Rosario GómezÁlvarez Díaz, Carmen Rodríguez Morilla 246

Las Cooperativas Integrales. Algo más que un Proyecto de Autogestión en Red

Ignacio Tamayo, Ana Bojica 254

Monedas sociales en Andalucía: economías de transición

Marcos Rivero Cuadrado, Noemí González Palanco 261

Economía colaborativa: la economía de las personas y las comunidades

Francisco Rodríguez, Álvaro Saco 269

El Yo ampliado. Apuntes de economía de la vida en común y la propiedad compartida

Darío Mateo Berciano 275

Otra forma de gestionar "Lo Público": La Carpa

Luis Andrés Zambrana 280

Mercados sociales: experiencias innovadoras de intercooperación para democratizar la economía

Blanca Crespo Arnold, Fernando Sabin Galán 282

Laboratorios ciudadanos: Economía Social y modelos de innovación de cuádruple hélice

Miriam de Magdala Pinto, Artur Serra, Laia Sánchez 288





Prólogo

La Economía Social es un modelo de organización y representación empresarial que responde al espíritu de Economía Social de mercado que es el fundamento económico de nuestra Constitución. La Economía Social de mercado se caracteriza por establecer tres pilares en el funcionamiento económico de una sociedad democrática: el emprendimiento, la competencia efectiva en los mercados y la responsabilidad social. La Economía Social la conforman organizaciones y empresas privadas que compiten en el mercado en competencia efectiva con el resto de fórmulas empresariales y lo hacen con eficacia, con innovación y ganando mercados exteriores. La cooperación empresarial es la fuerza que impulsa su mayor tamaño y su competitividad. Pero esta cooperación para ser efectiva y justa se fundamenta en valores y en principios de democracia, equidad y gestión participativa en el seno de la empresa. Las fórmulas jurídicas más extendidas de este modelo son las cooperativas y las sociedades laborales, que participan con éxito y combinan la eficiencia económica con los valores democráticos y sociales en la gestión empresarial.

Las empresas de Economía Social se caracterizan principalmente por disponer de un modelo de gestión participativo que las dota de la flexibilidad que precisa la toma de decisiones en épocas de dificultad, priorizando el factor humano sobre el capital y los beneficios económicos, por su fuerte compromiso con la responsabilidad social empresarial y por su clara vocación social. En el actual contexto de crisis, con gran destrucción de empleo en Andalucía, el sector de la Economía Social se ha mostrado con mejores

recursos para mantener el empleo y su tejido productivo. Al estar representada por una realidad con gran dinamismo y en constante proceso de cambio ha sido capaz de adaptarse para tratar de dar respuesta a las nuevas necesidades que plantea la sociedad, mediante la creación de nuevos modelos e iniciativas empresariales, o mediante la adecuación de las estructuras organizativas y de los procesos ya existentes.

La importancia de la Economía Social en Andalucía se evidencia tanto en su dimensión en cuanto al tejido productivo que moviliza, como en la comparación con otras CC.AA., situándose por encima, en número de empresas y trabajadores respecto al resto de las Comunidades Autónomas españolas. Andalucía es líder en España en Economía Social y es el principal motor económico de muchos municipios rurales.

Desde Andalucía se ha incentivado estas fórmulas de gestión y organización empresarial. Andalucía ha innovado en políticas públicas de apoyo a este sector en los distintos Pactos Andaluces por la Economía Social. Ha habido tres grandes pactos por la Economía Social, firmado entre el Gobierno de la Junta de Andalucía, la Confederación de Entidades de la Economía Social de Andalucía (CEPES-A) y los sindicatos UGT-A y CC.OO.-A.

Nuestro objetivo como gobierno siempre ha sido fomentar el empleo estable, cualificado y de calidad, apoyar el desarrollo de proyectos de emprendimiento que contribuyan a lograr una Economía Social innovadora y a fortalecer la intercooperación en el marco del tejido productivo andaluz, intentando con ello, una Economía Socialmente más cohesionada.

La reciente aprobación del Reglamento que desarrolla la nueva Ley de Cooperativas, también constituye un hito importante, que, por su carácter ambicioso, sitúa a Andalucía por delante de muchas legislaciones del mismo ámbito, lo que permitirá desarrollar un modelo de referencia en el mundo de las cooperativas para impulsar el empleo estable y de calidad y para seguir liderando en España nuestro modelo de Economía Social.

Entra dentro de nuestra visión de la Economía Social las fórmulas colaborativas de lo que se denomina Economía Solidaria. La Economía Solidaria supone una suma positiva en la orientación hacia las personas que persigue construir mejores relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en la justicia social, la cooperación, la reciprocidad, y la ayuda mutua.

El monográfico que aquí se presenta es una buena oportunidad para conocer y hacer visible todo lo que representa este sector, sus orígenes, su presente, sus potencialidades y debilidades, sus retos y todas las innovaciones que están teniendo lugar.

José Sánchez Maldonado

Consejero de Economía, Innovación, Ciencia y
Empleo

Contenidos

El presente volumen está dedicado, como su nombre indica, a la **«Economía Social y Economía Solidaria»**, y a través de los diversos artículos se intenta definir, delimitar las actividades que la conforman, analizar su evolución y su situación actual, estudiar las posibilidades de cuantificación de un sector que está alcanzando cada vez más representatividad en nuestra sociedad, así como presentar algunos ejemplos de las nuevas formas de organización que se están desarrollando. Con esta finalidad, se estructura el volumen en tres bloques; el primero dedicado a los aspectos teóricos y metodológicos, trata de situar el sector, sus orígenes, definición, delimitación, etc. y analizar desde una perspectiva panorámica su evolución y estado actual a nivel europeo y español, para en el bloque segundo plantear la posición del sector en Andalucía. Por último, el bloque tercero se centra en las propuestas y experiencias más recientes e innovadoras, desde los movimientos sociales y diversas organizaciones.

Como viene siendo habitual en la revista, cada uno de estos bloques, fundamentalmente los dos últimos, está compuesto por dos tipos de aportaciones; aquéllas que afrontan diversas cuestiones de manera extendida en forma de artículos, y por otro lado, aquéllas que en formato de recuadro destacan de forma breve algunas experiencias relevantes.

La expresión Economía Social entendida en el contexto actual es relativamente reciente y, quizás por ello, se presenta de manera confusa e imprecisa. No tiene una delimitación homogénea en los diferentes países, incluso se puede constatar cómo en muchas ocasiones

difiere dentro del mismo país. A su vez, el término Economía Solidaria hace referencia a un conjunto heterogéneo de concepciones y enfoques teóricos, realidades socio-económicas e institucionales, formas organizacionales que responden a legislaciones particulares... El nexo de unión que las caracteriza parece responder a prácticas empresariales y asociativas que, desde el último cuarto del siglo XX, vienen desarrollando una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos en las sociedades contemporáneas. Una manera más humana, más sostenible, más ecológica y más democrática.

Como ocurre en cualquier intento de delimitación conceptual, existen zonas borrosas que resultan difíciles de situar, y es por lo que en este monográfico se ha pretendido ofrecer una visión panorámica no sólo del sector entendido a la manera clásica, sino dando cabida a otras figuras organizativas y de gestión de recursos que están emergiendo con cierta aceleración en este contexto de crisis, pero que también nos ofrecen pistas para detectar lo que podría ser un cierto cambio de paradigma.

Ante la imposibilidad de ser exhaustivos en un sector con tantas ramificaciones, se ha optado por abordar la Economía Social y Solidaria desde ángulos y enfoques diferentes, proporcionando elementos que nos permitirán tener un mejor conocimiento a nivel global. Los temas incluidos, por tanto, son múltiples, sectorial y transversalmente considerados: desde el punto de vista del sector empresarial, de sus nuevas formas jurídicas, pioneras en Andalucía, con la nueva Ley de cooperativas de 2011 y su reciente desarrollo

a través del Decreto aprobado en septiembre de 2014, desde el papel de las Administraciones Públicas a la hora de habilitar e impulsar políticas de promoción de las entidades de Economía Social, desde el emprendimiento, la formación, la transmisión de conocimiento por parte de las Universidades, desde el papel del consumidor, ejerciendo su responsabilidad y compromiso con el comercio justo, desde la perspectiva de los bienes comunes y fórmulas de gestión que tienen que ver con la autoorganización y con la soberanía de todos aquellos bienes considerados estratégicos, desde la responsabilidad social de las empresas, desde la financiación, donde se ofrecen fórmulas e innovaciones más conectadas a una economía real y no especulativa, desde su delimitación en las leyes que, como siempre, van por detrás de las innovaciones sociales que están extendiendo todo este sector, y que requerirán en un futuro regulaciones adicionales. Estas extensiones que, como se ha apuntado, están llamadas a representar un cambio de paradigma en nuestros modelos de producción y consumo, tienen que ver con una cada vez mayor implicación de los ciudadanos y ciudadanas en procesos de autoorganización para la gestión de sus propias necesidades: la economía colaborativa, los modelos P2P (Peer-to-Peer), la Economía del Bien Común, las monedas sociales, los laboratorios ciudadanos o modelos cuádruple hélice.

En la medida en que se visibilice todo lo que corresponde al sector y sus extensiones y se señalen sus carencias informativas, se estará en mejores condiciones para detectar necesidades y enfocar allí donde sea necesario. Cuando medimos tenemos que delimitar, cuando delimitamos tenemos que conceptualizar, cuando conceptualizamos, definimos y al definir estamos trasladando una manera particular de entender las cosas.

La cada vez mayor relevancia de este sector, tanto en su aportación al empleo, al PIB, a la posibilidad de ofrecer alternativas viables a las personas y a la sociedad en general, máxime en momentos como el actual de crisis económica, social, de valores, etc., contrasta con el escaso conocimiento sobre él. Como

se refleja en las diversas aportaciones recogidas en el volumen, son muchas las contribuciones teóricas y académicas sobre los nuevos modelos económicos y la nueva realidad social que plantea la Economía Social y Economía Solidaria, pero, como hace ver la propia Unión Europea, es necesario avanzar en la cuantificación de este sector para poder manifestar claramente su relevancia en los distintos ámbitos. En este sentido, en España se han realizado avances importantes, desde la elaboración de cuentas satélite de la Economía Social, realizadas por CIRIEC, y financiadas, según el momento, por la Comunidad Europea, por Eurostat y el INE, y por FUNCAS.

Desde Andalucía también se han realizado importantes avances en este sentido, tanto desde la Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía (CEPES Andalucía), cuyo objetivo estratégico desde su creación ha sido conocer la realidad del sector al que representa, como desde el propio Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía (IECA) que, junto a Analistas Económicos de Andalucía, han venido avanzando en la elaboración de la Central de Balances de la Economía Social Andaluza, cuya publicación más reciente es el *"Análisis Económico-Financiero de las empresas de Economía Social 2013. Directorio 4.000 empresas"*. Desde el gobierno andaluz existe una apuesta clara por el sector, y así se manifiesta en la existencia dentro de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de una *Dirección General de Economía Social*.

El impulso para la elaboración de este volumen por parte de la propia Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, y concretamente del Secretario de Economía, así como desde el Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía, ponen de manifiesto el interés de la Administración Andaluza por avanzar en el conocimiento de este sector, en las metodologías para posibilitar su cuantificación y por la difusión de la información que se vaya alcanzando. Agradecemos al Instituto y a la Consejería la confianza depositada en nosotras para coordinar este volumen, así como a todas aquellas personas y entidades

que han respondido amablemente a nuestra invitación a participar en este número de la revista con sus valiosas aportaciones.

Bloque I

La Economía Social y Solidaria: aspectos teóricos, panorámicos y metodológicos

En este primer bloque se analiza el origen de la Economía Social y la Economía Solidaria, su evolución, los diversos intentos de delimitación, su tratamiento legislativo y en las políticas europeas, su importancia para el empleo, las limitaciones y los avances metodológicos en su cuantificación, con especial referencia a las cuentas satélite, su relación con la innovación social, con la gobernanza local, con la economía feminista, el emprendimiento social, ejemplos de la responsabilidad social en la nueva economía -hablando del cuarto sector-, la universidad emprendedora, las finanzas éticas, la relevancia económica y política del enfoque de los bienes comunes y el balance social como herramienta metodológica.

La definición y delimitación de la Economía Social es una tarea ardua, máxime si al calificativo de Social se añade el de Solidaria, con lo que el abanico de posibilidades se amplía en gran medida. Desde el punto de vista jurídico, la *Ley 5/2011, de 29 de marzo*, de Economía Social se refiere en su artículo 2 al concepto y denominación de Economía Social. Por otro lado, el término de Economía Social cuenta ya con una extensa tradición en la literatura y con una referencia académica manifiesta internacionalmente. Tradicionalmente se han integrado como entidades de la Economía Social a las cooperativas, mutualidades y asociaciones. Sin embargo, la cambiante realidad social y la emergencia de nuevas formas de enfrentar lo económico llevan a que, además, estén operando otros modelos no contenidos en la definición jurídica. Recientemente se está apuntando hacia una formulación más amplia y ágil que admitiría englobar en el concepto a prácticas muy similares en sus razonamientos, prácticas y objetivos que en principio no estarían incorporadas por su figura jurídica.

La Economía Social está reconocida bajo esa denominación por las instituciones europeas fundamentalmente a partir de 1989 con la Comunicación de la Comisión al Consejo "Las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras". Este año se crea una unidad específica de atención a la Economía Social europea, la Dirección General XXIII, dotada con recursos humanos y económicos propios. A partir de ahí se han aprobado diversos Reglamentos, Comunicaciones, Resoluciones, etc. donde se ha ido avanzando en su visibilidad institucional entre otras cuestiones. Entre los objetivos de la Asociación Europea de Economía Social (Social Economy Europe) está reforzar el reconocimiento político y jurídico de la Economía Social y de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones a nivel de la Unión Europea. La Resolución del Parlamento Europeo sobre la Economía Social, de 19 de febrero de 2009, considera que el concepto de Economía Social englobaría a los de "Economía Solidaria", "tercer sector" o "tercer sistema". Además, el propio Parlamento Europeo destaca la importancia tanto cuantitativa cuanto cualitativa de la Economía Social y reprocha la invisibilidad de la que es objeto, por lo que pide, entre otras cosas, que se creen registros estadísticos de las empresas de Economía Social.

En España, el reconocimiento e institucionalización de la Economía Social se inicia en la década de los noventa del Siglo XX. Más recientemente, la citada *Ley 5/2011, de 29 de marzo*, de Economía Social determina en su artículo 4 los principios orientadores de la actuación de las empresas de Economía Social. Dichos principios convergen con la Carta de Principios de la Economía Social de la Conferencia Europea de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), antecesora de la *Social Economy Europe*. No obstante, como ha recogido José Luis Monzón en diversos trabajos, y refleja en sus participaciones en este volumen, desde la perspectiva de la Contabilidad Nacional dichos principios comportan algunas ambigüedades que complican la identificación

cuantificada de las Entidades de la Economía Social, por lo que ha sido preciso determinar una definición adecuada a los sistemas de cuentas nacionales.

Así, se distinguiría un subsector de mercado de la Economía Social y un subsector no de mercado. En el primero estarían contenidas las cooperativas, las mutuas y mutualidades, los grupos empresariales, las empresas sociales y las sociedades laborales y otras empresas controladas por los trabajadores, cofradías de pescadores y otras empresas mercantiles de la Economía Social, mientras que el núcleo duro del subsector no de mercado lo constituirían las entidades no lucrativas de acción social. Pero esta delimitación no está exenta de importantes matizaciones. Por ejemplo, de las mutuas habría que excluir a las mutuas gestoras de seguridad social, etc.

Frente a las diferencias entre la gran pluralidad de actores que constituyen lo que venimos denominando Economía Social, la diversidad de recursos utilizados por éstos, las diferencias en cuanto a la relación con las Administraciones Públicas y a los circuitos de financiación, etc., hay un espacio común de valores, intereses y objetivos que se basan en el origen ciudadano de la Economía Social y en el hilo conductor que recorre a todas sus entidades, el impacto y la utilidad social.

Aunque la Economía Social también utiliza como sinónimo la expresión “tercer sector” para describir un sector situado entre el sector público y el sector capitalista, hay distintos enfoques teóricos que ven cosas en común, pero algunas diferencias, como también sucede con los términos “Economía Solidaria”, “empresas sociales”, “economía alternativa”, “economía popular”, etc.

Por su parte, la **Economía Solidaria**, identificada habitualmente como parte del tronco común de la Economía Social, engloba en su cuerpo teórico conceptos e ideas originarias de Latinoamérica y Europa, pero no existe una definición admitida generalmente sobre su concepto, aunque sí cierto consenso sobre el carácter multidimensional de éste. Tampoco existen criterios claros y universalmente aceptados para delimitar su campo organizativo. Lo cierto es que en los

debates sobre la posibilidad de construir otras formas de lo ‘económico’ está arraigando la referencia a la Economía Social y Solidaria como combinación de ambos términos.

Uno de los valores arraigados en las empresas de Economía Social es la cooperación. Así, en el III Pacto Andaluz por la Economía Social, se hace hincapié en la cooperación empresarial (intercooperación) planteada como una de las líneas estratégicas. En los últimos años, el uso de la Intercooperación, seña de identidad de la Economía Social y Solidaria, ha crecido entre las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad Andaluza, en la búsqueda de las sinergias que les lleven a subsistir en un hábitat cada vez más hostil.

Los principios orientadores de la Economía Social que conforman un modelo económico cuyo objetivo fundamental no se orienta al mercado y a la obtención de beneficios sino a la satisfacción de necesidades de sus socios y/o de la sociedad, fundamentado en el intercambio participativo entre personas, han posibilitado que la Economía Social genere empleo de manera sostenible y con equidad social.

Ante los nuevos desafíos, y en un contexto de crisis ecológica, social y económica global, la Economía Social y Alternativa plantea diversas fórmulas, aprovechando la capacidad de las redes sociales e Internet. Estas alternativas económicas se basan en temas de sostenibilidad social y ambiental y con un fuerte arraigo local. Se plantea desde diversos movimientos ir más allá de la Economía Social, hacia una Economía Socioecológica, en la que se desarrollan nuevas formas de organización de los recursos socialmente escasos y se establecen mecanismos novedosos de intercambio mercantil y no mercantil. La importancia del territorio y lo local, unido al desarrollo de las TIC que permite utilizar el conocimiento como factor de empoderamiento, posibilita que las innovaciones se diseminen a todas las escalas favoreciendo el desarrollo de la ‘inteligencia territorial’.

Todas las transformaciones que se están produciendo en el marco de intervención y de las políticas públicas configuran un nuevo modelo de gobernanza que reinvin-

dica el territorio, lo local, y que desde la perspectiva de la inclusión social que facilita la Economía Social y Solidaria, se propone como alternativa a la situación actual de crisis. La Economía Social y Solidaria posibilita el ensanchamiento de los límites establecidos y la creación de espacios de intersección entre el mercado, la redistribución y la reciprocidad. La inclusión social desde la Economía Social y Solidaria va más allá de tratar de incluir a quienes no tienen recursos por no participar en el mercado de trabajo, se pone en cuestión un sistema que es injusto y generador de exclusiones. El impulso desde el ámbito local resulta fundamental, y las entidades y organizaciones de Economía Social y Solidaria ocupan una posición privilegiada como actores en los procesos de co-construcción y co-producción de las políticas y la gobernanza local.

Si la definición, delimitación y consideración jurídica de la Economía Social y Economía solidaria no ha estado exenta de dificultades, la cuantificación del sector ha sido una tarea plagada de inconvenientes y limitaciones, algunos aún sin resolver. El hecho de que las empresas y organizaciones que forman parte del concepto de Economía Social no estén reconocidas como un sector institucional diferenciado en los sistemas de contabilidad nacional -los diferentes actores que la integran se diluyen en los cinco sectores institucionales: sociedades no financieras, sociedades financieras, administraciones públicas, hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares- provoca una permanente invisibilidad institucional de la Economía Social que contrasta con la creciente importancia de las entidades que la conforman. No obstante, desde principios del siglo XXI se han disipado totalmente los obstáculos conceptuales y metodológicos para la realización de Cuentas Satélite y estadísticas de la Economía Social rigurosas, fiables y armonizadas con criterios contables homologados internacionalmente. De hecho, desde CIRIEC se ha desarrollado la metodología para elaborar las cuentas satélite de la Economía Social, tanto por sectores institucionales como por ramas de actividad.

Partiendo del marco teórico y metodológico de CRISES –Centre de Recherche sur les Innovations Sociales- se indican las tres dimensiones que permiten identificar el modelo en que la Economía social y solidaria y sus entidades debe interactuar con el resto de agentes del territorio para promover sistemas socialmente innovadores.

Destacan los vínculos entre la Economía Solidaria y la Economía Feminista. Así, con un enfoque desde la sostenibilidad de la vida que necesita de la sostenibilidad ambiental (Economía ecológica y Ecofeminismo), se reivindica el papel de los hogares no sólo como consumidores sino también productores. Pero lo importante es romper la disyuntiva trabajo productivo / trabajo reproductivo y la manera simple de representar la Economía Solidaria Feminista solo como centrada en actividades no mercantiles. Es necesario impulsar una reflexión más amplia en torno a los empleos y a los trabajos.

El emprendimiento social, gracias a su expansión por algunas de las universidades, fundaciones y ONGs más importantes del mundo, está alcanzando un enorme nivel de influencia, y las empresas sociales son las que mejor están sorteando la crisis. La Comisión Europea estima que estas entidades, con presencia en todos los sectores económicos, representan el 10% de las empresas europeas y emplean a 11 millones de personas. Estas empresas sociales no renuncian al beneficio económico, la cuestión es que no lo anteponen a otros factores. Pueden necesitar la ayuda de voluntarios, subvenciones o donaciones, como cualquier otra empresa tradicional, pero no depender de ello. Se plantea como solución a los retos sociales, económicos y medioambientales, a través del emprendimiento social centrado en la actividad económica con la que se consigue el impacto social. Andalucía cuenta con una experiencia pionera en España de apoyo al emprendimiento social: La Noria.

Además, el emprendimiento académico con valores y el avance de la universidad emprendedora, aunque todavía poco desarrollado en España, se muestra como una exigencia social y una necesidad cada vez

mayor para generar un nuevo modelo productivo. La creación de spin-off académicas se puede convertir en un medio eficaz, no sólo en la transferencia de conocimiento, sino en la posibilidad de explotar sus resultados económicos por parte de los investigadores/as, generándose así un nuevo tejido empresarial con un elevado capital humano. Andalucía, tras Madrid, y por delante de Cataluña, se configura como una de las Comunidades Autónomas con mayor número de spin-off académicas.

Más allá del Tercer Sector (sociedad civil, sector voluntario, no lucrativo), el denominado Cuarto Sector trata de aunar lo mejor de los otros tres, pero más allá de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y de las instituciones de Economía Social y Solidaria. Las empresas del Cuarto Sector son aquellas que tienen su foco en la sociedad. Además, la flexibilidad y posibilidades de las PYMEs en este sector son cruciales, máxime en una región, como Andalucía, en la que conforman la gran parte de su tejido empresarial. En las aportaciones contenidas en este volumen se demuestra la rentabilidad de ser responsables y se presenta una gran variedad de ejemplos de empresas españolas, muchas de ellas andaluzas, en cada uno de los cuatro ejes siguientes: Economía verde, Economía Social, Economía de Humanidades y Economía de la Accesibilidad.

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan nuestras empresas es la accesibilidad al crédito necesario para poner en funcionamiento sus actividades o poder desarrollarse. En este sentido las finanzas éticas se constituyen como un mecanismo fundamental de financiación. Hoy juegan un papel esencial las inversiones éticas o socialmente responsables, que incorporan factores ambientales, sociales y de gobernanza empresarial a la hora de analizar sus inversiones y tomar sus decisiones. Las entidades de banca ética están tomando cada vez mayor relevancia, destacando en España Coop57 y Fiare Banca Popular, ambas con presencia en Andalucía y que han sido expuestas en el siguiente bloque dedicado a la región. La experiencia de los bienes comunes, tal como se concibe hoy en día, está tomando cada vez mayor

preeminencia. Así, cada vez son más numerosas y exitosas las experiencias de bienes comunes como prosumidores, biodiversidad y producción sustentable, en el campo del conocimiento, de la comunicación, la cultura, las finanzas, los centros sociales, los bancos de tiempo y las necesidades materiales.

Por último, en este primer bloque se expone el Balance Social como herramienta para la auditoría social, exponiendo sus principios básicos para su realización e implementación, los aspectos metodológicos y se analiza su aplicación al caso de las empresas de inserción en Andalucía. Es necesario seguir avanzando y poniendo de manifiesto la importancia de la incorporación de la dimensión social en la economía y su vinculación con el desarrollo civil y territorial, y en este sentido el Balance Social se muestra como una herramienta útil y valiosa de gestión empresarial.

Bloque 2

La Economía Social y Solidaria en Andalucía: aspectos sectoriales y transversales

En este segundo bloque se abordan aspectos más centrados en las particularidades que representa Andalucía, no sólo en cuanto a la importancia del sector sino a toda una serie de innovaciones que vienen sucediendo y que sitúan a esta Comunidad como pionera en muchas de sus iniciativas.

Una de estas innovaciones la constituye la nueva Ley de cooperativas de 2011 y su desarrollo a través del reglamento aprobado en septiembre de 2014. Dentro de sus aspiraciones estaba diseñar un marco normativo que eludiera las trabas que hasta ese momento impedían, sin motivo justificado, funcionar con la necesaria agilidad a estas empresas, y dotarlas con los instrumentos necesarios para afrontar con garantías y rigor los retos del nuevo siglo. Era preciso dotarlas de todos aquellos recursos del moderno derecho de sociedades hasta donde resultaban compatibles con sus principios, ajustarlas en su creación y funcionamiento a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, obviar todas las autorizaciones y controles administrativos que no tuvieran una justificación sólida, adaptarlas a las nuevas técnicas contables,

reequilibrar solidaridad y justicia en muchas de sus instituciones, y apurar a fondo su anticipado carácter de empresa portadora de la moderna responsabilidad social corporativa.

Nuevas figuras como las cooperativas mixtas, las de servicios públicos, las de impulso empresarial, están presentes en esta nueva ley como propuestas pioneras, ya sea integrando en la cadena de valor y haciendo confluir intereses en principio contrapuestos (consumidores, proveedores, distribuidores), ya facilitando la colaboración público-privada en la generación de servicios a los ciudadanos, o proporcionando un paraguas de protección jurídica y aflorando toda la economía sumergida presente en muchos sectores productivos, afectados por la precariedad laboral.

El cooperativismo arraigó con gran rapidez en Andalucía. Las primeras cooperativas se fundaron a mediados del siglo XIX y con una evolución ascendente prosperaron las más de las veces, aunque muy determinadas por el momento político. La llegada de la democracia en el último cuarto del siglo pasado hizo resurgir con fuerza el cooperativismo y con él nuevas fórmulas empresariales de Economía Social. Por otra parte, de un cooperativismo nítidamente agrario se pasó a una concepción moderna, muchas veces urbana, y presentes en todos los sectores productivos, a través de las cooperativas de trabajo asociado, las sociedades laborales y otras formulaciones empresariales. Estas nuevas empresas se fueron vertebrando a través de organizaciones que las representaban y defendían sus intereses.

El 21 de Julio de 1993, las distintas federaciones de cooperativas, de sociedades laborales y otras organizaciones y entidades de Economía Social decidieron unificarse a través de la Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía –CEPES–A por tres razones fundamentales: una era explicitar y reforzar el concepto empresarial de Economía Social, constituido por empresas plurales y heterogéneas, pero a las que unen unos mismos valores y principios de actuación. La segunda razón, se apoyaba en la necesidad de aglutinar y vertebrar en una sola voz lo que antes se hacía con diversas voces. Por último, se

quería construir un modelo productivo socialmente responsable que sirviese de referente para lograr una sociedad más justa.

Hoy se ha convertido en una Confederación empresarial que aglutina la representación de las cooperativas de trabajo, agrícolas, consumo, enseñanza y transporte; las sociedades laborales; el trabajo autónomo; el mutualismo; las asociaciones de discapacidad o profesionales; las fundaciones; la inserción laboral o el asociacionismo empresarial femenino de Economía Social. Miles de empresas y entidades socialmente responsables que proporcionan empleo de calidad y prestación de servicios enfocados al sostén del bienestar de la sociedad andaluza. Empresas, que por otra parte, lideran a nivel nacional por número de empresas, empleo de calidad, y asociados: Algo más de 7.000 empresas que emplean directamente a más de 70.000 personas, 300.000 socios cooperativistas, más de 200.000 autónomos vinculados al sector y cientos de entidades asociativas que prestan servicios a miles de andaluces y andaluzas.

Otra experiencia pionera en Andalucía es el marco estratégico desarrollado a través de los Pactos Andaluces por la Economía Social (PAES), que ha permitido orientar la política del Ejecutivo andaluz hacia la puesta en marcha de medidas para la promoción y el fortalecimiento de un sector con un enorme potencial para la creación de empleo, el desarrollo económico y la cohesión social andaluza, sector en el que, por su versatilidad, aún queda mucho que inventar a tal fin. En este sentido, un estudio reciente realizado en 2014 por la Universidad de Granada, en el que se analiza el sector de la Economía Social en Andalucía, aporta interesantes conclusiones sobre la incidencia en dicho sector de la acción del Gobierno andaluz a través de los referidos pactos.

El esfuerzo inversor dedicado por la Junta de Andalucía al fomento de la actividad económica y desarrollo empresarial, como base para la conformación de un tejido empresarial en Economía Social más grande y consolidado, se traduce en un elevado grado de implantación de innovación y uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación en el

sector: el 75% de las empresas de Economía Social han invertido en creación y modernización; el 14% exportan sus productos y servicios al exterior, y el 23,2% acuden a la importación; además, el 15% de las cooperativas se encuentran integradas en otras de segundo y ulterior grado y más del 40% han colaborado en proyectos junto a otras empresas del sector en los últimos años. Sin embargo, sólo el 12,2% participan en proyectos estratégicos en sectores emergentes, y aún así, se trata de un porcentaje superior al que había antes de la existencia de los PAES.

Los servicios de apoyo prestados para la creación y consolidación empresarial son altamente valorados por las empresas del sector, de las cuales, más de la mitad confirman haberlos utilizado al menos una vez. En este sentido, destaca la labor pública realizada por Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza a través de los Centros de Apoyo y Desarrollo Empresarial (CADE), la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (Agencia IDEA), y la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda). Un tema crucial para poder tener un mejor conocimiento de la Economía Social en Andalucía, cuantitativa y cualitativamente, tiene que ver con la importancia y el interés mostrado en la medición del sector. La Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía (CEPES Andalucía) desde el principio de su creación tuvo como objetivo estratégico conocer la realidad del sector al que representaba e hizo una apuesta firme en esta línea trabajando en la ejecución de innumerables proyectos de investigación, de carácter cuantitativo y cualitativo, que han contribuido a conocer la verdadera dimensión del sector en el tejido socioeconómico de la Comunidad Andaluza, a visualizar el entramado de empresas y empleo que genera el sector y la riqueza que aporta al conjunto de Andalucía, a conocer su grado de implantación en los territorios, la cuantificación de las magnitudes económico-financieras que representa, los sectores de población que aglutina, etc.

No obstante, se observan aún carencias informativas y dispersión en las fuentes relacionadas con el sector. Las variables que se pueden estudiar son muy limita-

das, de hecho los registros públicos no dan información contable-financiera del sector de la Economía Social, por lo que para hacer un estudio cuantitativo habría que recurrir a fuentes primarias, con todos los inconvenientes que supone. Por otra parte, el interés en la medición de la Economía Social no sólo es económica, sino que, dada su idiosincrasia, aporta valores "intangibles", que requerirían también un replanteamiento de nuestras metodologías contables, para recoger todo el retorno social que constituyen las entidades de este sector.

Dentro de estas fuentes informativas destaca La Central de Balances de la Economía Social Andaluza –CBESA–, llamada a constituirse en un referente de información de las empresas Cooperativas y Sociedades Laborales, no financieras, en Andalucía. Constituye un sistema de información novedoso ya que hasta el momento no existen estudios cuantitativos de esta índole de sociedades tan particulares como las Cooperativas y Sociedades Laborales de manera desagregada.

Otro proyecto de gran importancia en el tema del avance estadístico dentro del sector fue la presentación en el año 2011 de la Central de Estadísticas de la Economía Social, una novedosa herramienta interactiva, de manera que los usuarios tienen acceso permanente a una información completamente actualizada, de la que pueden obtener sus propios informes de forma personalizada. Esta herramienta ha contribuido a la mayor visibilidad y conocimiento del sector de la Economía Social Andaluza.

A pesar de la coyuntura de crisis por la que ha atravesado nuestra economía en los últimos años, Andalucía, sigue siendo la primera Comunidad Autónoma en número de empresas de Economía Social con 6.928 empresas, lo que supone el 23,9% del total español. De ellas 4.002 son Cooperativas y 2.926 Sociedades. Las Empresas de Economía Social andaluzas se distribuyen provincialmente de manera casi homogénea. Todas tienen entre el 9 y 14 por ciento de las empresas, salvo Sevilla que concentra el 21%. El Sector Servicios es el más representativo en Andalucía según el número de empresas (60%), seguido de la

Industria (20%), la Agricultura con el 12% y la Construcción el 8%.

Si desglosamos la actividad de las empresas por secciones, según la CNAE2009 (Clasificación de Actividades Económicas de 2009), observamos que del 60% del sector Servicios, el 28% pertenece al comercio y la hostelería, el 12% a "Educación, actividades sanitarias y sociales", el 10% a "Actividades profesionales y servicios auxiliares", el 6% a "Transporte, almacenamiento y comunicaciones" y el 4% al resto de actividades relacionadas con los servicios.

En relación al empleo, Andalucía registra el 18,2% del total de la Economía Social nacional, lo que la sitúa a la cabeza empleando a 64.950 trabajadores, 52.217 en Cooperativas y 12.733 en Sociedades Laborales. Se constata cómo las Empresas de Economía Social y en particular las cooperativas con su apuesta por el valor empresarial focalizado en las personas y, por ende, en los trabajadores, están demostrando ser un instrumento eficaz contra el desempleo, ya que contribuyen al fomento del emprendimiento y el autoempleo contribuyendo a generar un empleo más estable.

Una parte relevante de este bloque está dedicado a los grandes sectores tradicionales del cooperativismo en Andalucía: las cooperativas agroalimentarias, las de transporte, las de trabajo y las de consumo.

Las cooperativas de Transportes representadas por EMCOFEANTRAN (Federación Andaluza de Cooperativas de Transporte) han sufrido la subida de los costes en general en este sector, la liberalización, la competencia desleal y las tasas impuestas por circular en Europa, entre otros factores. Todo ello ha supuesto que los transportistas se encuentren en una situación de indefensión y debilidad ante las empresas cargadoras e incluso ante la Administración. Es cierto que algunas barreras de entradas y trabas administrativas se han resuelto con la Ley 14/2011 pero siguen existiendo impedimentos, como por ejemplo la exigencia de empezar la actividad con un mínimo de tres vehículos, que deja en desventaja a estos emprendedores autónomos.

Las Cooperativas de Trabajo en Andalucía asociadas en FAECA (Federación Andaluza de Empresas

Cooperativas de Trabajo), están presentes en todos los sectores productivos, con una presencia más destacada en las industrias manufactureras y en los servicios, sobre todo en los servicios sociales, sanitarios, asistenciales y educación. Estas cooperativas están aportando nuevas prácticas sociales en diferentes áreas de la sociedad promoviendo la innovación social y la democratización de la economía, desarrollando nuevas ideas para satisfacer las necesidades de la ciudadanía, entre las que se encuentran: la Innovación social para los territorios, colaborando con los ayuntamientos con propuestas de creación de puestos de trabajo en el ámbito local a través de la constitución de cooperativas formadas por jóvenes de la localidad que gestionen servicios públicos, así como espacios de uso general que se encuentren infrautilizados; nuevas fórmulas de emprendimiento, como las cooperativas de impulso empresarial o apostando por el cooperativismo como alternativa para empresas en quiebra o sin relevo generacional; transfiriendo buenas prácticas, como las referidas al reparto de la riqueza, empleo estable, afianzamiento en el territorio; y también como aliadas para la prestación de servicios públicos. El 80% de los municipios andaluces cuenta con una empresa cooperativa que actúa como agente dinamizador de la economía local y como núcleo económico de la zona.

Respecto a las cooperativas de carácter agroalimentario es Andalucía la comunidad donde esta forma jurídica tiene una mayor presencia, tanto en número de sociedades cooperativas como en cifra de negocio. FAECA, como entidad representativa del sector, agrupa a la práctica totalidad de las cooperativas agroindustriales de Andalucía (700), cerca de 280.000 socios agricultores y ganaderos que representan más del 50% de la producción agraria regional, si bien en sectores como el aceite y el vino este porcentaje supera el 70% (datos 2014). Sin embargo, si nos referimos a la integración económica, donde las sociedades cooperativas de primer grado participan como socias en otras de segundo grado, cediendo el poder de decisión en esas estructuras generalmente para concentrar la comercialización, el grado de inte-

gración es mucho más bajo. Son muchos y de vital importancia los retos que se le presentan en la actualidad al cooperativismo agroalimentario andaluz. De su consecución dependerá que éste se convierta en un indiscutible motor de la economía andaluza. Las principales líneas de actuación deben ser el aumento de la profesionalización y de la formación, la participación activa en el comercio exterior, la implantación y utilización masiva de las Tecnologías de la Información y Comunicación, sobre todo del comercio electrónico, el fomento de una agricultura cada vez más valorada como es la ecológica, la apuesta por la inversión en I+D+i, la diversificación de las actividades y un mayor grado de integración/concentración empresarial.

Queremos también resaltar la importancia en Andalucía del cooperativismo femenino, representadas por AMECOOP, donde se crea 17.440 empleos directos para mujeres y se estima en otros 25.000 los indirectos, lo que representa casi el 80% de la empleabilidad femenina de la economía social. Es el sector servicios, con el 80,4%, el sector de actividad que más empleo femenino genera dentro del cooperativismo, seguido de la agricultura, con el 10,1%, la industria con el 8,6% y la construcción con el 0,9%. No obstante, cabe también plantearse, en función de lo que constatan algunos indicadores por qué son tan desiguales los indicadores de empleabilidad y liderazgo económico dentro del propio seno de la Economía Social (Cooperativas, Sociedades laborales, Autónomas...). Y también por qué estos indicadores son tan asimétricos dentro del propio modelo cooperativo (trabajo, agrario, consumo, etc.). Las respuestas deberían bastarnos para obtener una primera aproximación y para crear referencias que puedan resultar efectivas a la hora de extrapolar un modelo en relación al cooperativismo, así como de construir modelos económicos y empresariales con un alto grado de igualdad efectiva.

Mención aparte merecen las sociedades laborales, representadas por FEANSAL (Federación Andaluza de Sociedades Laborales) cuya principal característica, es ser empresas gestionadas y participadas

por los trabajadores, que compatibilizan una doble función de socio y trabajador, con lo que las personas integrantes de una sociedad laboral son a la vez empresarios y asalariados. Desde Andalucía se ha apostado fuertemente por este modelo de empresa, y de hecho es la Comunidad Autónoma con mayor número de Sociedades Laborales en España. Según los datos correspondientes al tercer trimestre de 2014, en España hay 12.487 Sociedades Laborales de las que el 23,86% pertenecen a Andalucía, seguida de Madrid con el 10,66% y de Cataluña con el 8,40%. Son varios los retos pendientes en este tipo de sociedades: mejorar la accesibilidad al crédito financiero y la reforma de Ley de Sociedades Laborales, lo que supondría un nuevo impulso en la creación de empleo colectivo a través de la constitución de este tipo de empresas y un mayor atractivo del modelo por la incorporación de elementos de fiscalidad que refuerzan la idea del compromiso colectivo.

Otro colectivo que viene despuntando en muchos sentidos es el que constituyen a los autónomos representados por CAESA (Confederación de Autónomos de Economía Social de Andalucía). A diferencia de décadas pasadas, cuando se identificaba el trabajo autónomo con actividades con escasa repercusión socioeconómica, en la actualidad el colectivo lidera nuevas modalidades profesionales, actividades con un alto valor añadido y modelos tecnológicos que están sentando las bases del desarrollo sostenible en el que espera consolidarse la sociedad andaluza.

La significativa recuperación de este sector de la economía andaluza se ha consolidado en 2014 (último año de análisis), con un 487.086 autónomos, un 3,42% más que en 2013. De esta forma, se ha recuperado e, incluso, superado las cotas máximas de afiliados de los años previos a la crisis.

Por último, para trasladar los valores esenciales que sustentan la Economía Social y Solidaria a las personas y organizaciones, es de vital importancia dedicar tiempo y esfuerzo a la formación. En este sentido, desde su constitución en el año 2002, La Escuela de Economía Social de Andalucía representa

un hito en lo que a formación se refiere, fomentando y difundiendo el modelo andaluz de Economía Social, favoreciendo el intercambio y la cooperación entre entidades y empresas andaluzas del sector, así como entre los agentes del sector en las distintas comunidades del Estado español y del extranjero. Desde el principio, esta escuela ha querido representar un importante factor diferencial con respecto a otras escuelas de negocio y contribuir a que el sector alcanzara sus objetivos sociales y políticos conjuntamente con los económicos. A nivel metodológico la acción formativa de la Escuela se caracteriza por incorporar innovaciones pedagógicas como “aprender haciendo”, “aprendizaje cooperativo”, “intercooperación y aprendizaje social”, y la apuesta por las nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación. La Escuela de Economía Social, en sus 12 años de actividad ha llegado, a través de sus programas formativos, a más de 3.000 personas en el territorio andaluz y español, poniendo en marcha más de 80 programas formativos, contribuyendo a la creación, consolidación y crecimiento de más de 300 organizaciones y empresas de Economía Social.

Bloque 3: propuestas de innovación y extensiones a la Economía Social

Este tercer bloque se ha dedicado a poner de manifiesto otros modelos, otras experiencias, otras herramientas, que están teniendo lugar, que por novedosas quizás sean poco conocidas, pero que emergen en este contexto de crisis, apostando por soluciones innovadoras y propuestas metodológicas interesantes que replantean todo lo que entendemos como “éxito económico”.

Una de estas innovaciones son las redes P2P o de “producción entre iguales”. Estas redes pueden organizarse para producir conocimiento, productos o facilitar servicios con una eficacia, que pone en cuestión a los modelos tradicionales. Las plataformas P2P están orientadas hacia la “circulación social del valor generado”, es decir, donde las personas y comunidades que producen el valor de uso (práctico) también se

benefician del valor de cambio (económico) de manera cooperativa y distribuida.

La propuesta de la Economía del Bien Común (EBC) impulsada por el economista austriaco Christian Felber, es un modelo teórico pero también un movimiento social de carácter internacional, cuya principal virtud es que consigue reorientar la meta de una sociedad, los incentivos económicos para llegar a ella, y los indicadores para medir el éxito de sus logros, de una manera satisfactoria. De acuerdo a este modelo nuestro objetivo pasaría de maximizar el lucro a maximizar el bien común, de construirlo cooperando en vez de compitiendo, y de medir el éxito a través de herramientas que complementen el balance financiero, como es, el balance del bien común (BBC), donde se miden valores que tienen que ver con los derechos humanos (Dignidad, solidaridad, justicia social, sostenibilidad ecológica y participación y transparencia), con los diferentes colectivos (proveedores, financiadores, usuarios, trabajadores y ámbito social), con los que se relaciona cualquier organización, ya sean pequeñas o grandes empresas, de cualquier forma jurídica o finalidad (empresas, asociaciones, fundaciones, ayuntamientos, municipios...). La EBC tiene presencia en muchos países y en España se ramifica a través de 28 grupos de acción en el territorio. Muchas empresas han empezado a medirse mediante el BBC y algunos municipios han dado el paso hacia adelante para orientarse hacia un Municipio del Bien Común (Miranda de Azán en Salamanca, Orendain en Euskadi, Muro de Alcoy en Alicante y Rubí en Barcelona, entre otros)

Mientras tanto, igual que ocurre con la “Economía”, los “mercados” también empiezan a ofrecer propuestas de “mercados sociales” con la idea de articular una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios que funcione con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, constituidos por empresas y entidades de la Economía Social y Solidaria junto con consumidores y consumidoras individuales y colectivos. Estos mercados promovidos, en su mayoría por REAS (Red de Entidades de la

Economía Alternativa Solidaria) tienen presencia en Catalunya, Madrid, Aragón, Euskadi, Navarra y Baleares. Utilizan sistemas de certificación bajo las premisas de transparencia, coherencia y responsabilidad, buscando medir el impacto social de las entidades y servir como proceso de aprendizaje para poder establecer acciones de mejora continua en la búsqueda de mayores niveles de coherencia. La confianza ante la ciudadanía que desprendan estos sistemas de certificación será uno de los principales activos de los mercados sociales en su comunicación pública, y un pilar fundamental de la construcción de una marca común de consumo responsable que sea reconocida y valorada cada vez por más gente que incorpora hábitos de vida más sostenibles. Esta red, suma ya más de 50.000 personas socias, 10.000 personas trabajando contratadas y más de 1.500 entidades organizadas alrededor de la Economía Solidaria.

Por otra parte, pero conectados muy de cerca con estos mercados sociales, están apareciendo herramientas para el intercambio, que aunque ya existían, están aflorando en el contexto actual. Mientras las monedas oficiales han sido diseñadas por los poderes financieros para la acumulación del capital y el crecimiento económico perpetuo, las monedas sociales son creadas por los usuarios como moneda de cambio para satisfacer las necesidades de las personas, de las comunidades locales y sus territorios. Encontramos en Andalucía a una veintena de monedas sociales entre Almería y Huelva, siendo Sevilla y Cádiz las dos provincias con más monedas hasta el momento y Córdoba y Jaén las dos únicas provincias en las que se tiene conocimiento de ninguna.

En el mundo de las cooperativas ha surgido en los últimos años una nueva forma organizativa que trata de dar una respuesta holística a las necesidades de quienes desean apostar por una alternativa al actual sistema económico, social y político. Se trata de las cooperativas integrales, organizaciones sin ánimo de lucro y de iniciativa social que pretenden construir una forma de vivir sostenible basada en la autonomía, la autogestión y la auto-suficiencia, que cubra las necesidades básicas de todas las personas y que

prescinda a largo plazo de la economía de mercado y del estado. Son integrales porque aspiran a tener en cuenta todos los aspectos básicos de una economía: producción, consumo, financiación, moneda propia, e integran todos los sectores de actividad, tratando de cubrir las necesidades fundamentales para la vida: alimentación, educación, empleo, salud, vivienda, cultura (popular), energía, cobertura legal, transporte, herramientas informáticas y de comunicación, seguridad y previsión social e incluso justicia. La iniciativa más representativa es la Cooperativa Integral Catalana que ha inspirado a otras iniciativas en Andalucía (CI Granaína y CI Cabo de Gata), Madrid y alrededores (CIMA), Comunidad Valenciana (A Tornallom), Aragón (CIAR), La Rioja (CIR), Asturias (Cooperativa Integral Oeste-Norte -CION), País Vasco y Navarra.

También se ha considerado de interés resaltar dos experiencias de espacios compartidos (coworking): La Carpa y Tramallol, como dos ejemplos de cómo los espacios públicos pueden orientarse a iniciativas que, si bien con los indicadores convencionales no contribuirían mucho a aumentar el PIB, con otro tipo de indicadores nos mostrarían los muchos beneficios que generan para la comunidad.

La Carpa podemos calificarla como colectivo de colectivos, en la que cada uno de éstos dispone de su propia forma organizativa, pero también un proyecto autogestionado de emprendimiento colectivo. Una experiencia de autoempleo innovadora en Andalucía desarrollada por un cualificado y joven equipo de profesionales de las Artes Escénicas, la arquitectura y la gestión cultural, que aúnan su trabajo con un objetivo común: contribuir al crecimiento y desarrollo económico de la zona en la que residen, descentralizando la actividad cultural de la ciudad, la creación de empleo directo e indirecto y la creación de su propio puesto de trabajo sostenible.

A su vez Tramallol es un espacio perprofesional (de personas y profesiones), una infraestructura colectivizada de recursos materiales y relacionales (en el interior y con el exterior) compartidos para desarrollar proyectos a 3 niveles, como parte de un proceso de

transformación social que vincula lo político, lo cultural, lo profesional y lo personal, colocando la vida en el centro (afectos y deseos).

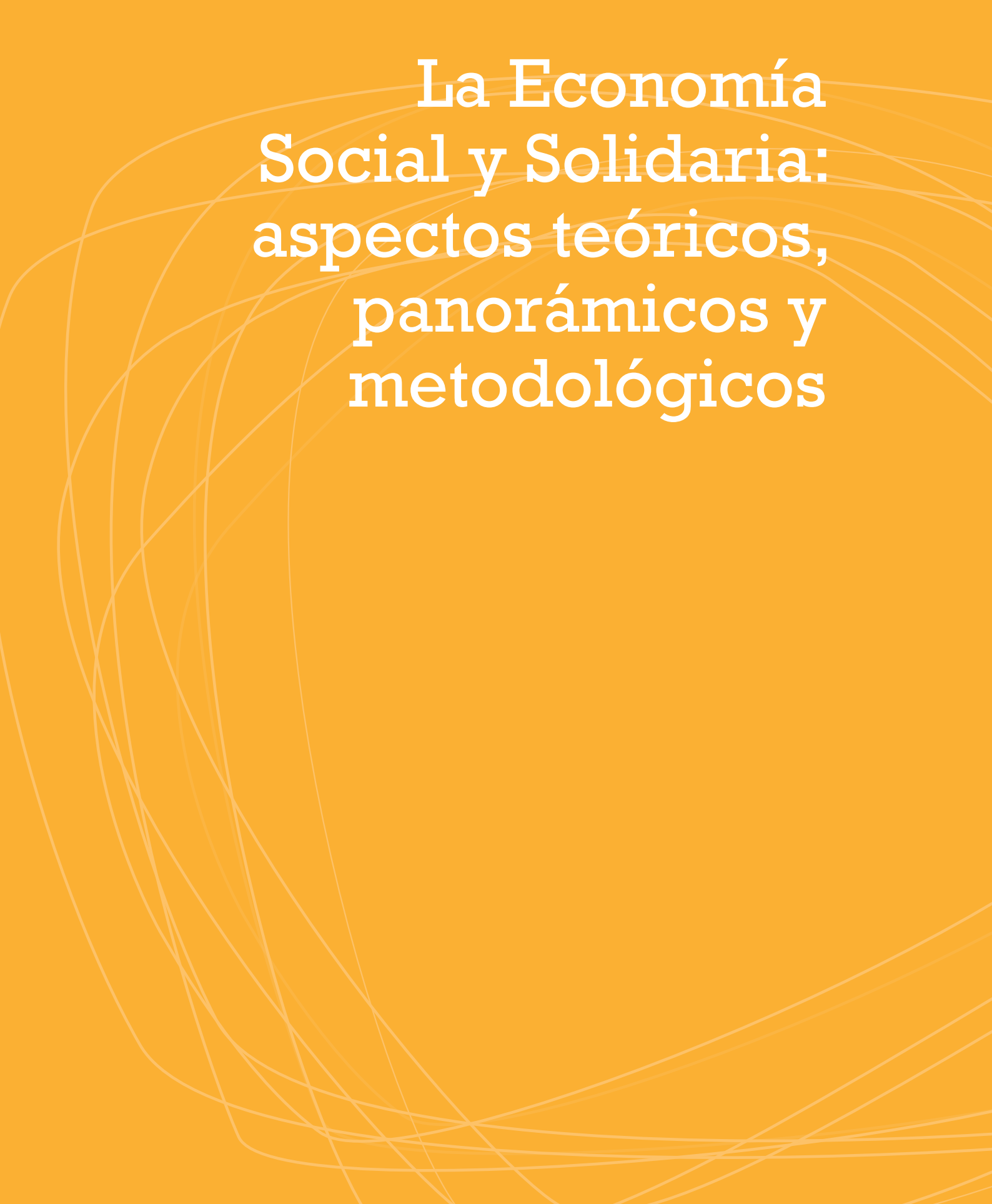
Para finalizar nos detendremos en nuevas formas de innovación social que van o están suponiendo ya toda una revolución: los laboratorios ciudadanos. Hasta hace poco tiempo, se entendía por laboratorio solamente una institución académica o empresarial cerrada que creaba nuevos conocimientos o nuevos productos y servicios para el mercado. Pero, poco a poco, empezamos a observar, cómo la palabra laboratorio va siendo utilizada por artistas (media labs), activistas digitales (hacklabs), por aficionados a la fabricación digital (fablabs) o por innovadores sociales (citizen labs). Vamos hacia un concepto abierto de laboratorio donde un ciudadano cualquiera puede, en colaboración con otros, desarrollar proyectos de innovación de todo tipo, tecnológico o social. Este modelo de innovación abierta se combina con el llamado Cuádruple Hélice (QH) que plantea la interacción entre Academia, Gobierno, Empresas y Sociedad, dando un protagonismo a los propios usuarios en los procesos de cocreación e innovación. Un ejemplo claro de que la Economía Social ya está entrando a considerar estos nuevos modelos de innovación basados en los usuarios lo constituye Mondragon, que ya dispone

de un living lab acreditado por la ENOLL, el H-Enea Living Lab., y concibe a las personas como el motor de la innovación que necesitan las empresas y las organizaciones para llegar a un mercado complejo y cambiante.

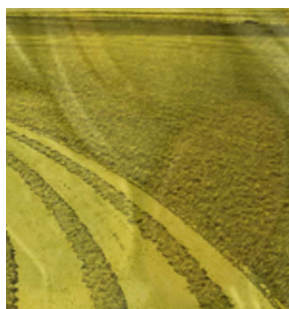
La primera experiencia europea de laboratorio ciudadano fue inaugurada en el año 2007 Cornellà de Llobregat: Citilab, que cuenta en estos momentos con un registro de 8.000 citilabers que participan en diferentes proyectos de innovación, formación y actividades a lo largo ya de una experiencia de 7 años.

Hace siglos, aprender a leer y a escribir eran competencias sólo en manos de una élite ilustrada. Hoy pasa lo mismo con la innovación. Su dominio está en manos de un puñado de centros de investigación y grandes empresas. Pero la dinámica social, las tecnologías digitales, la propia evolución de las sociedades, permiten que las competencias de innovación se puedan ya empezar a universalizar y puedan devenir, en un derecho humano.

Rosario Asián Chaves
Carmen Rodríguez Morilla
Coordinadoras



La Economía Social y Solidaria: aspectos teóricos, panorámicos y metodológicos



La Economía Social y Solidaria: origen, evolución y tipologías

Enekoitz Etxezarreta
Juan Carlos Pérez de Mendiguren
Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea

1. La emergencia del término Economía Social y Solidaria

El término Economía Social y Solidaria (ESS), como amalgama de los conceptos Economía Social (ESoc en adelante) y Economía Solidaria (ESol en adelante), se está consolidando como una referencia en los debates sobre la posibilidad de construir otras formas de entender lo económico y otras formas de ser y hacer empresa. Y es que como conjunción o unión de dos conceptos distintos pero afines, la ESS viene ganando adeptos y espacio tanto en la vida académica¹ como en ciertos ámbitos institucionales y emprendizajes concretos (ILO, 2013; UNRISD, 2013).

Así, por ejemplo, en el 2011 se puso en marcha el Centro Internacional de referencia y enlace sobre Políticas Públicas en Economía Social y Solidaria (RELIESS) con sede en Montreal, y se constituyó el International Forum of the Social and Solidarity Economy Entrepreneurs - The Mont-Blanc Meetings (MBM) con el objetivo de "promover la ideología y modus operandi de la ESS para incrementar su visibilidad y credibilidad como alternativa al capitalismo" (IFSSE-MBM, 2012).

Por su parte, y en el marco de Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo celebra desde el 2010, y con una periodicidad anual, la "Academia Sobre la Economía Social y Solidaria", mientras que el Instituto de Investigación de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social (UNRISD), ha creado en el 2013 la UN Inter-Agency Task Force on Social and Solidarity Economy.

También las propias organizaciones y redes de Economía Solidaria se han organizado en forma de una red intercontinental de promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS) bajo cuyo impulso se han celebrado ya cinco encuentros, siendo el más reciente en Filipinas en octubre del 2013. Según se escriben estas líneas se está celebrando en Zaragoza el primer congreso español de la Economía Social y Solidaria², con el objetivo de acercar modelos económicos más éticos a una población que busca alternativas reales a la crisis. El congreso pretende ser también un evento clave para el fortalecimiento de las redes de economía social y solidaria ya existentes.

La ESoc, por su parte, es un concepto claramente definido y delimitado, con un desarrollo institucional importante en algunos países y con un nivel de consenso bastante elevado entre los agentes que lo conforman y lo estudian (Monzón, 2013; Haves y Demoustier, 2013; Chaves y Monzón, 2012; Fajardo, 2012). La ESol, por el contrario, está viviendo un incipiente desarrollo teórico en los últimos años. Esto es en gran medida reflejo de la amplia variedad de experiencias socio-económicas que pretende teorizar, y que hacen que el concepto se encuentre en pleno debate y abierto a interpretaciones diversas (Pérez de Mendiguren, 2014; Coraggio, 2012; Guerra 2010).

En este contexto la propuesta de ESS como concepto amalgama puede entenderse como una puerta abierta al reconocimiento mutuo y a la voluntad de aunar esfuerzos en aras de la construcción de otra economía. Sin embargo, parece oportuno preguntarse hasta qué punto son concilia-

1. La discusión sobre el alcance y significado de los conceptos que componen la ESS ya ha sido abordada por los autores de este artículo en trabajos anteriores (Pérez de Mendiguren, 2013; Etxezarreta y Bakaikoa, 2012; Etxezarreta y Morandeira, 2012; Pérez de Mendiguren et al, 2009)

2. <http://economiameeeting.net/es/congreso-que-es/>

bles estos dos espacios. De hecho, ciertas posiciones de la ESoc consideran que el segundo apellido (y solidaria) poco o nada aporta al primero. Pero también desde la ESol, hay quienes consideran que el vincular estas dos nociones anula la esencia transformadora y despolitiza la aportación de la ESol. Por lo tanto, más allá de las referencias compartidas y los consensos aparentes, este artículo reflexiona sobre el paisaje teórico y empírico al que nos aboca el uso cada vez más extendido de este concepto híbrido.

2. Una breve acotación de cada uno de los términos

La ESoc es un término con una amplia tradición en la literatura (Monzón, 2003; Chaves et. al, 2013; Defourny y Monzón, 1992; Defourny, 1990), con una referencia académica bastante clara a nivel internacional, el Ciriect-Internacional, que acota estas realidades socio-empresariales en base a unos principios entre los que se incluyen la gestión democrática y la distribución del beneficio no vinculado al capital aportado. Esta definición integra las tres grandes familias socio-económicas consideradas tradicionalmente como entidades de la ESoc (cooperativas, mutualidades y asociaciones), y en ciertos países como es el caso español, ha sido institucionalizada hasta llegar a un nivel legislativo³. Sin embargo, para evitar los problemas asociados a la identificación del sector atendiendo exclusivamente a la forma jurídica de las organizaciones que lo integran, en los últimos años se viene apostando por una formulación más laxa y dinámica más centrada en el análisis del comportamiento de los actores del mismo. Esto permite integrar bajo el paraguas conceptual de la ESoc ciertas experiencias muy próximas en sus lógicas, fines y procedimientos, pero que por su figura jurídica quedarían excluidas, aunque también plantea retos conceptuales y metodológicos para la definición rigurosa del propio concepto (Etxezarreta y Morandeira, 2012).

Por su parte, el término ESol hace referencia a un conjunto heterogéneo de enfoques teóricos, realidades socio-económicas, y prácticas empresariales que, desde el último cuarto del siglo XX, vienen desarrollando un creciente sentido de pertenencia a una forma diferente de entender el papel de la economía y los procesos económicos en las sociedades contemporáneas. Habitualmente caracterizada como parte del tronco común de la ESoc (Enjolras, 2009; Monzón y Chaves, 2008), la ESol reúne en su cuerpo teórico concep-

tos e ideas con origen en Latinoamérica y Europa (Pérez de Mendiguren, 2014, 2013; Guerra 2011, 2010; Da Ros, 2007) y se refiere a un conjunto heterogéneo de prácticas que se manifiestan en todas las esferas del proceso económico (i.e. producción, distribución, financiación y consumo), que buscan garantizar la seguridad de los medios de vida de las personas y democratizar la economía y los procesos económicos (Castelao y Srnec, 2013; Coraggio 2011; Laville y García, 2009).

No existe una definición comúnmente aceptada sobre el concepto de ESol. Sin embargo, y a pesar de las diferencias, existe en la todavía escasa literatura sobre el tema cierto consenso en relación el carácter multidimensional del concepto de ESol (Coraggio 2012, 2011; Guerra 2013, 2010; Martínez y Álvarez, 2008), que recogería al menos tres dimensiones complementarias. Cabe identificar en primer lugar una dimensión teórica interesada en construir un paradigma alternativo sobre la economía, que parte de la crítica al paradigma convencional, y que propone un enfoque con bases epistemológicas y ontológicas diferentes. La segunda dimensión, se refiere a la idea de ESol como una propuesta política de transformación social hacia un modelo socio-económico alternativo basado en formas de sociabilidad no capitalista (De Souza y Rodríguez, 2011). La forma, dinámica y mecanismos de transformación, que adoptarían estas propuestas no se presentan como modelos cerrados, sino como tránsitos hacia horizontes posibles sometidos a procesos democráticos participativos e inclusivos. En función de los autores, estos procesos en construcción se denominan Economía Plural (Laville, 2004), Economía del Trabajo (Coraggio, 2007), Economía Matristica (Arruda, 2004) o alguna modificación o derivado de los anteriores (Guerra, 2011).

La tercera de las dimensiones de la ESol se refiere a este concepto para identificar un tipo específico de organización basada en la democracia, la autogestión y el empresariado colectivo (Martínez y Álvarez, 2008). En este sentido, las organizaciones de ESol pueden adoptar diferentes formas organizativas y figuras jurídicas, pero estarán fuertemente imbricadas en el tejido social del que surgen, e incorporarán en la gestión de la actividad económica relaciones construidas desde una ética del cuidado, y de valores como cooperación, ayuda mutua y la solidaridad y la autogestión. El problema que se plantea sin embargo tiene que ver con la ausencia de criterios claros y universalmente aceptados

3. Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social (BOE Nº76 del 30/03/2011).

que delimiten el campo organizativo de la ESol. Los criterios utilizados pasan por recuentos de los sectores de actividad más habituales para las empresas de ESol (servicios de proximidad, el sector de cuidado medio ambiental, el comercio justo, o los sistemas de intercambio local (Dacheux y Goujon, 2011; Laville y García, 2009)), o por la aparición de cierto tipo de prácticas y estrategias como la hibridación de la múltiples lógicas (mercantil, no mercantil y no monetaria) o la construcción conjunta de oferta y demanda (Laville, 2004; Laville y Nyssens, 2000). Sin embargo, en la práctica se suele acabar utilizando el criterio jurídico-formal típico de la ESoc, complementado por la apelación a los valores y principios clásicos del cooperativismo y la Economía Social.

En definitiva, se vislumbra que por un lado la ESoc desde su propio proceso de institucionalización ha ido abriendo su alcance y dando cabida a otra serie de organizaciones socio-económicas que por su estatus legal serían ajenas a este espacio. La ESol por su parte, partiendo de un marco teórico más amplio, ha ido adoptando o se ha ido valiendo de criterios propuestos por la ESoc para el emprendizaje efectivo de proyectos solidarios. La convergencia teórica de ambos términos, pero también la cada vez mayor colaboración sobre el terreno de las propias entidades de la ESoc y la ESol, ha llevado a un creciente uso del término Economía Social y Solidaria (ESS) como concepto amalgama de ambos.

3. ¿Pero qué supone ser también Solidaria?

Es importante reseñar que de hecho, gran parte de los autores de referencia de la ESol organizan su argumentario partiendo de una crítica explícita tanto del concepto de ESoc como de su devenir en tanto que realidad socio-empresarial. Destaca entre ellos la aportación de Laville (2013), autor que claramente propone el paradigma de la ESol como vía de superación de las contradicciones propias de la ESoc. Entre estas se señalan aspectos relacionados tanto con la teorización económica como con su función política.

Desde el punto de vista teórico, Laville (ibid.) considera que la ESoc sufre procesos de isomorfismo o banalización debido al hecho de que no reflexiona sobre la economía en su conjunto, ni sobre sus procesos de institucionalización en los mercados. En su opinión, el principal objetivo de las entidades de ESoc se centra hoy en día en ser eficientes en el mercado, dejando los objetivos de carácter social en

un nivel subordinado. El resultado se traduce en lo que desde el enfoque institucional sobre las organizaciones se conoce como el fenómeno de “desacople” entre discursos y prácticas organizativas (Boiral 2012). En este sentido Laville (2013) argumenta que las organizaciones de ESoc se muestran incapaces de aprovechar el potencial de transformación social del que son portadoras por su propia naturaleza.

Por lo tanto, con la añadidura de “y Solidaria” se trataría de superar ciertas limitaciones que el término ESoc tradicional tiene, bien a la hora de contemplar nuevas experiencias no vinculadas a aquellas tradicionales de la ESoc (tales como empresas de inserción, de comercio justo o de finanzas éticas), bien a la hora de elaborar herramientas analíticas diferentes a las propuestas por la teoría neoclásica, para explicar y teorizar estas nuevas formas de entender y hacer economía.

En este sentido, y en tanto que propuesta de reconceptualización teórica de la economía como disciplina científica, la ESol cuestiona el constructo neoclásico del *homo economicus* (maximizador de utilidad, racional, individualista, atomizado y competitivo), y la idea de la economía como una ciencia auto-contenida, formalista y que se explica a sí misma (Dash 2013; Coraggio 2011, 2009). Los teóricos de la ESol opinan que esta aproximación muestra unas limitaciones importantes para entender la economía en su conjunto en la medida en que: i) autonomizan la esfera económica asimilándola únicamente al mercado; ii) identifican el mercado como un mercado auto-regulado, y por tanto, ajeno a cualquier estructura institucional que la regule; y; iii) identifica la empresa moderna con la empresa capitalista, excluyendo del análisis a cualquier organización económica no-capitalista (Laville, 2004).

Ante esta limitación del marco teórico, se propone re-entraizar o arraigar (*embeddedness* en inglés y *encadrement* en francés) la economía dentro de la sociedad, para romper con el mito de la autonomía del mercado. Esta preferencia metodológica, tiene unas derivadas evidentes en el terreno político en tanto en cuanto trata de re-socializar y repolitizar la economía como actividad humana. Desde esos presupuestos teóricos la ESol aparece como un concepto intrínsecamente politizado, un proyecto económico integral y a la vez un proyecto político alternativo, de tal forma que la ESol no puede no ser económica (entendiendo la economía desde una visión plural) ni puede ser apolítica o acrítica políticamente (Dacheux y Goujon, 2011).

El espacio político de la ESol se sitúa en las resistencias a las tendencias dominantes del capitalismo que puedan surgir desde lógicas de re-territorialización o re-localización de la actividad económica, desde intercambios no-monetarios, desde movimientos sociales de transformación social (universidades populares y asociaciones de ayuda a colectivos excluidos), o desde la prestación de servicios a domicilio o servicios de proximidad (Dacheux y Goujon, *ibid*). En estos espacios la ESol se nutre del aporte de otros movimientos sociales de transformación como pueden ser el feminismo, el ecologismo, o el altermundialismo, por citar algunos.

Sin embargo, algunos autores apuntan que sobre esta función política de la ESol no se ha conseguido todavía una coherencia interna suficiente, ni una articulación real de experiencias. Según Coraggio (2011), existen al menos tres corrientes de interpretación de la ESol con respecto a su función política. Una primera la entiende como una fórmula de reinserción por el trabajo que actúa a nivel microeconómico. Desde esta óptica a la ESol se le encomienda la labor

de aliviar la pobreza vía reinserción de personas excluidas del mercado de trabajo, pero manteniendo una noción de eficiencia próxima a la lógica capitalista, y sin plantear una crítica al mercado como institución.

Una segunda corriente buscaría la creación de un sector o sub-sistema en el contexto de los actuales mercados. Estos advierten la necesidad de generar redes no meramente monetarias sino también de reciprocidades entre agentes de ESol, para articular los emprendizajes en todas las fases del proceso económico y armar cadenas de valor (también denominados mercados sociales). Y por último, cabría una tercera interpretación que apuntaría a una superación de lo actualmente existente, no desde un punto de vista anti-capitalista (en el sentido de anular el espacio privado-capitalista) sino desde una estrategia de ir ampliando el espacio de la ESol en el contexto de una economía mixta o plural, generando un proyecto contra-hegemónico que vaya democratizando también el Estado e institucionalizando otros límites morales a las acciones de los agentes de capital.

Bibliografía

Arruda, M. (2004). "¿Qué es la Economía Solidaria? El renacimiento de una sociedad humana matrística". *Ecología Política*, 27: 71-76.

Boiral, O. (2012). "Sustainability Reporting and the Society of the Spectacle: A Counter-Account of GRI Reports Discourses and Images". Presentado en Tenth Annual International Conference on Business Accounting, Finance, Management & Marketing, 2-5 July, Athens, Greece.

Castelao, M. E., y Srnc, C. C. (2013). "Public Policies Addressed to the Social and Solidarity Economy in South America. Toward a New Model?" *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 20(3): 713-732.

Chaves, R; Monzón, J.L.; Perez de Uralde, J.M.; Radrigán, M. (2013): "La Economía Social en clave internacional. Cuantificación, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de Africa". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (112), 122-150.

Chaves, R. y Monzón, J.L. (2012). "Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development", *Service business – an international journal*, nº 6, p. 5-26.

Coraggio J.L. (2012). "Las tres corrientes vigentes de pensamiento y acción dentro del campo de la Economía Social y Solidaria (ESS). Sus diferentes alcances". Acceso virtual el 13 Febrero, 2014. http://www.socioeco.org/bdf/es/corpus_document/fiche-document-2124.html

Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*, Quito: Abya Yala.

Coraggio, J.L, ed. (2009). *Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo*. Buenos Aires: Ciccus.

Coraggio, J. L. (2007). "Una perspectiva alternativa para la Economía Social: de la economía popular a la economía del trabajo" in Coraggio, J.L. (2007) *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, 165-194. Buenos Aires: Altamira.

Dacheux, E. y Goujon, D. (2011). *Principes d'économie solidaire*, Paris: Ellipses.

Da Ros, G. S. (2007). *Economía Solidaria: aspectos teóricos y experiencias*, Unircoop, 5(1): 9.

Dash, A. (2013). "Towards an Epistemological Foundation for Social and Solidarity Economy". Presentado en the UNRISD Conference on the Potential and Limits of Social and Solidarity Economy, Geneva, May 6-8.

Defourny, J (1990): "L'émergence du secteur d'économie sociale en Wallonie". *Cooperatives et Développement*, 23, 1:151-175.

Defourny, J. y Monzon, J.L. (Eds) (1992): "Economie sociale, entre Economie Capitaliste et Economie Publique"; *The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organisations*, De Boeck-Wesmael, Bruxelles.

De Souza, B. y Rodríguez C. 2011. "Para ampliar el canon de la producción", *Otra Economía*, 1(1), 8-13.

Enjolras, B. (2009). "The public policy paradox. Normative foundations of social economy and public policies: Which consequences for evaluation strategies", in Enjolras, B. (ed.) *The worth of the social economy: An international perspective*, 43-62. Peter Lang.

Etxezarreta, E., y Bakaikoa, B. (2012). "Changes In The Welfare State And their Impact On The Social Economy: Contributions To The Theoretical Debate From A Systemic And Comparative Approach". *Annals of Public and Cooperative Economics*, 83(3), 259-280.

Etxezarreta, E., y Morandeira, J. (2012). "Consideraciones conceptuales sobre la Economía Social a la luz de la Ley 5/2011". *Revista vasca de Economía Social= Gizarte ekonomia* en euskal aldizkaria, (8), 7-36.

Fajardo, G. (2012). "El fomento de la Economía Social en la legislación española", *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, p. 58-97.

Guerra, P. (2013). "Las legislaciones sobre Economía Social y solidaria en américa latina entre la autogestión y la visión sectorial". *Revista de la Facultad de Derecho*, (33):73-94.

Guerra, P. (2011). "¿Cómo denominar a las experiencias económicas solidarias basadas en el trabajo? Diálogo entre académicos latinoamericanos acerca de la polémica conceptual" *Otra Economía*, 1(1): 21-27.

Guerra, P. (2010). "La Economía Solidaria en Latinoamérica". *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, (110):67-76.

Haves, R. y Demoustier, D. (dir) (2013). *The emergence of social economy in public policy. An international perspective*, Bruxelles: Peterlang publishers

ILO (International Labour Organization). (2013). *Social and Solidarity Economy: An opportunity to enhance youth employment*. The Reader for the Third edition of the Social and Solidarity Economy Academy, 8-12 April, Agadir, Morocco.

IFSSE-MBM (International Forum of the Social and Solidarity Economy Entrepreneurs -The Mont Blanc Meetings) 2012. *Memorandum and Articles of Association*.

Laville, J.L. (2013). "Économie sociale et solidaire, capitalisme et changement démocratique" in Hiez, D., y Lavillunière E. (dir) *Vers une théorie de l'économie sociale et solidaire*. Collection: Droit & économie sociale et solidaire, 17-32, Paris: Editions Larcier.

Laville, J.L. y García, J. (2009). *Crisis capitalista y Economía Solidaria*. Barcelona: Icaria.

Laville, J. L. (2004). "El marco conceptual de la Economía Social y solidaria", in Laville (eds.) (2004). *Economía Social y solidaria. Una visión europea*, 1-25. Buenos Aires: Fundación OSDE - Universidad Nacional de General Sarmiento: Altamira.

- Laville, J. L., y Nyssens, M. (2000). "Solidarity-Based Third Sector Organizations in the 'Proximity Services' Field: A European Francophone Perspective". *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 11(1): 67-84.
- Martínez, A. y Álvarez, S. (2008). "La economía crítica y solidaria: perspectivas teóricas y experiencias para la construcción de una economía alternativa", in *La situación del mundo 2008. Innovaciones para una economía sostenible. Informe anual del Worldwatch Institute sobre el Progreso hacia una Sociedad Sostenible*, 371-486, Barcelona: CIP-Ecosocial e Icaria.
- Monzón J.L. (2013): "Empresas sociales y Economía Social: perímetro y propuestas metodológicas para la medición de su impacto socioeconómico en la U.E", *Revista de Economía Mundial*, 35, 21-45.
- Monzón, J.L. y Chaves, R. (2008): "The European Social Economy: concept and dimensions of the third sector", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79-3, 549-577.
- Monzon, J. L. (2003). "Cooperativismo y Economía Social: perspectiva histórica". CIRIEC-ESPAÑA, *Revista de economía pública, social y cooperativa*, (44), 9-32.
- Pérez de Mendiguren, J.C. (2014). *Debates conceptuales y aspectos organizativos de la Economía Solidaria: El caso de REAS Euskadi*. Tesis Doctoral. Universidad del País Vasco. UPV-EHU.
- Pérez de Mendiguren, J.C. y Villalba, U. (2013). "Los modelos organizativos de Traperos de Emaús en el Estado y su respuesta a la crisis" *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (113), 150-179.
- Pérez de Mendiguren Castresana, J. C. 2013. "Social enterprise in the development agenda. Opening a new road map or just a new vehicle to travel the same route?". *Social Enterprise Journal*, 9(3): 247-268.
- Pérez de Mendiguren, J. C., Etxezarreta, E. y Guridi, L. (2009). *Economía Social, Empresa Social y Economía Solidaria: diferentes conceptos para un mismo debate*. *Papeles de Economía Solidaria*, nº1, pp. 1-41.
- UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development). (2013). *Potential and Limits of Social and Solidarity Economy*. Event Brief. Acceso virtual el 6 Febrero, 2014. <http://www.unrisd.org/eb1>



La Economía Social en las leyes desde una perspectiva europea

Gemma Fajardo García
Universidad de Valencia

1. Introducción

La Economía Social como concepto identificativo de un modelo de empresa privada, al servicio de las personas y no del capital, caracterizada por su funcionamiento democrático, la igualdad entre sus miembros o la reinversión de las ganancias, comienza a forjarse a principios de los años 70 por iniciativa de las organizaciones representativas de las cooperativas, mutualidades y asociaciones francesas, que conscientes de sus similitudes, buscan un acercamiento para afrontar conjuntamente su problemática. Estas entidades constituyen en 1975 el *Comité National de Liaison des Activités Mutualistes, Coopératives et Associatives* (CNLAMCA) y en 1982 firman la *Carta de la Economía Social* con la que quieren reivindicar la igualdad de oportunidades para cada una de ellas y su derecho al desarrollo respetando su total libertad de acción (artículo 4).

Un proceso asociativo similar a éste, pero a escala de la Comunidad Europea e incorporando a las fundaciones, se dio en el 2000 con la constitución de CEP-CMAF - *la Conferencia Europea Permanente de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones* - (denominada desde 2008 *Social Economy Europe*) como órgano representativo de las entidades de la Economía Social, y la firma en 2002 de la Carta de la Economía Social Europea. Esta carta identifica las organizaciones de la Economía Social por su finalidad y su forma diferente de emprender. Reconoce que las formas jurídicas de los actores de la Economía Social pueden variar de un Estado miembro a otro, pero se distinguen de las empresas de capital por una serie de características, como

son: la prioridad de la persona y del objetivo social sobre el capital; la adhesión voluntaria y abierta; el control democrático por sus miembros; la conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general; la defensa y la aplicación de los principios de solidaridad y de responsabilidad; la autonomía de la gestión y la independencia en relación con los poderes públicos; la aplicación de la mayor parte de los beneficios a la consecución de objetivos de desarrollo sostenible, en interés de los servicios prestados a sus miembros y del interés general. Para concluir, interesa destacar que Social Economy Europe (SEE) tiene entre sus objetivos, según hace constar en su web corporativa, reforzar el *reconocimiento político y jurídico de la Economía Social* y de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones a nivel de la Unión Europea (<http://www.socialeconomy.eu.org/>).

2. El reconocimiento de la Economía Social por parte de las instituciones europeas

bajo esa denominación, tuvo lugar principalmente en 1989 con la *Comunicación de la Comisión al Consejo sobre "Las empresas de la Economía Social y la realización del mercado europeo sin fronteras"* (Bruselas, 18 de diciembre de 1989, SEC (89) 2187 final) y más tarde con la *Resolución del Parlamento Europeo sobre la Economía Social*, de 19 de febrero de 2009 (2008/2250(INI)) DOUE C76 de 25.03.2010¹.

La primera se plantea como objetivo trazar las líneas de actuación de la Comunidad Europea para conseguir que las empresas de la Economía Social tengan acceso en

1. Más ampliamente sobre estos antecedentes. FAJARDO, I.G. "La economía social en las leyes", *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 66, octubre 2009 págs. 5-35

igualdad de condiciones que las demás, al mercado sin fronteras. Uno de los objetivos que se plantea es la aprobación de un estatuto jurídico europeo para las distintas empresas de la Economía Social al igual que se trabaja en un Estatuto de la Sociedad Anónima Europea². A partir de ese momento, se inician una serie de trabajos que han tenido un desigual resultado. Así, en 2003 se aprobó el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea³; en 2006, la Propuesta de Estatuto de la Mutua Europea, tras ser sometido a consulta pública, fue retirado por la Comisión Europea debido a la falta de avances en el proceso legislativo⁴; por último, en cuanto a la Propuesta de Estatuto de la Fundación Europea⁵, se esperaba su aprobación por el Consejo Europeo antes del 2014, pero la necesidad de conseguir acuerdo unánime está retrasando su aprobación.

En la segunda se hace referencia a la invisibilidad institucional de la Economía Social; a la necesidad de que tenga un marco jurídico seguro que reconozca sus valores para poder operar en igualdad de condiciones que las demás empresas. La Resolución señala que las empresas de la Economía Social se caracterizan por una forma de emprender distinta a la de las empresas de capitales. Son empresas privadas, independientes de las autoridades públicas y que aportan respuestas a las necesidades y demandas de sus miembros y del interés

general. Estas empresas -continúa- se definen por unas características y valores que comparten, y reproduce las características que recoge la *Social Economy Europe* en su Carta de la Economía Social de 2002. También reconoce que la Economía Social se desarrolla en formas jurídicas empresariales como son las cooperativas, mutualidades, asociaciones, *empresas y organizaciones sociales*⁶ y fundaciones, así como otras existentes en cada Estado. El concepto de Economía Social englobaría- según esta Resolución- otros conceptos utilizados en la Unión Europea como el de "economía solidaria", "tercer sector" o "tercer sistema".

El Parlamento destaca la importancia cuantitativa y cualitativa de la Economía Social y como contraste, la invisibilidad de la que es objeto. Por ello pide a la Unión Europea y a los Estados miembros entre otras cosas, que incluyan la Economía Social y sus interlocutores en su legislación y en sus políticas, que establezcan un marco jurídico que reconozca a la Economía Social como un tercer sector y que creen registros estadísticos nacionales de las empresas de Economía Social.

Esta Resolución del Parlamento Europeo ha contribuido sin duda a potenciar el reconocimiento legal de la Economía Social en diversos países de la Unión Europea como es el caso de Bélgica, España, Grecia, Portugal o Francia.

2. Trabajos que culminaron con la aprobación del Reglamento del Consejo (CE) nº 2157/2001, de 8 de octubre de 2001, por el que se aprueba el Estatuto de la Sociedad Anónima Europea.

3. Reglamento (CE) nº 1435/2003 de 22 de julio de 2003, del Consejo relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea. Siguiendo lo establecido en este reglamento, la Comisión debía elaborar a los cinco años de la entrada en vigor de la norma, un informe sobre su aplicación junto con una propuesta de modificación si procediese. Este Informe fue publicado el 23 de febrero de 2012 (Bruselas COM (2012) 72 final) y en el mismo se reconoce la poca aceptación de este modelo de empresa y se analizan las causas. Entre estas merece destacarse la complejidad en la determinación del marco jurídico aplicable y la excesiva remisión a la legislación nacional y a la legislación aplicable a las sociedades de capital. Se propone por tanto, simplificar ese marco jurídico, reforzar su autonomía frente al derecho nacional y adaptar el Reglamento a las nuevas cooperativas sociales.

4. Ver en: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/social-economy/mutuals/index_en.htm

5. Ver en: http://ec.europa.eu/internal_market/company/eufoundation/index_en.htm

6. Más tarde, la Comisión Europea, en una Comunicación titulada *Iniciativa en 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), trata de definir qué entiende por empresa social. Dice al respecto que es un agente de la economía social, y que tiene un objetivo social de interés común, que reinvierte sus beneficios, principalmente en la realización de ese objetivo social y su modo de organización o régimen de propiedad, se basan en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social. Esta definición se completa señalando que hay dos clases de empresa social, las que prestan servicios sociales

o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable, y empresas que cualquiera que sea el objeto de su actividad persiguen la integración laboral de personas desfavorecidas. Posteriormente, también el Parlamento y el Consejo se han pronunciado sobre este concepto, en el Reglamento (UE) nº 346 de 17 de abril de 2013, sobre los fondos de emprendimiento social europeo (DOUE nº 115, de 25.04.2013). Según este Reglamento, las empresas sociales abarcan un amplio elenco de sociedades que adoptan distintas formas jurídicas y cuya función consiste en proporcionar servicios o bienes sociales a personas vulnerables, marginadas, desfavorecidas o excluidas. Entre tales servicios figuran el acceso a la vivienda, la asistencia sanitaria, la ayuda a ancianos o personas con discapacidad, el cuidado infantil, el acceso al empleo y la formación y la gestión de la dependencia. Asimismo, las empresas sociales incluyen empresas que emplean un método de producción de bienes o servicios que representan su objetivo social, pero cuyas actividades pueden situarse fuera del ámbito de la facilitación de bienes o servicios sociales. Esas actividades incluyen la integración social y profesional mediante el acceso al empleo de personas desfavorecidas debido, entre otras cosas, a una cualificación insuficiente o a problemas sociales o profesionales que llevan a la exclusión y la marginación. Esas actividades también pueden abarcar la protección medioambiental con un impacto social, como las medidas contra la contaminación, el reciclado y las energías renovables. En términos similares se define la empresa social en otros países de nuestro entorno que han legislado sobre la materia, como Finlandia (2003), Lituania (2004), Italia (2005) o Eslovenia (2011). Véase sobre este particular: CHAVES, MONZÓN, PÉREZ DE URALDE y RADRIGÁN (2013) "La economía social en clave internacional, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África". REVERSCO. Revista de Estudios Cooperativos, nº 12, Extraordinario, págs. 120-150.

3. La legislación en diversos países de la Unión Europea

En **Bélgica**, el Decreto relativo a la Economía Social de la Región de Valonia de 20 de noviembre de 2008 define la Economía Social como “actividades económicas productivas de bienes o de servicios”, ejercidas por sociedades, principalmente cooperativas y/o de finalidad social, asociaciones, mutualidades o fundaciones, caracterizadas por los principios de: finalidad de servicio a la colectividad o a los miembros, más que finalidad de lucro; autonomía de gestión; proceso de decisión democrática y prioridad de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de los beneficios. Este decreto además de definir la Economía Social y señalar sus agentes, se ocupa de la representación del sector de la Economía Social, del reconocimiento de las empresas de Economía Social y de constituir una comisión consultiva y decisoria sobre la materia.

La sociedad de finalidad social⁷ surge con la Ley de 13 de abril de 1995, con el fin de hacer posible la subsistencia de asociaciones (no lucrativas por definición) que venían desarrollando actividades comerciales (cuando la legislación belga no permite que las asociaciones se dediquen a actividades económicas a título principal); y de sociedades comerciales que ejercían actividades comerciales sin buscar el enriquecimiento de sus socios (lo cual es contrario a la definición de la sociedad como entidad lucrativa). La sociedad de finalidad social no es una forma jurídica determinada, sino una calificación que pueden adoptar las sociedades mercantiles que buscan desarrollar actividades comerciales sin fines de lucro y que incluyan en sus estatutos ciertas cláusulas: los socios no buscan obtener beneficios o en todo caso, beneficios limitados (no superior al 6%); la sociedad debe perseguir un fin social; los beneficios se aplicarán conforme a los fines de la sociedad; ningún socio pueden tener más de 1/10 de los votos en la asamblea general; los administradores deben dar información anual sobre la realización de los objetivos sociales perseguidos; pueden existir distintas modalidades de socios rigiendo el principio de adhesión voluntaria; debe regularse la baja

del socio trabajador por finalización del contrato de trabajo y por último, debe señalarse cuál será el destino del haber social en caso de liquidación de la sociedad, destinándose al fin social de la misma. También se contempla en la Ley la transformación de asociaciones sin fines lucrativos en sociedades de finalidad social (arts. 668 y ss.). En la práctica, la mayor parte de estas sociedades han adoptado la forma jurídica de cooperativa por ser la más adecuada a sus fines y a su organización.

Con posterioridad a esta norma, se han dictado en otras regiones de Bélgica disposiciones relacionadas con la Economía Social pero de menor alcance o limitado al fomento, como es el caso del Decreto de la Región de Flandes, de 31 de julio de 2011, relativo al apoyo al emprendimiento en la Economía Social y a la promoción de la responsabilidad social de la empresa, o la Ordenanza de la Región de Bruselas de 26 de abril de 2012, 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 sobre la base de su contribución a la cohesión social y al desarrollo sostenible⁸.

En **España**, la Economía Social inicia su reconocimiento e institucionalización en la década 1990-1999, con la Ley 31/1990, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado, que crea el **Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (INFES)** en el Ministerio de Trabajo, sustituyendo a la DG de Cooperativas y Sociedades Laborales. Sin embargo el sentido que entonces se da a las entidades de Economía Social dista mucho del actual. El Real Decreto 1836/1991 que desarrolla dicha Ley identifica estas entidades como “aquellas que tengan por objeto la prestación de bienes y servicios a sus asociados, participando éstos directa y democráticamente en la toma de decisiones, y aquellas en las que los trabajadores ostenten la mayoría del capital social. Asimismo se considerarán incluidas las personas físicas o jurídicas que realicen una actividad socio-económica mediante cualquier fórmula de autoempleo”. En estas normas se identifica la Economía Social con las cooperativas, las sociedades laborales e incluso los

7. Reguladas en el Código de las Sociedades de 7 mayo 1999, Libro X, artículos 661 a 669.

8. Más ampliamente sobre la Economía Social en Bélgica puede verse: Sybille Mertens (2007) « Définir l'Economie Sociale » en *Les cahiers de la Chaire Cera*, vol. n°2.

autónomos. Un paso más tuvo lugar con la aprobación de la Ley de Cooperativas 27/1999 por la que se crea el **Consejo de Fomento de la Economía Social** como órgano asesor y consultor de la Administración General del Estado para las actividades que están relacionadas con la Economía Social. Además de estas instituciones, el fomento de la Economía Social ha estado presente en las políticas públicas desde hace años, aunque los beneficios de las mismas sólo han estado dirigidos a determinadas entidades de la Economía Social principalmente cooperativas, sociedades laborales, empresas de inserción, y sus entidades representativas⁹.

El reconocimiento legal de la Economía Social se ha visto reflejado más tarde al más alto nivel. A partir de 2006 las sucesivas reformas de los **Estatutos de Autonomía de las Comunidades Autónomas**, han ido incorporando expresas referencias a la Economía Social. En este sentido, las CCAA de Valencia (art. 80 LO 1/2006, de 10 de abril), Aragón (art. 71.31 LO 5/2007, de 20 de abril) o Castilla y León (art. 70.1.28 LO 14/2007, de 30 de noviembre) asumen en sus Estatutos competencias en materia de fomento de las entidades de Economía Social; Cataluña (arts. 45.5 y 124 LO 6/2006, de 19 de julio) asume competencias exclusivas en materia de fomento y ordenación del sector de la Economía Social; y Andalucía (arts. 58.1.4 y 172.2 LO 2/2007, de 19 de marzo) añade a todo ello que, serán objeto de atención preferente en las políticas públicas, las entidades de Economía Social.

Por último, la Economía Social se reconoce y se regula básicamente en la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. Esta Ley tiene por objeto reconocer y fomentar la Economía Social. Define ésta como conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos en la Ley, persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos (art. 2). El concepto de Economía Social que presenta esta Ley es complejo pues por una parte remite al cumplimiento de ciertos principios orientadores (art. 4) y por

otra identifica qué categorías de empresas integran este sector (art. 5). Los principios orientadores no coinciden con los defendidos por Social Economy Europe y que vimos anteriormente, pero puede decirse que los integra. En cuanto a los modelos de empresa de Economía Social la Ley hace referencia a las cooperativas, mutualidades, fundaciones y asociaciones que lleven a cabo actividades económicas, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y ciertas entidades singulares creadas por normas específicas como la ONCE. Por último, la necesaria concreción de qué modelo de empresa integra la Economía Social vendrá dado por su inscripción en el catálogo de entidades de la Economía Social que gestionará y actualizará el Ministerio competente en materia de empleo (art. 6). Este catálogo no será un registro de empresas sino un catálogo de los diferentes tipos de entidades¹⁰.

La Ley de Economía Social española establece las bases para la identificación de las empresas de la Economía Social, y para su organización y representación. Así mismo, declara tarea de interés general la promoción, estímulo y desarrollo tanto de estas empresas como de sus organizaciones representativas, ordenando a los poderes públicos una serie de medidas que deben adoptar, desde remover los obstáculos que impidan el desarrollo de cualquier actividad económica por estas empresas, la promoción de sus principios, su referencia en los planes de estudio o su promoción en las diversas políticas públicas. En estos momentos, la Ley está pendiente de aplicación y de desarrollo.

Poco después de la aprobación de la Ley española, **Grecia** aprobó la Ley 4019/2011 de 30 de septiembre, de Economía Social y Emprendimiento Social. Esta Ley ofrece un concepto de Economía Social cercano al de otras leyes que hemos visto, pero su contenido se limita a regular y fomentar una nueva forma de cooperativa social, la *Empresa Social Cooperativa*, que se define como entidad de la Economía Social.

Según esta Ley la Economía Social es el conjunto de actividades económicas, empresariales, productivas y

9. Sobre la legislación de fomento de la economía social en España: FAJARDO (2012) "El fomento de la Economía Social en la legislación española". REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, nº 107, págs. 58-97.

10. Más ampliamente sobre el contenido e interpretación de esta ley: PANIAGUA, M. (2011) Las empresas de la Economía Social. Más allá del comentario a la Ley

5/2011, de Economía Social. Marcial Pons; PAZ CANALEJO, N (2012). Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social. Tirant lo Blanch. FAJARDO, I.G. (2012) "Las empresas de Economía Social en la Ley 5/2011, de 29 de marzo". Revista de Derecho de Sociedades, nº 38, págs. 245-280.

sociales, desarrolladas por personas jurídicas o asociaciones cuyo objetivo previsto en los estatutos es la consecución de beneficios colectivos y de servicios de amplio interés social.

Pero la Ley –como decimos, se centra en regular una nueva forma de cooperativa social. Las cooperativas sociales fueron reguladas en Grecia con la Ley 2716/1999 de Cooperativas Sociales de Responsabilidad Limitada. La nueva forma de empresa denominada Empresa Social Cooperativa, se identifica como entidad de Economía Social y se trata de una cooperativa con una causa social y capacidad empresarial. Sus miembros pueden ser personas físicas y jurídicas y disponen de un voto con independencia del capital que posean. Se reconocen varias clases de empresas sociales cooperativas: a) Empresas sociales cooperativas de integración, b) de asistencia y c) de fines colectivos y productivos (artículo 2).

Estas entidades pueden alcanzar los beneficios previstos en la Ley si cumplen ciertos requisitos: deben prever estatutariamente fines sociales a través de la producción de bienes o la provisión de servicios de carácter social y colectivo; deben dar prioridad a las personas y al trabajo sobre el capital; emplean un sistema democrático de toma de decisiones; gozan de autonomía en la gestión de sus actividades; sus beneficios son destinados principalmente al servicio de sus objetivos sociales y en segundo lugar para eventuales y restrictivas distribuciones de beneficio¹¹; operan bajo el principio de desarrollo sostenible, y sólo pueden pertenecer a alguna de las tres categorías vistas en el párrafo anterior (artículo 14)¹².

Portugal aprobó su Ley de Bases de la Economía Social nº 30 el 8 de mayo de 2013. La Constitución de la República Portuguesa no hace una expresa referencia a la Economía Social pero sí numerosas alusiones al sector cooperativo y social, como sector económico autónomo frente al sector público y al sector privado, y es en aquél en el que la doctrina considera que debe encuadrarse la Economía Social¹³.

La Ley 30/2013, muy similar en su estructura a la Ley española, tiene por objeto establecer las bases generales del régimen jurídico de la Economía Social, así como las medidas de fomento a su actividad en función de los principios y de los fines que le son propios. Los principios orientados de la Economía Social son los mismos reivindicados en el ámbito europeo por *Social Economy Europe* que ya vimos.

Por otra parte, se define la Economía Social como un conjunto de actividades económico-sociales, libremente llevadas a cabo por las entidades de la Economía Social enunciadas en el art. 4. Estas actividades tienen por finalidad perseguir el interés general de la sociedad, bien directamente bien a través del interés de sus miembros, usuarios y beneficiarios. Se consideran en este país entidades de la Economía Social las cooperativas, las asociaciones mutualistas, las misericordias; las fundaciones; las instituciones particulares de solidaridad social no comprendidas en las anteriores; las asociaciones con fines altruistas que actúen en el ámbito cultural, recreativo, del deporte o del desarrollo local; las entidades comprendidas en los subsectores comunitario y autogestionario y otras entidades dotadas de personalidad jurídica que respeten los principios orientadores de la Economía Social.

La Ley regula la organización y representación de las entidades de la Economía Social y ordena al Gobierno elaborar y actualizar una base de datos permanente de las entidades de la Economía Social, y una cuenta satélite para la Economía Social en el ámbito del sistema estadístico nacional. También ordena el fomento de la Economía Social, considerada tarea de interés general o la aplicación de un estatuto fiscal más favorable para estas entidades¹⁴.

Francia inicia un proceso de reconocimiento e institucionalización de la Economía Social en los años 80. Entre las medidas adoptadas en esos primeros años merece destacarse la creación de una *Délégation à l'économie sociale* en la Presidencia del Consejo de Gobierno fran-

11. El artículo 7 tras establecer el principio de que los beneficios no se distribuyen entre los miembros, exceptúa el caso en que los miembros sean trabajadores, pues en este caso, el 35% de los beneficios pueden ser distribuidos a ellos, un 5% deberá destinarse a reservas y el 60% restante debe invertirse en la creación de nuevos puestos de trabajo.

12. Más ampliamente sobre el contenido e impacto de esta Ley puede verse Ioannis NASIOULSA en Greek Social Economy at the crossroads Law 4019/2011 and the institutionalization challenge. Working Paper. Ciriec. Nº 2011/10 e "Introducing New

Forms of Social Economy and Entrepreneurship". IRSR International Review of Social Research. Vol 2, June 2012, págs. 151-171.

13. Rui NAMORADO en "El encuadramiento jurídico de la Economía Social introducción al caso portugués" CIRIEC - España. Revista jurídica de Economía Social y cooperativa, nº. 17, 2006 , págs. 9-34.

14. Más ampliamente sobre el desarrollo y aplicación de esta ley en Deolinda A. MEIRA "A Lei de Bases da Economia Social portuguesa: do projeto ao texto final". Ciriec. Revista Jurídica de la Economía Social nº 24. Diciembre 2013, págs. 21-52.

cés, por Decreto nº 81-1125 de 15 de diciembre de 1981 y del *Institut de Développement de l'Economie Sociale* (IDES) el 10 de marzo de 1983, con el concurso del Estado (30% de su capital) y de las mutuas y bancos cooperativos con el fin de favorecer la financiación de las empresas de Economía Social.

Más tarde el Parlamento francés aprueba sendas leyes bajo la denominación de "Ley relativa al desarrollo de ciertas actividades de Economía Social", la Ley de 20 de julio nº 83-657 y la Ley 12 de julio de 1985 nº 85-703, cuyo objetivo era mejorar el marco normativo de las entidades de la Economía Social pero que se limitaron a regular distintos tipos de cooperativas. Y a finales de 2001 el Gobierno francés preparó un proyecto de ley marco de la Economía Social y solidaria que no prosperó.

Finalmente la **Ley francesa de la Economía Social y Solidaria, Ley nº 2014-856, se aprobó el 31 de julio de 2014** (JORF nº 0176 de 1 de agosto de 2014). Esta Ley define la Economía Social y Solidaria como un modo de emprender y de desarrollo económico adaptado a todos los ámbitos de la actividad humana a la que se adhieren las personas jurídicas de derecho privado que cumplan ciertas condiciones: 1º Un objetivo que vaya más allá del mero reparto de beneficios; 2º una gobernanza democrática, no vinculada exclusivamente al capital o a la contribución financiera realizada por los socios, trabajadores y partes interesadas en el desarrollo de la empresa; y 3º una gestión conforme con los siguientes principios: a) los beneficios se destinan mayoritariamente al mantenimiento o desarrollo de la actividad de la empresa; y b) las reservas obligatorias constituidas, irrepartibles, no pueden ser distribuidas. Los estatutos pueden autorizar a la asamblea general a incrementar el capital con cargo a reservas disponibles pero siempre dentro de ciertos límites marcados en la Ley. En caso de liquidación o en caso de disolución, los fondos son destinados a otra empresa de la Economía Social y solidaria. Por otra parte, se señala en la Ley que la Economía Social y solidaria se compone de actividades de producción, de transformación, de distribución, de cambio y de consumo de bienes o servicios llevadas a cabo por personas jurídicas de derecho privado constituidas como cooperativas, mutuas y mutualidades, fundaciones y asociaciones; y por sociedades mercantiles que conforme con sus estatutos cumplan ciertas condiciones además de las señaladas en el párrafo anterior, como es que bus-

quen una utilidad social y apliquen en su gestión ciertos principios.

Se considera que una empresa persigue una utilidad social cuando su objeto social satisface a título principal una, al menos, de las siguientes condiciones: 1º tiene por objetivo aportar, a través de su actividad, un apoyo a personas en situación de vulnerabilidad debido a su situación económica o social; a su situación personal y particularmente por su estado de salud, o por sus necesidades en materia de acompañamiento social o medico-social. Estas personas pueden ser trabajadores, usuarios, clientes, miembros o beneficiarios de esta empresa; 2º tiene por objetivo contribuir, a la lucha contra la exclusión y la desigualdad sanitaria, social, económica y cultural; a la educación de la ciudadanía, especialmente por la educación popular; a la preservación o del desarrollo de vínculos sociales o al mantenimiento y reforzamiento de la cohesión territorial; 3º contribuye al desarrollo sostenible en sus dimensiones económica, social, medioambiental y participativa, a la transición energética o a la solidaridad internacional, bajo condición de que su actividad esté vinculada a uno de los objetivos mencionados en los anteriores apartados 1º y 2º.

Los principios que deben aplicar en su gestión las sociedades mercantiles para ser consideradas de la Economía Social y solidaria son: a) destinar un porcentaje (que se determinará por orden ministerial) no inferior al 20% de los beneficios del ejercicio a la constitución de una reserva obligatoria denominada *Fondo de Desarrollo*, siempre que la suma de las diversas reservas no alcance un porcentaje (que se determinará por orden ministerial) en relación con el importe del capital y que no excederá de éste. Los beneficios vendrán reducidos en la medida en que existan pérdidas anteriores; b) destinar un porcentaje de los beneficios (que se determinará por orden ministerial) no inferior al 50% a beneficios no distribuidos así como a reservas obligatorias. Los beneficios vendrán reducidos en la medida en que existan pérdidas anteriores; c) prohibición para la sociedad de amortizar el capital o de reducirlo si no es por pérdidas, salvo cuando esta operación asegure la continuidad de su actividad, en las condiciones que se determinarán reglamentariamente. El reembolso de las acciones o partes sociales está condicionado a las mismas exigencias aplicables a las sociedades mercantiles.

Podrán darse a conocer como empresas de Economía Social y solidaria, y beneficiarse de los derechos que se

asignen a éstas, las personas jurídicas de derecho privado que cumplan las condiciones mencionadas anteriormente y, tratándose de sociedades mercantiles, se inscriban, bajo reserva de la conformidad de sus estatutos, en el Registro del comercio y de las sociedades con la mención de ser empresa de Economía Social y solidaria.

La Ley francesa de Economía Social y Solidaria adopta otras medidas de carácter público y privado, relacionadas con las empresas de la Economía Social y solidaria como son, la regulación del Consejo Superior y de las Cámaras, nacional y regionales, de Economía Social y solidaria; políticas territoriales que deben aplicarse; la acreditación como "empresa solidaria de utilidad social"; el seguimiento estadístico de la actividad y de las modalidades de financiación de estas empresas; el acceso a la contratación pública facilitando el recurso a cláusulas sociales en los mercados públicos, para favorecer la integración social y profesional de trabajadores discapacitados y desfavorecidos; el acceso de estas empresas a los fondos de emprendimiento social europeos, o las condiciones en que un proyecto se considerará como de innovación social relevante. Por último, la Ley introduce importantes modificaciones en la legislación aplicable a las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión, asociaciones y fundaciones, y adopta diversas medidas para favorecer la transmisión de la empresa a sus trabajadores¹⁵.

4. Conclusiones

La Economía Social como denominación con la que se identifica un modelo de empresa privada, alternativo a la empresa pública y a la empresa capitalista, surge como reclamo de las organizaciones representativas de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones, para hacer valer su derecho a un tratamiento jurídico acorde con sus características.

Poco después, el reconocimiento llega de las instituciones europeas, se pone en marcha la creación de estatutos

jurídicos europeos para estas entidades y se alienta a los Estados miembros a que reconozcan legislativamente este modelo económico y lo fomenten. En esta tarea ha sido de particular importancia la Resolución del Parlamento Europeo sobre la Economía Social de 2009. A partir de este momento son varias las legislaciones aprobadas en países de la Unión Europea reconociendo y promoviendo la Economía Social. En este trabajo hemos revisado las principales normas sobre Economía Social aprobadas hasta el momento, en Bélgica, España, Grecia, Portugal y Francia.

En estos países hay coincidencia al reconocer como empresas de Economía Social a las tradicionales cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones. Todas ellas comparten características que les diferencian de otras formas de empresa, como atender principalmente a las necesidades de sus socios o al interés general, la libre adhesión de sus miembros, la ausencia de ánimo de lucro o su gestión democrática. Pero el concepto de Economía Social en las leyes va más allá y se extiende también a otras empresas cualquiera que sea su forma jurídica si desarrollan actividades de interés social o cualquier actividad pero con fines sociales como la inserción social de personas desfavorecidas, y cumplen ciertos requisitos relativos a su gobernanza democrática o altamente participativa, y a su gestión económica, no esencialmente lucrativa. Estos objetivos y requisitos habrán de serles exigibles legal o estatutariamente para ser reconocidas como empresas de Economía Social.

En definitiva, podríamos concluir afirmando que este modelo de empresa cuyo estatuto jurídico podría ser el de una sociedad mercantil, cumpliría los requisitos que caracterizan a la empresa social, tal y como es definida por las instituciones europeas según vimos, y en definitiva tendría cabida entre las familias de la Economía Social a la vista de la legislación que hemos analizado.

15. Más ampliamente sobre el contenido e interpretación de esta Ley en: HIEZ, D. (2014) "La loi sur l'économie sociale et solidaire: un regard juridique bienveillant" RECMA. Revue Internationale de l'économie sociale. N° 334 págs. 44-56.

Bibliografía

- CHAVES, MONZÓN, PÉREZ DE URALDE y RADRIGÁN (2013) "La economía social en clave internacional, reconocimiento institucional y visibilidad social en Europa, Iberoamérica y Norte de África". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 12, Extraordinario, págs. 120-150.
- FAJARDO, I.G (2009) "La economía social en las leyes", *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 66, págs. 5-35.
- FAJARDO, I.G. (2012) "El fomento de la Economía Social en la legislación española". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, nº 107, págs. 58-97.
- FAJARDO, I.G. (2012) "Las empresas de economía social en la Ley 5/2011, de 29 de marzo". *Revista de Derecho de Sociedades*, nº 38, págs. 245-280.
- HIEZ, D. (2014) "La loi sur l'économie sociale et solidaire: un regard juridique bienveillant" *RECMA. Revue Internationale de l'économie sociale*. nº 334, págs. 44-56.
- MEIRA, D (2013). "A Lei de Bases da Economia Social portuguesa: do projeto ao texto final". *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, nº 24, págs. 21-52.
- MERTENS, S. (2007) «Definir l'Economie Sociale» *Les cahiers de la Chaire Cera*, vol. nº2. Disponible en: http://www.ces.ulg.ac.be/uploads/Cahier_Cera_02_Definir_l_economie_sociale.pdf
- NAMORADO, R (2006). "El encuadramiento jurídico de la economía social introducción al caso portugués" *CIRIEC. Revista jurídica de economía social y cooperativa*, nº. 17, págs. 9-34.
- NASIOULSA, I. (2011). *Greek Social Economy at the crossroads Law 4019/2011 and the institutionalization challenge*. Working Paper. Ciriec. Nº 10.
- NASIOULSA, I. (2012). "Introducing New Forms of Social Economy and Entrepreneurship". *IRSR International Review of Social Research*. Vol 2, págs. 151-171.
- PANIAGUA, M. (2011) *Las empresas de la economía social. Más allá del comentario a la Ley 5/2011, de Economía Social*. Marcial Pons.
- PAZ CANALEJO, N (2012). *Comentario sistemático a la Ley 5/2011, de Economía Social*. Tirant lo Blanch.



Ámbito y delimitación de la Economía Social en España y en la Unión Europea¹

José Luis Monzón Campos
Presidente de CIRIEC-España
Universitat de València

1. Las raíces de la Economía Social

La *Economía Social* (ES), en tanto que actividad, aparece vinculada históricamente a las asociaciones populares y las cooperativas, que constituyen su eje vertebrador. El sistema de valores y los principios de actuación del asociacionismo popular, sintetizados por el cooperativismo histórico, son los que han servido para articular el moderno concepto de ES estructurado en torno a tres grandes familias de organizaciones: las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, constatándose la reciente incorporación de las fundaciones. En realidad, estas familias 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 entre los siglos XVIII y XIX.

En sus primeros balbuceos históricos, a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX, las experiencias cooperativas florecieron en Inglaterra como reacción espontánea de los trabajadores industriales para superar las dificultades de sus duras condiciones de vida. Sin embargo, muy pronto el pensamiento socialista desarrollado por Robert Owen y por los anticapitalistas ricardianos, como William Thompson, George Mudie, William King, Thomas Hodgskin, John Gray y John Francis Bray, ejercerá un notable influjo en el cooperativismo, estableciéndose un claro maridaje entre el mismo y el asociacionismo reivindicativo de los trabajadores desde 1824 hasta 1835, siendo ambos la expresión de un único

movimiento obrero con un mismo objetivo: el de la emancipación de las clases trabajadoras. Entre 1831 y 1835 se celebran en Inglaterra ocho *congresos cooperativos* que coordinan tanto a las cooperativas como al movimiento sindical, de forma que en uno de estos congresos se constituye la *Grand National Consolidated Trades Union*, que unificó a todos los sindicatos ingleses (Monzón, 1989; Cole, 1945). Será William King quien de forma directa y decisiva intervendrá en el desarrollo del cooperativismo británico e influirá en la famosa experiencia de la Cooperativa de Rochdale (Inglaterra), creada en 1844 por 28 obreros, 6 de los cuales eran discípulos de Owen (Monzón, 2003). Los famosos principios cooperativos que regularon el funcionamiento de la cooperativa de Rochdale fueron adoptados por toda clase de cooperativas, que crearon en Londres, en 1895, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) y que han contribuido de forma notable al desarrollo del moderno concepto de ES².

Tras el Congreso de la ACI celebrado en Manchester en 1995, estos *Principios* configuran a las cooperativas como empresas democráticas, en las que las decisiones están en poder de una mayoría de *socios usuarios de la actividad cooperativizada*, de manera que no se permite que los socios inversores o de capital, si existen, sean mayoritarios, y la asignación de excedentes no se realiza con criterios de proporcionalidad al capital. La igualdad de derecho de voto, la retribución del capital social obligatorio aportado por los socios usuarios con un interés limitado y la creación en muchos casos de un patrimonio cooperativo irrepartible,

1. Una parte de este artículo está basada en el Informe sobre La Economía Social en la Unión Europea, elaborado por J.L. Monzón y R. Chaves para el Comité Económico y Social Europeo (Monzón y Chaves, 2012).

2. Un detallado análisis de la experiencia de Rochdale y de sus principios de funcionamiento puede verse en Monzón (1989).

incluso en caso de disolución de la entidad, constituyen otros aspectos diferenciales de las cooperativas respecto a las empresas capitalistas.

El término *Economía Social* aparece en la literatura económica, probablemente por primera vez en 1830, si bien con un significado diferente al actual³.

La Economía Social conoce una profunda reorientación en la segunda mitad del siglo XIX, bajo el influjo de dos grandes economistas, John Stuart Mill y Leon Walras.

J.S. Mill dedicó una gran atención al asociacionismo empresarial de los trabajadores, tanto en su vertiente cooperativa como mutualista⁴. En su obra más significativa, *Principios de economía política*, analizó con detalle las ventajas e inconvenientes de las cooperativas de trabajadores, propugnando el fomento de este tipo de empresa en virtud de sus ventajas económicas y sociales⁵.

Al igual que J.S. Mill, Leon Walras considera que las cooperativas pueden desempeñar una relevante función en la resolución de los conflictos sociales, cumpliendo un gran papel económico que es "no suprimir el capital, sino hacer que el mundo sea menos capitalista y también un papel moral, no menos considerable, que consiste en introducir la democracia en el mecanismo de la producción" (Monzón, 1989).

La obra de Walras *Estudios de Economía Social: Teoría del reparto de la riqueza social*, publicada en Lausana en 1896⁶, supone una importante fractura respecto al enfoque primitivo de la Economía Social, identificado con el modelo de F. Leplay. Con Walras, la Economía Social pasa a ser tanto una parte de la Ciencia Económica⁷ como un campo de actividades económicas entre las que proliferan las cooperativas, las mutualidades y las asociaciones, tal y como hoy las conocemos. Es en las postrimerías del siglo XIX cuando se perfilan las principales características del moderno concepto de Economía Social, inspirado en los valores del asociacionismo democrático, del mutualismo y del cooperativismo.

2. Características identitarias y perímetro de las empresas de la Economía Social

Las características identitarias y ámbito de actuación de las empresas de la Economía Social están bien delimitadas por sus propios actores, por la literatura científica y por numerosos documentos de la Comisión Europea y del Comité Económico y Social Europeo. En España la Ley 5/2011, de 29 de marzo establece en su artículo 4 los principios orientadores que inspiran la actuación de estas empresas, que convergen con la Carta de Principios de la Economía Social de la Conferencia Europea de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF), antecesora de la actual Asociación Europea de Economía Social (Social Economy Europe –SEE–). Dicha Carta, promulgada en 2002, identifica los siguientes principios. a) primacía de la persona y del objeto social sobre el capital; b) adhesión voluntaria y abierta; c) control democrático por sus miembros; d) conjunción de los intereses de las personas usuarias y del interés general; e) defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad; f) autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos; g) destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a sus miembros y del interés general.

Sin embargo, los anteriores principios contienen, desde la perspectiva de la Contabilidad Nacional, diversas ambigüedades que dificultan la identificación cuantificada de las Entidades de la Economía Social, por lo que ha sido necesario establecer una definición de la misma adecuada a los sistemas de cuentas nacionales, integrando en un único concepto los principios históricos y valores propios de la Economía Social y la metodología de los sistemas de contabilidad nacional formulada por el sistema europeo de cuentas nacionales y regionales (SEC-2010). Dicha definición viene recogida en otro artículo publicado en esta misma Revista y se ha formulado siguiendo

3. El economista liberal francés Charles Dunoyer publicó en esa fecha un *Traité d'économie sociale*, donde propugnaba un enfoque moral de la economía.

4. J.S. Mill contribuyó decisivamente a la aprobación de la "Industrial and Provident Societies Act" en Gran Bretaña en 1852, la primera ley del mundo que regulaba el fenómeno cooperativo.

5. Además de los beneficios macroeconómicos, Mill sostenía que las cooperativas de trabajadores supondrían una "revolución moral" en la sociedad, pues se lograría "el apaciguamiento del conflicto entre el capital y el trabajo, la transformación de la vida humana, ... la elevación de la dignidad del trabajo, una nueva sensación de

seguridad y de independencia en la clase trabajadora y el convertir las obligaciones cotidianas del ser humano en una escuela de simpatías sociales y de comprensión práctica" (Mill, 1951: 675). Un detallado análisis de los planteamientos de Mill sobre las cooperativas puede verse en (Monzón, 1989).

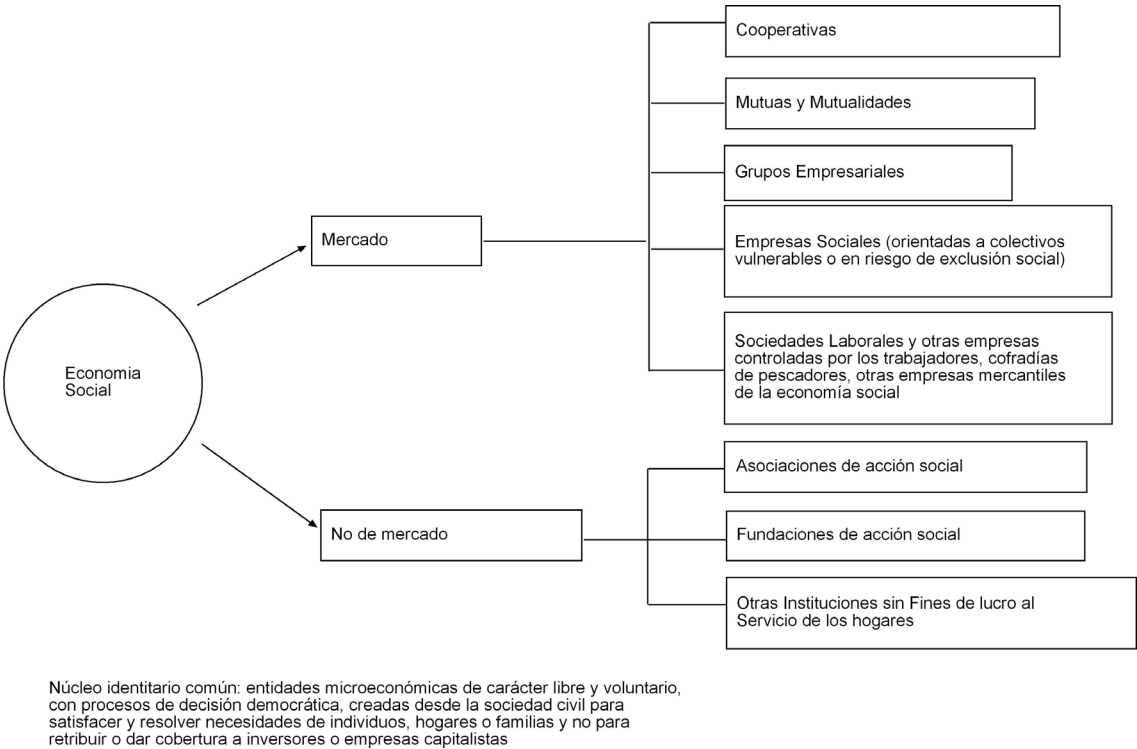
6. Edición actual en lengua Francesa: *Études d'économie sociale: théorie de la répartition de la richesse sociale*, Leon Walras, Economica, París, 1990.

7. "Yo llamo *Economía Social*, como lo hace J.S. Mill, a la parte de la ciencia de la riqueza social que trata de la distribución de esta riqueza entre los individuos y el Estado" (B. de Carbon, 1972).

los criterios establecidos por el Manual de la *Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de Economía Social* (2007), y por el Informe del Comité Económico y Social Europeo, *La Economía Social en la Unión Europea* (2012).

De conformidad con la anterior definición, el mapa de las empresas y organizaciones microeconómicas de la Economía Social queda como viene recogido en el Cuadro nº 1.

Cuadro nº 1. Mapa de las empresas y organizaciones microeconómicas de la Economía Social en España



Naturalmente, los actores identificados en el Cuadro nº 1 requieren importantes matizaciones en algunos casos, que pueden encontrarse en diversos documentos, como los ya citados *Manual de cuentas satélite* o el Informe del CESE *La Economía Social en la Unión Europea*. Con más precisión, para el caso concreto de España, es de utilidad consultar el documento *Las grandes cifras de la Economía Social en España* (Monzón, 2010). Así, por ejemplo, en el caso de las mutuas, habrá que excluir del ámbito de la Economía Social a las mutuas gestoras de seguridad social y, en general, a las mutuas de afiliación obligatoria y las controladas por empresas no pertenecientes a la Economía Social. En cuanto a los *grupos empresariales de la Economía Social*, el Manual

de la *Comisión* señala que cuando una empresa, coalición de empresas o cualquier otra entidad de la Economía Social constituyan y controlen un grupo empresarial para el mejor desarrollo de sus objetivos al servicio de los socios de base, se estará en presencia de un grupo de la Economía Social, independientemente de la forma jurídica que éste adopte. En cuanto a las *empresas sociales*, se trata de un colectivo en auge que está siendo objeto de creciente atención por las políticas públicas. La *Social Business Initiative* (SBI) de la Comisión Europea (Comunicación de la Comisión, 2011) define a la empresa social como un *agente de la Economía Social* cuyo principal objetivo es tener una incidencia social, más que generar beneficios

para sus propietarios o socios. La empresa social se desenvuelve en el mercado proporcionando bienes y servicios de manera empresarial e innovadora y utilizando sus excedentes principalmente para fines sociales, con un modo de organización basado en principios democráticos o participativos orientados a la justicia social. En su inmensa mayoría se trata de sociedades no financieras que, independientemente de su estatuto jurídico, poseen las características identitarias de la Economía Social. En España los dos colectivos más relevantes de empresas sociales son los centros especiales de empleo de la Economía Social y las empresas de inserción. Tanto unos como otros pueden adoptar diversas formas jurídicas y sus características pueden ser estudiadas en diversos documentos (Monzón, 2010; Monzón, Antuñano y Murgui, 2014). En el documento precitado (Monzón, 2010) también pueden estudiarse con detalle las características propias de las cooperativas, sociedades laborales, cofradías de pescadores y otras empresas mercantiles de la Economía Social.

Por lo que se refiere al *subsector no de mercado de la Economía Social*, su *núcleo duro* y *sustantivo* está constituido por las *entidades no lucrativas de acción social*. En la contabilidad nacional existe un sector institucional denominado “Instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares” (ISFLSH), que son instituciones sin fines de lucro dotadas de personalidad jurídica que sirven a los hogares y que son otros productores no de mercado privados. Sus recursos principales, distintos de los derivados de ventas ocasionales, proceden de contribuciones voluntarias en efectivo o en especie efectuadas por los hogares en su calidad de consumidores, de pagos de las Administraciones Públicas y de ventas de la propiedad. En dicho sector ISFLSH se incluyen una variada gama de entidades, en su mayoría asociaciones, que desarrollan actividades no de mercado para sus socios (entidades de carácter mutualista) o para grupos de ciudadanos no socios (entidades de interés general). Se trata de asociaciones de beneficencia, de ayuda y de asistencia, de sindicatos, asociaciones profesionales o científicas, de consumidores, partidos políticos, clubs sociales, culturales, recreativos o deportivos. Aunque la gran mayoría de

estas entidades tienen un funcionamiento democrático, desarrollan actividad económica y reúnen las características propias de la Economía Social, la oportunidad de incluir a todas ellas en el ámbito de la misma está sometida a debate y sólo las entidades de este sector institucional que desarrollan actividades de *acción social* son consideradas de forma ampliamente mayoritaria parte integrante de la Economía Social en sentido estricto.

Un segundo grupo de entidades no lucrativas está constituido por las fundaciones privadas al servicio de los hogares. Las fundaciones no tienen socios, por lo que el criterio democrático en los procesos de toma de decisiones queda restringido, en su caso, al ámbito de sus órganos de gobierno. Respecto a estas fundaciones, puede decirse lo mismo que se ha dicho sobre las asociaciones, de modo que dentro del amplio colectivo de entidades no lucrativas productoras de no mercado el núcleo duro y más incuestionable de la Economía Social está constituido por las entidades no lucrativas de acción social, que pueden definirse como: *conjunto de entidades de naturaleza privada, adhesión y participación voluntaria y autonomía operativa cuya finalidad no lucrativa consiste en la consecución de objetivos de bienestar social mediante el suministro o provisión de bienes y servicios sociales o preferentes, gratuitamente o a precios económicamente no significativos, a personas o grupos de personas socialmente excluidas o en riesgo de exclusión*⁸.

Los bienes sociales o preferentes son aquéllos cuyo disfrute es imprescindible para mantener unas condiciones de vida dignas y decorosas. Estos bienes individuales proporcionados a los hogares por las Administraciones Públicas y las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares forman parte de lo que los sistemas de contabilidad nacional denominan transferencias sociales en especie, cuya envergadura constituye un indicador inequívoco de progreso y bienestar social. Además, las entidades de acción social también pueden realizar transferencias sociales *en efectivo*. También en el ámbito de la acción social habría que incluir actividades algunas de cuyas características son propias de los servicios colectivos suministrados por las Administraciones Públicas para el consumo colectivo de los ciudadanos

8. Las entidades no lucrativas de acción social aquí definidas configuran el denominado *Tercer Sector Social* o *Tercer Sector de Acción Social* que, obviamente, es parte integrante de la Economía Social. Sin embargo, el Tercer Sector de Acción Social no debe confundirse con el enfoque anglosajón del *Tercer Sector* que, junto al

Tercer Sector de Acción Social, incluye a otras muchas entidades no pertenecientes a la Economía Social y, a su vez, excluye a muchas empresas (por ejemplo las cooperativas, mutualidades etc.) integrantes de la misma.

como, por ejemplo, la difusión de valores ciudadanos o la defensa del medio ambiente. Aunque la utilidad social de estas entidades es indudable, sus beneficiarios no son, de forma específica, personas excluidas o en riesgo de exclusión y, además, la insuficiente delimitación del ámbito de las actividades de interés general o ciudadano no permite establecer su perímetro con claridad por lo que las ISFLSH que desarrollan actividades de consumo colectivo⁹ no deben incluirse, por el momento, en el núcleo duro de productores no de mercado de la Economía Social.

3. Pluralismo y núcleo identitario común: complementariedad e interrelación de los dos subsectores de la Economía Social.

La Economía Social se ha posicionado en la sociedad europea como un *polo de utilidad social*, entre el sector capitalista y el sector público y que está constituido, ciertamente, por una gran pluralidad de actores. Viejas y nuevas necesidades sociales constituyen, todas ellas, el ámbito de intervención de la Economía Social. Necesidades que pueden resolverse empresarialmente por los propios afectados a través del mercado, en el que casi todas las cooperativas y mutuas obtienen la mayoría de sus recursos, o mediante casi todas las asociaciones y fundaciones, que suministran servicios no de mercado a las personas, hogares o familias y que, habitualmente, consiguen sus recursos mayoritarios gracias a donaciones, cuotas de socios, subvenciones, etc.

No puede ignorarse que la diversidad de recursos utilizados y de actores presentes en el seno de las entidades de la Economía Social introduce diferentes dinámicas de comportamiento y de relación con el entorno. Así, por ejemplo, el voluntariado está fundamentalmente incorporado en las entidades incluidas en el subsector no de mercado (formado en su mayoría por asociaciones y fundaciones), mientras que el subsector de mercado de la Economía Social (cooperativas, mutuas y otras empresas similares) apenas incorpora voluntariado, con la excepción de las empresas sociales, que constituyen un ejemplo evidente de hibridación del mercado y del no mercado, con una gran diversidad de recursos (mone-

tarios de mercado y de subvenciones públicas y voluntariado) y de actores en su seno (socios, asalariados, voluntariado, empresas y entidades públicas).

Es decir, el mercado y el no mercado configuran dos ámbitos de actuación diferentes, con grupos de interés y poblaciones-objetivo beneficiadas diversas. En general, las entidades de mercado de la Economía Social son de interés mutuo, quizás con la única excepción de las empresas sociales, mientras que la mayoría de las entidades no de mercado son de interés general. También son notables las diferencias en lo relativo a la relación con las Administraciones Públicas y a los circuitos de financiación.

Pero esta Economía Social plural, que se afirma y consolida a su vez en el seno de una sociedad plural, no significa un *totum revolutum* carente de identidad o de valor interpretativo. Al contrario, existe un espacio común de valores, intereses y objetivos basados en el común origen ciudadano de la Economía Social y en el hilo conductor que recorre a todas sus entidades, el impacto y la utilidad social. El núcleo identitario común de la Economía Social se afirma a partir de un amplio y diverso conjunto de entidades microeconómicas, de carácter libre y voluntario, creadas desde la sociedad civil para satisfacer y resolver las necesidades de los individuos, hogares o familias y no para retribuir o dar cobertura a inversores o a empresas capitalistas, es decir, se está hablando de entidades de finalidad no lucrativa ("not-for-profit"). A lo largo de los últimos 200 años, este variado espectro de organizaciones de mercado o de no mercado, de interés mutualista o de interés general, han conformado el Tercer Sector, tal y como aquí ha sido identificado por el enfoque de la Economía Social.

4. Principales enfoques teóricos relacionados con la Economía Social

Desde diferentes enfoques teóricos, la expresión "tercer sector" se viene utilizando para describir realidades con amplios espacios comunes, aunque no totalmente coincidentes. La Economía Social también utiliza como sinónimo la expresión "tercer sector" para describir un sector situado entre el sector público y el sector capita-

9. Por convenio las actividades de consumo colectivo son consideradas de consumo individual por la contabilidad nacional siempre que sean proporcionadas por instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares.

lista. Alternativamente, el principal enfoque teórico que aborda el análisis del tercer sector es de raíz anglosajona y ha promovido desde Estados Unidos la literatura del *Nonprofit Sector* o del *Nonprofit Organization* (NPO). En esencia, este enfoque sólo contempla a aquellas organizaciones privadas que, en virtud de sus reglas constitutivas, no pueden distribuir beneficios a las personas que las han creado, controlan o financian (Weisbrod, 1975). Las raíces históricas de este concepto están vinculadas a las ideas filantrópicas y caritativas, muy arraigadas en la sociedad inglesa del siglo XIX y en los países de su ámbito de influencia. Así, resultan bien conocidas las asociaciones caritativas o filantrópicas, las *charities* inglesas o las entidades de filantropía en los Estados Unidos y que han dado lugar a términos como el de *charitable sector* y *voluntary sector*, que se incluyen en el más amplio concepto de *Nonprofit Sector*.

El moderno concepto de *Nonprofit Sector* ha sido definido con mayor precisión y ampliamente difundido en todo el mundo a partir de un ambicioso proyecto de investigación internacional promovido por la Johns Hopkins University de Baltimore (Estados Unidos), iniciado a comienzos de la década de los 90 con el objetivo de descubrir y acotar su tamaño y estructura, así como de analizar sus perspectivas de desarrollo y de evaluar su impacto en la sociedad. Las entidades analizadas en el proyecto son las que cumplen los cinco criterios destacados en la “definición estructural-operativa” de una organización no lucrativa. Dichas entidades son:

- a) *Organizaciones*, es decir, poseen una presencia y una estructura institucional. Habitualmente están dotadas de personalidad jurídica.
- b) *Privadas*, institucionalmente separadas de los poderes públicos, aunque pueden recibir financiación pública e incluir en sus órganos directivos a funcionarios públicos.
- c) *Autónomas*, con capacidad de control sobre sus actividades y libertad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno.
- d) *No reparten beneficios*. Las organizaciones no lucrativas pueden tener beneficios pero deben ser reinvertidos en la misión principal de la entidad y no distribuidos entre los titulares, miembros fundadores u órganos directivos de la organización.

e) *Con participación voluntaria*, lo que significa dos cosas: en primer lugar que la pertenencia a ellas no es obligatoria ni está legalmente impuesta y, en segundo lugar, que la organización debe contar con la participación de voluntariado en sus actividades u órganos de gestión.

El enfoque NPO excluye de su ámbito de estudio y análisis a organizaciones tan significativas como las cooperativas, las mutuas y mutualidades, las empresas sociales y otras. Además, no todas las instituciones sin fines de lucro incluidas en el ámbito de las NPO forman parte del concepto de Economía Social. En la actualidad las características identitarias de este enfoque están siendo sometidas a revisión.

Otro enfoque del tercer sector que se ha desarrollado en Francia y algunos países iberoamericanos responde al concepto de *economía solidaria*, muy vinculado al importante crecimiento que el tercer sector ha experimentado en el ámbito de los denominados *bienes sociales o preferentes*. Ha sido en estos ámbitos donde algunas organizaciones típicas de la Economía Social (las cooperativas y, sobre todo, las asociaciones) han conocido una notable expansión. Este sector reagrupa simultáneamente a un conjunto de nuevas organizaciones y de nuevos campos de intervención y, respecto a los agentes clásicos de la Economía Social, presenta tres notas distintivas: a) las demandas sociales a las que trata de responder; b) los actores que animan estas experiencias y c) la voluntad explícita de cambio social (Favreau y Vaillancourt, 2001).

En torno a estos tres aspectos se ha desarrollado en Francia, a partir de los años 80 del pasado siglo, el concepto de *economía solidaria*, que se corresponde con una economía en la que el mercado es uno de sus componentes, quizás el más importante, pero no el único. La economía se articula a partir de tres polos: el mercado, el Estado y un polo de reciprocidad. Estos tres polos se corresponden con los principios de mercado, de redistribución y de reciprocidad (Polanyi, 1983), correspondiendo esta última a un intercambio no monetario en el ámbito de la sociabilidad primaria, identificada, sobre todo, en el asociacionismo (Laville, 1994).

En suma, la economía tiene un carácter plural que no puede reducirse a lo estrictamente mercantil y monetario

y en la que el enfoque de economía solidaria constituye una tentativa de articulación inédita entre los tres polos del sistema, de tal manera que las experiencias concretas de economía solidaria constituyen formas híbridas de economías de mercado, de no mercado y no monetarias, no pudiendo acomodarse al estereotipo del mercado de los economistas ortodoxos (Eme y Laville, 1999) y donde los recursos también tienen un origen plural, sean de mercado (venta de bienes y servicios), de no mercado (subvenciones públicas y donaciones) o no monetarios (voluntariado).

Junto a esta concepción de la economía solidaria, de epicentro francés, se ha desarrollado otra visión de la misma con una cierta presencia en algunos países latinoamericanos y que la contempla como una fuerza de transformación social portadora de un proyecto de sociedad alternativa a la mundialización neoliberal (Boulianne, 2003). A diferencia de los planteamientos europeos, que consideran a la economía solidaria compatible con el mercado y con el Estado, la perspectiva latinoamericana desarrolla dicho concepto como un proyecto global alternativo al capitalismo.

Otro enfoque que se ha desarrollado con fuerza en los últimos años es el de las *empresas sociales*, con dos variantes principales, la anglosajona y la continental europea. En el ámbito anglosajón existen, a su vez, diversas corrientes que delimitan el ámbito de las empresas sociales de forma desigual: desde quienes consideran a las empresas sociales como la contrapartida empresarial de mercado de las organizaciones no lucrativas privadas de finalidad social, hasta quienes establecen una definición de empresa social centrada exclusivamente en la innovación social y la satisfacción de las necesidades sociales, admitiendo cualquier forma de propiedad de la empresa (pública, privada capitalista o de lo que en Europa se entiende por Economía Social).

En la tradición continental europea el enfoque predominante de las empresas sociales viene resumido por los estudios y propuestas de la Red EMES que configura a dichas empresas como fruto del emprendimiento colectivo en el ámbito claustral de la Economía Social y que vienen delimitadas por tres bloques de indicadores (de dimensión económica, social y de estructura de gobernanza). La propia Comisión Europea también ha caracterizado a las empresas sociales como un subconjunto de la Economía Social (*agentes de la*

Economía Social) en la *Social Business Initiative* ya citada anteriormente.

Abundando en los planteamientos expuestos cabe hablar de otros desarrollos teóricos que proponen directamente la sustitución de las economías de mercado con propiedad privada de los medios de producción por sistemas diferentes de organización del sistema productivo. Entre dichos enfoques cabe citar: a) el de la *economía alternativa* (Archimbaud, 1995), que tiene sus raíces en los movimientos contestatarios desarrollados en Francia después de la revolución de mayo de 1968; b) el de la *economía popular*, promovido en diversos países de América del Sur desde 1980 con planteamientos muy similares a la versión latinoamericana de la economía solidaria, hasta el punto de que también es denominada *economía popular solidaria*. La economía popular excluye en sus experiencias cualquier tipo de relación "empleador-empleado" y sitúa al trabajo como principal factor de producción (Coraggio, 1995).

En cuanto a las similitudes y diferencias entre el concepto de Economía Social y los anteriores enfoques, cabe afirmar que el enfoque de la economía solidaria no sólo presenta importantes elementos de convergencia con el de la ES, sino que, desde el punto de vista práctico, absolutamente todas las organizaciones que son contempladas como parte integrante de la economía solidaria también forman parte inequívoca de la ES. Lo mismo puede decirse de otros desarrollos teóricos como el de *tercer sector de utilidad social* (Lipietz, 2001), *empresa social* (Borzaga y Defourny, 2001), o *nueva Economía Social* (Spear, Defourny et al, 2001). Todos ellos, del mismo modo que la mayoría de las experiencias asociativas consideradas por la *economía alternativa o la economía popular*, constituyen elementos parciales pertenecientes a un mismo conjunto, ciertamente de carácter poliédrico, pero con un núcleo identitario común y una personalidad diferenciada del resto de sectores institucionales que conforman el sistema económico.

En lo que respecta al enfoque de *empresas sociales* es preciso insistir en que el concepto de Economía Social es mucho más amplio que el de *empresa social*, ya que esta última sólo constituye una pequeña parte de la Economía Social, formada por una gran pluralidad de actores que constituyen, todos ellos, un polo de utilidad social entre el sector público y el sector capitalista. En su enfoque europeo, todas las empresas sociales son parte integrante de la Economía Social pero la mayoría de las empresas de la Economía

Social no forman parte del colectivo de empresas sociales. Por su importancia, merece la pena detenerse en las principales similitudes y diferencias que pueden establecerse entre el enfoque y concepto de Economía Social y el desarrollado por el enfoque NPO.

En cuanto a las similitudes, tanto en el enfoque de ES como en el de NPO cabe destacar que de cinco criterios que el enfoque NPO establece para delimitar el ámbito del Tercer Sector, cuatro de ellos también son exigidos por el enfoque Economía Social: organizaciones *privadas, organizadas formalmente, con autonomía de decisión y con libertad de adhesión* (participación voluntaria).

Sin embargo, existen tres criterios de delimitación del Tercer Sector en los que el enfoque NPO y el enfoque de Economía Social presentan claras diferencias:

a) El criterio de la no lucratividad

El enfoque NPO excluye del Tercer Sector a todas las organizaciones que distribuyen beneficios, bajo cualquier modalidad, a las personas o entidades que las han creado, controlan o financian, es decir, que las entidades del Tercer Sector deben aplicar estrictamente el principio de no distribución de beneficios (PNDB). Además de no distribuir beneficios, el enfoque NPO exige que las organizaciones del Tercer Sector no tengan finalidad lucrativa (not-for-profit), es decir, que no se hayan creado con el objetivo principal de generar beneficios ni de obtener una rentabilidad financiera. En el enfoque de Economía Social, el criterio de no lucratividad, tal y como ha sido expuesto, no constituye un requisito imperativo para las organizaciones del Tercer Sector. Por supuesto que el enfoque de Economía Social considera como parte integrante del Tercer Sector a muchas organizaciones que aplican estrictamente este criterio de no lucratividad: un amplio sector de asociaciones, fundaciones, empresas sociales y otras entidades no lucrativas al servicio de las personas y las familias que verifican el criterio NPO de no lucratividad y todas las características de las organizaciones de la Economía Social establecidas en este artículo. No obstante, las cooperativas y mutuas, que constituyen un núcleo determinante de la Economía Social, son excluidas del Tercer Sector por el enfoque NPO al distribuir la mayoría de ellas una parte de sus excedentes entre los socios.

b) El criterio democrático

Una segunda diferencia entre el enfoque NPO y el enfoque de Economía Social se concreta en la aplicación del *criterio democrático*. Entre los requisitos establecidos por el enfoque NPO para considerar a una entidad como parte integrante del Tercer Sector no se encuentra un elemento tan característico del concepto de Economía Social como es el de la organización democrática, por lo que el enfoque NPO incluye en el ámbito del Tercer Sector a muchas y muy importantes organizaciones no lucrativas que no verifican el criterio democrático y que, por consiguiente, el enfoque de Economía Social las excluye de dicho Tercer Sector. En efecto, muchas instituciones no lucrativas, incluidas en el sector de sociedades no financieras y financieras, venden sus servicios a precios de mercado y no verifican el principio de funcionamiento democrático. Entre estas organizaciones no lucrativas contempladas por el enfoque NPO y que son excluidas del Tercer Sector por el enfoque de Economía Social cabe citar a determinados hospitales, universidades, colegios, entidades culturales y artísticas y otras instituciones que no cumplen el criterio democrático y que venden sus servicios en el mercado, verificando todos los requisitos establecidos por el enfoque NPO.

En el enfoque de Economía Social, en general son excluidas del Tercer Sector aquellas entidades no lucrativas que no tengan un funcionamiento democrático, si bien se acepta la inclusión en la Economía Social de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que proporcionan servicios de no mercado a personas o familias de forma gratuita o a precios que no son económicamente significativos. Estas instituciones no lucrativas justifican su *utilidad social* en el suministro gratuito de bienes o servicios preferentes a personas o familias.

c) El criterio del servicio a las personas

Por último una tercera diferencia consiste en la diversa amplitud y jerarquía que en el enfoque NPO y en el de Economía Social tienen los destinatarios de los servicios ofrecidos por las entidades integradas en el Tercer Sector. En el enfoque de Economía Social las organizaciones tienen como objetivo principal el servicio a las personas o a otras organizaciones de Economía Social. En las entidades de primer grado la mayoría de los beneficiarios de la actividad de dichas entidades son personas físicas, hogares o

familias, sea en tanto que consumidores o sea en tanto que empresarios o productores individuales. Muchas de estas entidades solo admiten como socios a personas físicas. En algunas ocasiones también autorizan el ingreso de personas jurídicas de cualquier tipo pero, en todo caso, la Economía Social sitúa en el centro de sus preocupaciones a los seres humanos, que constituyen su razón de ser, la finalidad de sus actividades.

Sin embargo, en el enfoque NPO no existe ningún criterio que sitúe el servicio a las personas como objetivo prioritario. Las entidades no lucrativas pueden crearse, tanto para proporcionar servicios a las personas, como a las sociedades que las controlan o financian. Incluso pueden existir

entidades no lucrativas de primer grado exclusivamente constituidas por sociedades de capital, financieras o no financieras. De este modo, el campo de análisis del enfoque NPO queda delimitado de una forma muy heterogénea.

En conclusión, las similitudes y diferencias señaladas entre el enfoque NPO y el enfoque de Economía Social, junto a la existencia de un espacio común de organizaciones consideradas por ambos enfoques, permiten apreciar importantes divergencias conceptuales y metodológicas que no hacen posible la configuración del Tercer Sector como un simple resultado de agregación de los grupos de entidades contemplados por ambos enfoques.

Bibliografía

ARCHIMBAUD, A. (1995): "L'Économie alternative, forme radicale de l'économie sociale", *Revue des études coopératives, mutualistes et associatives*, nº 256.

BAREA, J, y MONZÓN, J.L (2007): *Manual de la Comisión Europea para la elaboración de cuentas satélite de las empresas de Economía Social*, CIRIEC-España, Valencia.

BOULIANNE, M. ET AL. (2003): "Économie solidaire et mondialisation", en *Revue du Mauss*, nº 21, París.

BORZAG, C. y DEFOURNY, J. (eds) (2001): *The emergence of Social Enterprise*. Londres: Routledge.

COLE, G.D.H (1945): *A Century of cooperation*, Manchester

COMISIÓN EUROPEA (2011): Comunicación de la Comisión SEC/2011/1278/final de 25/10/2011 sobre *Iniciativa empresarial social*.

CORAGGIO, J.L. (1995): *Desarrollo humano, economía popular y educación*, Instituto de Estudios y Acción Social, Buenos Aires; y Razeto, L. (1993): *Empresas de trabajadores y economía de mercado*, PET, Chile.

DE CARBON, B. (1972): *Essai sur l'histoire de la pensée et des doctrines économiques*, tome II, ed. Montchrestien, Paris.

EME, B.; LAVILLE, J.L. (1999): "Pour une approche pluraliste du tiers secteur", *Nouvelles Pratiques Sociales*, Vol. 1112, nº 1-2.

FAVREAU, L. y VAILLANCOURT, Y. (2001): "Le modèle québécois d'économie sociale et solidaire", *RECMA – Revue internationale de l'économie social*, nº 281.

LAVILLE, J.L. (1994): *L'économie solidaire. Une perspective internationale*, París: Desclée de Brower

LIPIETZ, A. (2001): *Pour le tiers secteur. L'économie sociale et solidaire: pourquoi et comment?* París: Ed. La Découverte/La Documentation française

MONZÓN, J.L. (1999): *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

MONZÓN, J.L. (2010): *Las grandes cifras de la economía social en España*, Valencia, CIRIEC.

- MONZÓN, ANTUÑANO y MURGUI (2014): *Informe sobre el impacto económico y social de los Centros Especiales de Empleo en España*, Resumen Ejecutivo, Fundación ONCE.
- MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (2012): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- NACIONES UNIDAS (2003): *Manual sobre las Instituciones sin Fines de lucro en el Sistema de Cuentas Nacionales*, Serie F, nº91. Nueva York: Naciones Unidas.
- POLANYI, K. (1983): *La Grande Transformation*, Gallimard, París.
- SEC-2010 (2013): *Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales de la Unión Europea*, Diario Oficial de la Unión Europea, Bruselas.
- SPEAR, R., DEFOURNY, J., FAVREAU, L. y LAVILLE, J.L. (ed) (2001): *Tackling social exclusion in Europe. The contribution of Social Economy*, Aldershot: Ashgate (versiones disponibles en francés y español)
- WEISBROD, B.A. (1977): "Towards of a theory of the voluntary nonprofit sector in a three sector economy", en Phelps, E. (ed): *Altruism, morality and economic theory*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- WEISBROD, B.A. (1977): *The Voluntary Nonprofit Sector*, Lexington Books, Lexington M.A.



Intercooperación en la Economía Social andaluza

Samuel Medina Claros, José Carlos Rodrigo Marías
Fundación Innovación de la Economía Social, Innoves

1. Concepto de intercooperación

Siendo la cooperación un valor arraigado en las empresas de Economía Social, históricamente sus manifestaciones prácticas se han limitado al ámbito del asociacionismo y de la defensa o promoción de los intereses generales, resultando más tenue sus efectos en el terreno de la cooperación interempresarial.

Desde la creación de los principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional, se propugna la "Cooperación entre cooperativas"¹, ya que "Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales".

Así, son muchas las definiciones que del concepto de intercooperación o cooperación empresarial se pueden encontrar en estudios e investigaciones sobre la materia. Entre otros autores, Menguzzato (1992 y 1995), la entiende como: "un acuerdo o alianza entre organizaciones, en el que se preserva la independencia jurídica de las partes, no existiendo tampoco una relación de subordinación entre ellas; en el que optan por coordinar sus interdependencias mediante la puesta en común de actividades, recursos y/o capacidades con el propósito de lograr uno o varios objetivos determinados, considerando relevante la satisfacción de las necesidades de cada uno de los socios del acuerdo".

Podemos considerar, por tanto, que la intercooperación es el mecanismo por el que dos o más empresas reúnen sus actividades en busca de sinergias. Y puede realizarse alargando procesos productivos o ensanchándolos por ampliación de

la gama de productos y/o de los mercados. Todo ello con el propósito del mutuo aprendizaje y la mejora de la posición competitiva.

2. La intercooperación en el Momento actual

En Andalucía, la cooperación técnica, comercial, financiera y de gestión entre empresas se está consolidando como un instrumento eficaz para mejorar la capacidad competitiva e innovadora, reduciendo los costes de producción y distribución, introduciendo nuevas formas de gestión de empresas y situándolas en mejores condiciones para afrontar el reto de actuar en mercados cada vez más globalizados.

En el contexto económico globalizado en el que nos encontramos, la Economía Social ha optado por el desarrollo de su actividad de una forma grupal, lo que supone una ampliación y diversificación de sus actividades. Las pequeñas y medianas empresas de la comunidad andaluza han sabido buscar sinergias que les conduzcan a sobrevivir en un entorno cada vez más hostil, acentuado su crecimiento en los últimos años mediante el empleo de la Intercooperación, seña de identidad de la Economía Social y Solidaria.

3. Apoyo a la intercooperación en Andalucía

Esta tendencia ha sido apoyada por el compromiso de las organizaciones representativas del sector de la Economía Social en Andalucía, que incluye la continua búsqueda y mejora de nuevas formas de gestión y de fórmulas de cooperación entre empresas para que, mediante el agrupamiento

1. Sexto principio Cooperativo propugnado por la Alianza Cooperativa Internacional.

de capacidades y compromisos, puedan afrontar con mayores garantías el objetivo final de competir en un mercado cada vez más global.

A nivel andaluz, el apoyo social existente desde el ámbito político y empresarial goza de escasos precedentes. El Pacto Andaluz por la Economía Social ha supuesto un espaldarazo para fomentar este tipo de prácticas en la comunidad andaluza. Tal es la relevancia que adquiere esta dimensión y la necesidad de remarcar la importancia de la cooperación interempresarial, que se incluyó una Línea Estratégica (Línea estratégica 1.2. Fomento de la cooperación entre las empresas de economía social.) en el II Pacto Andaluz por la Economía Social con la intención de fomentar dichas iniciativas.

Ya en el III Pacto Andaluz por la Economía Social se hace especial hincapié en la Cooperación empresarial como una de las líneas estratégicas del nuevo pacto, señalando que *"se han de buscar y mejorar nuevas formas de gestión de fórmulas de cooperación entre empresas para que, mediante el agrupamiento de capacidades y compromisos, se puedan afrontar con mayores garantías el objetivo final de competir en un mercado cada vez más global"*.

4. ¿Por qué intercooperan las empresas andaluzas de Economía Social?

En un encuentro regional de cooperativas organizado recientemente en Andalucía² por la Federación Andaluza

de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA), se recogieron 75 opiniones de empresas participantes sobre los beneficios que genera la intercooperación en las empresas de Economía Social andaluzas.

Según los datos obtenidos, la principal ventaja que proporciona la intercooperación es la **mejora competitiva/economía de escala** (entendida como la mejora o aumento de algún elemento de la organización o la ejecución de la empresa que dé como resultado una ventaja frente al resto de empresas del mismo sector. Búsqueda de aumento o generación de nuevos mercados) con un 45% de los votos. En segundo lugar se sitúan la **comercialización** (entendida como el aumento de ventas o incremento de mercado) y el **intercambio de recursos**, con un 16% de las respuestas respectivamente.

En un tercer peldaño, se posicionarían la **difusión/marca** (entendida como generación de una marca común) y la **creatividad/innovación** (entendida como nuevas ideas, proyectos o formas de organización), con un 9% cada una de ellas.

Por último, la **financiación** se percibe también como beneficio en relación a unas mejores condiciones de acceso y negociación con los interlocutores.

Bibliografía

MENGUZZATO, M. (1992): «La cooperación: una alternativa para la empresa de los 90», Revista de Organización y Dirección, octubre-noviembre, páginas 54-62.

MENGUZZATO, M. (1995): «La triple lógica de las alianzas estratégicas», en Cuervo, A. (Dir.): Dirección de Empresas de los Noventa, Civitas, Madrid, páginas 503-523

2. Encuentro "Ágora de la Intercooperación". Septiembre de 2013.



Sostenibilidad y equidad del trabajo en la Economía Social

Manuel García Jiménez
Universidad de Córdoba

1. El empleo en la Economía Social

La importancia de la Economía Social para generar trabajo de manera sostenible y con equidad social, viene dada por sus principios orientadores, que configuran un modelo económico, no orientado, como objetivo fundacional, al mercado y la obtención de beneficios, sino a la satisfacción de necesidades de sus socios o de la sociedad. Una economía, consciente, que se fundamenta en el intercambio participativo entre personas.

La Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, enumera tales principios en torno a cuatro pilares fundamentales:

1. 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.
2. 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.
3. 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.

4. Independencia respecto a los poderes públicos.

En atención a tales principios, como normas rectoras de su funcionamiento, dicha Ley, engloba en este sector a las cooperativas, mutualidades, fundaciones, asociaciones con actividad económica, sociedades laborales, empresas de inserción, centros especiales de empleo, cofradías de pescadores, sociedades agrarias de transformación y entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por tales principios.

No obstante, si se contempla la Economía Social en cuanto generadora de un determinado tipo de empleo directo, aunque, en general, en todas sus entidades, en mayor o menor medida y de acuerdo con sus necesidades, se crean puestos de trabajo, hay que distinguir entre aquellas que lo hacen con carácter instrumental, para poder conseguir sus fines, como es el caso de algunos tipos de cooperativas (agrarias, de consumo, de crédito, etc.), las mutualidades, las fundaciones y las asociaciones; de aquellas otras en las que el trabajo constituye su objeto principal, entre las que se encuentran las empresas de inserción y en los centros especiales de empleo, como formulas de integración, y, por otra parte, cooperativas de trabajo y sociedades laborales, que practican el autoempleo colectivo o asociado. A este tipo de trabajo es al que nos vamos a referir a continuación.

2. Características del trabajo en la Economía Social desde el paradigma cooperativo

2.1 El paradigma cooperativo

El concepto, los valores y los principios que orientan a la Economía Social, tienen su máxima expresión, inspiración y ejemplo en los de las sociedades cooperativas, universalizados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), desde 1895, y por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en su Recomendación 193 (2002), sobre la promoción de las cooperativas, que recoge como anexo un extracto de la Declaración sobre la Identidad Cooperativa adoptada por la asamblea general de la ACI en 1995.

La OIT, en esta Recomendación, perfila las líneas generales de la política a favor de las cooperativas, llamando a los gobiernos a que alienten su desarrollo y el fortalecimiento de su identidad, basada en sus valores (de autoayuda, responsabilidad personal, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, y una ética fundada en la honestidad, transparencia, responsabilidad social e interés por los demás), y en los principios cooperativos, elaborados por el movimiento cooperativo internacional, como pautas mediante las cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores (adhesión voluntaria y abierta; gestión democrática por parte de los socios; participación económica de los socios; autonomía e independencia; educación, formación e información; cooperación entre cooperativas, e interés por la comunidad).

En dicho marco internacional, el término “cooperativa” designa una *asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta, y de gestión democrática*.

Entre las necesidades y aspiraciones que llevan a las personas a asociarse, está la de trabajar, la de tener un empleo, que se canaliza, principalmente, a través de las cooperativas de trabajo, donde el empleo, participativo y equitativo, constituye su finalidad principal.

En este sentido, la citada Recomendación 193, también pide a los Gobiernos que adopten medidas para promover su potencial, con el fin de ayudarlas a ellas y a sus socios a crear y desarrollar actividades generadoras de ingresos y empleo decente y sostenible.

2.2 El trabajo como objeto social

Al respecto, resulta elocuente la definición que el art. 80 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, estatal, ofrece de las cooperativas de trabajo asociado como aquellas que tienen por objeto *proporcionar a sus socios puestos de trabajo, mediante su esfuerzo personal y directo, a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros*. Una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, por la que se pretende llevar al terreno de la actividad económica unos valores que son, generalmente, los que rigen en las relaciones sociales, pero que, sin embargo, han sido expulsados de dicha actividad, tanto en sus ámbitos privados como públicos. Aunque hoy existe un clamor social para que la responsabilidad personal y una ética fundada en la honestidad, transparencia, responsabilidad social e interés por la sociedad, que, desde hace casi siglo y medio, están en la naturaleza de las cooperativas, gobiernen el mundo de las relaciones económicas, que son también relaciones sociales.

2.3 Participación plena

En estas cooperativas, que asocian trabajo, la participación, equitativa y democrática, de los socios es plena:

- a) En la actividad empresarial, mediante su trabajo personal.
- b) En la propiedad, contribuyendo equitativamente al capital, por el que, si la hay, reciben una compensación limitada en forma de interés sobre el capital aportado.
- c) En la gestión, democrática, todos los socios tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto).
- d) En los resultados económicos, en proporción al trabajo realizado en la cooperativa. Parte de los excedentes se suelen destinar al desarrollo de la cooperativa, a la formación y al apoyo de otras actividades aprobadas por los socios.

2.4 Equidad.

En las cooperativas, en general y en las de trabajo en particular, se combina, siguiendo el adagio, común entre los impulsores de las ideas cooperativistas, de: “*a cada uno según capacidad, de cada uno según sus necesidades*”, la equidad y solidaridad.

La equidad, que mueve a dar a cada uno lo que merece, encuentra a veces el obstáculo de las desigualdades reales, por diferentes motivos o circunstancias personales, que en las cooperativas, que tienen la igualdad como uno de sus valores, se intentan superar a través de ciertos instrumentos para, parafraseando el mandato contenido en el art. 9.2 de Constitución, “promover las condiciones para que la libertad y la igualdad del individuo sean reales y efectivas y remover los obstáculos que impidan o dificulten su plenitud”.

En este sentido, por ejemplo, la *Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas*, en su artículo 4, añade a los principios internacionales mencionados, el fomento del empleo estable y de calidad, con singular incidencia en la conciliación de la vida laboral y familiar; y la igualdad de género, con carácter transversal.

También, la formación integral de los socios, presente en el principio Educación, formación e información, a la que todas las sociedades cooperativas tienen que destinar parte de sus beneficios, se configura como elemento esencial de equidad e igualdad. Así, al igual que en el resto de las leyes de Sociedades Cooperativas de España, la Ley Andaluza, crea, en su art. 71, un fondo obligatorio denominado, en este caso, *Fondo de Formación y Sostenibilidad*, que las cooperativas han de destinar, entre otras finalidades, a:

- La formación en los principios cooperativos, así como en técnicas económicas, empresariales y profesionales.
- El fomento de una política efectiva de igualdad de género y de sostenibilidad empresarial.
- La realización de actividades de formación y promoción dirigidas a personas socias y trabajadoras con especiales dificultades de integración social o laboral.

3. El trabajo sostenible, social, económica y medioambientalmente, como aportación más trascendente de la Economía Social (en general y de las cooperativas en particular).

El principio de *interés por la comunidad*, incorporado a los principios cooperativos por la ACI en el Congreso de Manchester 1995, se traduce en que las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios. Ello supone una búsqueda colectiva y democrática de la sostenibilidad, y lleva implícito la necesidad de salvaguardar unas condiciones de vida, en general, favorables.

Este, como el resto de los principios, está presente, de una u otra forma, en las legislaciones sobre sociedades cooperativas y deben tener su reflejo en la organización y funcionamiento de cada entidad. Así, en el caso de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas, su artículo 4, añade expresamente a los principios cooperativos, la sostenibilidad empresarial y medioambiental; y, en el artículo 71, establece entre las finalidades del *Fondo de Formación y Sostenibilidad*, al que cada sociedad debe aportar anualmente, al margen de otras cantidades, al menos el 5% de sus beneficios, la promoción de actividades orientadas a fomentar la sensibilidad por la protección del medio ambiente y el desarrollo sostenible.

El concepto de Sostenibilidad, a partir del Informe Brundtland (ONU, 1987), elaborado por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, donde se definió el desarrollo sostenible como “desarrollo que satisface las necesidades de la presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades”, ha evolucionado, a partir de la *Cumbre de la Tierra* (Río de Janeiro, 1992), hacia el equilibrio entre las dimensiones económica y social y medioambiental del desarrollo sostenible (soportable, equitativo y viable), como un enfoque global que centra la atención en la igualdad y dignidad de todos los seres humanos en el aprovechamiento de los recursos del sistema ecológico del que la especie humana forma parte.

Las cooperativas siempre han mantenido el objetivo de facilitar a las personas el acceso a los bienes y servicios (principio de libre adhesión y baja voluntaria), sin explotación (participación económica en proporción a la participación en la actividad). Esto ha significado una práctica empresarial acorde con un conjunto de valores compartidos basados en lo que hoy denominamos sostenibilidad. Al centrarse en las necesidades humanas, las cooperativas acercan la actividad económica a la vida misma, hacen de las relaciones económicas, relaciones sociales incorporadas a la convivencia. Las aleja de las prácticas económicas basadas en el beneficio inmediato y de la especulación, que han traído la actual crisis económica, financiera, social y medioambiental y el incremento de las desigualdades.

La preocupación del movimiento cooperativo internacional por la sostenibilidad, le ha llevado a considerarla como un objetivo estratégico y como la principal aportación que las cooperativas y la Economía Social pueden realizar al mundo actual y a las generaciones venideras, que se ha visto reflejo en numerosos estudios y conmemoraciones.

En 2014, el lema del Día Internacional de las Cooperativas, conmemoración de la Alianza Cooperativa Internacional, a la que se suma la ONU y la OIT, mediante sendos mensajes de sus Secretarios Generales, ha sido: “Las empresas cooperativas logran el desarrollo sostenible para todos” (ACI, 2014).

Previamente, la ACI encargó un análisis (*Cooperativas y Sostenibilidad: una investigación sobre la relación*. (Herbert, 2013) de las cooperativas desde el punto de vista de diferentes sectores y zonas del mundo para comprobar el grado de vinculación a la sostenibilidad, donde se concluye que las cooperativas la consideran en sus valores y en su modelo de funcionamiento. Para profundizar en su conocimiento se ha creado una base de datos y el mapa mundial de las cooperativas sostenibles¹.

También, en su *Plan para una Década Cooperativa* (ACI, 2013), se diseña una estrategia dirigida a un futuro cooperativo, basada en la afirmación de que las cooperativas disponen de una manera de conducir la actividad empresarial que es mejor que la que actualmente está fracasando, porque su modelo empresarial crea una mayor sostenibilidad económica, social y medioambiental; y porque confiere a las personas un papel importante en la toma de decisiones y garantiza unas reglas del juego más equitativas en la economía mundial. Uno de los objetivos del Plan es “posicionar las cooperativas como creadoras de sostenibilidad”, y explicar y demostrar que la sostenibilidad forma parte de su naturaleza intrínseca y que las empresas cooperativas contribuyen de forma positiva a dicha sostenibilidad.

En este sentido, en el reciente estudio de la OIT y la ACI, “Las cooperativas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible”(OIT-ACI, 2014) se demuestra que las cooperativas ya contribuyen al desarrollo sostenible pero tienen el potencial de incrementar ese aporte, creando empleo, promoviendo la igualdad de género, suministrando energía limpia, contribuyendo a la inclusión financiera, garantizando la seguridad alimentaria y la extensión de la protección social.

3.1 Empleo sostenible y decente

Aunque, ya en la Cumbre de la Tierra (1992) se abordaron

someramente algunas cuestiones que tenían que ver con el trabajo, se pasó por alto su relación con el desarrollo sostenible. El papel del trabajo decente en el desarrollo sostenible comenzó a reconocerse a partir de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible (2005) y de que en la OIT se analizara la relación entre empleo decente y medio ambiente (OIT, 2007a), se afianzara la idea de que “en los lugares de trabajo es donde las dimensiones social, económica y medioambiental son indisociables”(OIT, 2007b), y se pusiera en marcha la *Iniciativa Empleos Verdes* (PNUMA, OIT, OIE, CSI, 2008), concepto que engloba actividades (agrícolas, manufactureras, de investigación y desarrollo, administrativas y de servicios) que contribuyen a proteger y restablecer los ecosistemas y la biodiversidad, reducir el consumo de energía, materias primas y agua, a descarbonizar la economía, a reducir las emisiones y a disminuir o evitar por completo todas las formas de desechos y contaminación.

Ello ha conducido a la publicación de *El desarrollo sostenible, el trabajo decente y los empleos verdes* (OIT, 2013), donde se afirma que los puestos de trabajo creados en este proceso deben ser verdes, pero también decentes, esto es, empleos productivos, con una remuneración y una protección social adecuadas, respetuosos de los derechos de los trabajadores y que hagan participar a los trabajadores en la toma de decisiones importantes. Según este informe, una economía más verde podría generar un aumento neto del empleo de hasta 60 millones de puestos de trabajo a nivel mundial durante las próximas dos décadas, que se concentraría especialmente en la agricultura, silvicultura, pesca, energía, industria alimentaria, reciclaje, construcción y transporte. Aunque es preciso un mayor conocimiento, todo apunta a que se trata de puestos de trabajo más cualificados, más seguros y mejor remunerados que los empleos comparables en el mismo sector o en sectores similares. Para España, el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio ambiente (MAGRAMA 2013) ofrece la siguiente prospección:

1. Recuperado el 4/12/2014 de: <http://www.sustainability.coop/>

Tabla 1. Previsiones de empleo verde en España

	Incrementos 2006-2020
Ecoindustria	260.000
Energías renovables	140.000-180.000
Edificación sostenible	Más de 265.000
Turismo sostenible	24.000
Agricultura ecológica	212.000
Transporte sostenible	210.000
Totales	1.153.000

Fuente: MAGRAMA. Análisis y prospectiva - Serie Medio Ambiente N° 6 mayo 2013

En muchas de estas actividades la Economía Social es pionera y cuenta ya con una importante presencia, pero se abren nuevas oportunidades para consolidarse en ellas, y en

otras, como un modelo empresarial al servicio de las necesidades de las personas y generador de empleo equitativo, sostenible y participativo.

Bibliografía

AAVV. (2008) Desarrollo sostenible, medio ambiente y economía social (monográfico). *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 61.

ACI (2014) *Día Internacional de las Cooperativas 2014: "Las empresas cooperativas logran el desarrollo sostenible para todos"*. Recuperado el 27/11/2014 de: <http://www.aciamericas.coop/Dia-Internacional-de-las-5331>

ACI (2013) *Plan para una Década Cooperativa*. Recuperado el 28/11/2014 de: <http://www.aciamericas.coop/Plan-para-una-Decada-Cooperativa>

BONO, E (2012): "El decrecimiento sostenible, crisis ecológica, desigualdad y economía social", *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 76, 181-196.

CICOPA (2013) *Crecimiento cooperativo para el siglo XXI*. Recuperado el 30/11/2014 de: http://www.cicopa.coop/IMG/pdf/crecimiento_cooperativo_para_el_siglo_xxi.pdf

CICOPA (2014a) *Cooperativas y Empleo: Un Informe Mundial*. Recuperado el 26/11/2014 de: <http://www.cicopa.coop/El-estudio-Cooperativas-y-Empleo.html>

CICOPA (2014b) *Las cooperativas como constructoras de desarrollo sostenible*. Recuperado el 26/11/2014 de: <http://www.cicopa.coop/Las-cooperativas-como-1420.html>

GARCÍA JIMÉNEZ, M. (2008). *Autoempleo: trabajo asociado y trabajo autónomo*. Madrid: Tecnos.

HERBERT, Y.; Newell, R. (2013) *Co-operatives and Sustainability: An investigation into the relationship*. Recuperado el 26/11/2014 de: http://ica.coop/sites/default/files/attachments/Sustainability%20Scan%202013-12-17%20EN_0.pdf

MAGRAMA (2013). Empleo Verde: Concepto y tendencias. *Análisis y Prospectiva - Serie Medio Ambiente* (6). Recuperado el 28/11/2014 en: <http://www.magrama.gob.es/ministerio/pags/Biblioteca/Revistas/pdf%5FAAYPP%2FAPMA%5F2013%5F6%2Epdf>

OIT (2013) *El desarrollo sostenible, el trabajo decente y los empleos verdes*. Conferencia Internacional del Trabajo 102.^a reunión. Informe V. Recuperado el 28/11/2014 de: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_210289.pdf

OIT (2007a) *El trabajo decente para un desarrollo sostenible*, Memoria del Director General, Informe I (A), Conferencia Internacional del Trabajo, 96.^a reunión, Ginebra.

OIT (2007b) *Conclusiones relativas a la promoción de empresas sostenibles*, Conferencia Internacional del Trabajo, 96.^a reunión, párrafos 3 y 8.

OIT (2002) R193 - *Recomendación sobre la promoción de las cooperativas*. Recuperado el 28/11/2014 de: http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312531

OIT-ACI (2014) *Las cooperativas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: Debate sobre el desarrollo después de 2015. Informe de política*. Recuperado el 28/11/2014 de: http://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_307228/lang--es/index.htm

ONU (1987). World Commission on Environment and Development. *Our Common Future*. Recuperado el 4/12/2014 de: <http://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CCsQ>

[FjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.un-documents.net%2Four-common-future.pdf&ei=QdGOVP6NMy0UayRgPAI&usq=AFQjCNHK0nnZ_enfeco-YZn0K7FwCx0VA&bvm=bv.81828268,d.d24&cad=rja](http://www.un-documents.net/FjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.un-documents.net%2Four-common-future.pdf&ei=QdGOVP6NMy0UayRgPAI&usq=AFQjCNHK0nnZ_enfeco-YZn0K7FwCx0VA&bvm=bv.81828268,d.d24&cad=rja)

PNUMA, OIT, OIE, CSI (2008). *Empleos verdes: Hacia el trabajo decente en un mundo sostenible y con bajas emisiones de carbono* (Oficina de las Naciones Unidas en Nairobi, PNUMA, 2008).

PUNTES POYATOS, R.; y VELASCO GÁMEZ, M^a del M. (2009) Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible y responsable. *REVESCO*. 99, 104-129.

TOMÁS CARPI, J.A. (2008) "El desarrollo local sostenible en clave estratégica" *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 61, 73-101.



Economía socioecológica e inteligencia territorial

Blanca Miedes Ugarte
Celia Sánchez López
Universidad de Huelva

1. Nuevas formas de organización económica para responder a los desafíos socioecológicos

En un contexto de crisis ecológica, social y económica global se está produciendo la emergencia de nuevas formas de autogestión de la producción y el intercambio económico por parte de la ciudadanía, que se ven fuertemente influenciadas por la capacidad organizadora de las redes sociales y de internet. Aparecen aquí nuevas redes de relaciones económicas a diferentes escalas, algunas como Airbnb o Uber alcanzan nivel internacional, conocidas como “economías colaborativas”, que están superando las estructuras de gobernanza económica tanto capitalistas como las de la Economía Social tradicional. El consumo compartido, *sharing economy* (Botsman y Rogers, 2010) y la producción entre iguales, *P2P economy* (Kostakis y Bauwens, 2014) son fórmulas cada vez más extendidas, aunque su alcance está aun muy imprecisamente cuantificado (la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ha lanzado recientemente una consulta pública sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, estimando que las empresas de este sector movieron unos 2.580 millones de euros en todo el mundo en 2013, un 25% más que el año anterior). La extensión de estas actividades de naturaleza informal está desafiando los sistemas de medición y de regulación económica y fiscal actuales, generando grandes tensiones entre los prestadores de servicios regulares para cuyos nichos de mercado constituyen una amenaza. En España, la orden judicial de cierre de la plataforma de Uber, dedicada al transporte de pasajeros entre particulares, es un ejemplo reciente.

La innovación de estas iniciativas reside no sólo en su originalidad tecnológico-organizacional, sino también en el tipo de motivaciones de sus creadores y participantes, que van más allá del logro del beneficio económico. Las investigaciones apuntan a que los perfiles de los productores-consumidores (*prosumidores*), incluso en las plataformas orientadas básicamente al consumo compartido en internet, sostienen una visión integral del impacto social de estas prácticas, más allá de un acceso inmediato a bienes y servicios más baratos. De este modo, las economías colaborativas están transformando la forma en que sus participantes conciben la satisfacción de sus necesidades, no solo materiales sino también sociales, afectivas y de relación con la naturaleza (Moral, 2013).

Sin embargo, las actividades más conocidas a escala global con base de operaciones en internet, constituyen la punta del iceberg de un movimiento más amplio, que aún apoyándose en las tecnologías de la información y comunicación y las redes sociales, se desarrolla principalmente *off line*, respondiendo a un deseo de construcción de alternativas económicas con marcado acento en temas de sustentabilidad social y ambiental y con un fuerte arraigo local. Así, por ejemplo, la producción de energía alternativa y cooperativas locales de crédito han aumentado considerablemente su volumen de socios o de recursos. Lo que se suma al despegue exponencial de huertos urbanos, grupos de consumo ecológico y de comercio justo, monedas y mercados sociales, espacios de coworking, redes de producción de bienes digitales para uso de redes locales, y un largo etcétera.

El diseño de una metodología adecuada que permitiera medir el impacto de todas estas actividades y analizar su potencial transformador en términos económicos, sociales

y ambientales, es un proyecto necesario, aunque complejo e intensivo en el uso de recursos, si se quiere comprender el alcance de estos fenómenos y establecer marcos regulatorios innovadores. Nos proponemos aquí un objetivo mucho más modesto que es describir lo que nos parecen las principales características de estas iniciativas así como los aspectos que las distinguen tanto de la economía capitalista como de las diversas fórmulas de Economía Social convencional y que pueden convertirlas en genuinas alternativas económicas para dar respuesta a los desafíos sociales y ecológicos actuales. En los próximos apartados describimos los que nos parecen los rasgos más significativos, que pueden ser resumidos como sigue:

- Al principio de justicia social, que tradicionalmente ha inspirado la Economía Social en estas iniciativas, se une el principio de justicia ambiental, puede hablarse entonces de economía socioecológica, superando el tradicional enfoque de la Economía Social.
- El desarrollo de estas actividades está centrado en una transformación consciente de los estilos de vida, como elemento clave para la construcción de alternativas socioecológicas, podría hablarse de sujetos que se transforman transformando el mundo.
- El conocimiento como factor de empoderamiento económico y político y el intensivo uso de las tecnologías de la información y comunicación son rasgos distintivos de estos procesos.

Estas características, unidas a que estas iniciativas se desenvuelven en un campo de acción multiescalar, de ámbito global y a la vez local, están contribuyendo en cada vez más lugares, barrios, ciudades del planeta... al desarrollo de la inteligencia territorial para hacer frente a los desafíos socioecológicos.

2. Más allá de la Economía Social: una economía socioecológica

Un aspecto significativo de estas iniciativas económicas es que normalmente tienen su origen en redes y grupos sociales locales de naturaleza diversa que tienen en común la defensa simultánea de modos de vida socialmente más justos y ambientalmente sustentables. Así, surgen en un intento de respuesta a la pregunta "¿de qué vivir?" en un marco de reflexión más amplia sobre "¿cómo vivir?". Como se ha mencionado, en estos movimientos confluyen

iniciativas muy diferentes como las monedas sociales, los bancos de tiempo, los huertos sociales, la gestión compartida de espacios por personas que desarrollan diferentes actividades económicas (coworking), las finanzas éticas, las cooperativas de consumo ecológico y de comercio justo, de actividades culturales innovadoras, nuevas cooperativas para la producción de energías renovables ... y, en un intento de constituir circuitos cortos que integren de la mejor manera posible estas fórmulas alternativas, los mercados sociales (Hernández, 2012). Es cierto que muchas de estas fórmulas se desenvuelven en el ámbito de la economía informal y que ellas mismas por sí solas, en el marco macroeconómico y regulatorio actual, no son suficientes para cubrir todas las necesidades de la gente, pero son experiencias, que van alcanzando escala, que están mostrando su potencial transformador así como señalando claramente las barreras que sería necesario remover para que desplegaran todo su potencial (García, 2012).

Cabe preguntarse en qué se diferencian estas nuevas formas de hacer economía social y solidaria con respecto a la Economía Social convencional. En esencia y en principios tienen características comunes: tienen una finalidad de servicio a los miembros de la colectividad más que de beneficio, tienen una autonomía en la gestión, y mantienen un sistema de decisiones democráticas y primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de beneficios (Defourny et alia (dirs.), 1997).

No obstante, es frecuente que una parte de esta nueva Economía Social se mantenga dentro de los canales de la economía informal, constituidas mediante acuerdos entre los socios sin llegar a alcanzar ningún estatuto jurídico, movilizando una parte importante de trabajo voluntario, de un modo parecido a como lo hacen las organizaciones de autoayuda (de beneficio mutuo) y de interés social (entidades no lucrativas puras) en el Tercer Sector (Salamon y Anheier, 1994). Sobre el terreno, se dan iniciativas de muy diversa naturaleza, que en ocasiones, para garantizar su supervivencia, se combinan con actividades económicas en el ámbito lucrativo.

Es importante también destacar que el desarrollo de esta nueva economía socioecológica, se ve claramente impulsado en el marco de estas redes por la profunda crisis económica y del empleo, convirtiéndose en bancos de innovación social para la movilización de recursos muy diversos (donaciones monetarias y en especie, diversas formas de trabajo) haciendo viables económicamente actividades que no lo hubieran

sido en el mercado ordinario. Así, podemos observar a estas redes locales de transformación socioecológica desarrollando nuevas formas de organización de los recursos socialmente escasos y estableciendo mecanismos novedosos de intercambio mercantil y no mercantil. Todo esto interpela a las formas tradicionales de empleo y plantea interrogantes de amplio calado sobre el trabajo asalariado como principal factor de acceso a la renta y a la integración social. En este punto, la reflexión en el marco de estas redes conecta con el feminismo (Carrasco, 2001) y con las desarrolladas sobre la renta básica desde finales de los ochenta (Noguera, 2002).

3. El centro en la transformación de los estilos de vida

Los estilos de vida pueden definirse como “los modos en los que vivimos nuestras vidas para satisfacer nuestras necesidades y aspiraciones. Sirven como conversadores sociales por los cuales la gente señala su posición social y sus aspiraciones psicológicas a otros. Ya que muchas de esas señales están mediatizadas por bienes, los estilos de vida están directamente relacionando con los flujos de recursos y materiales en nuestra sociedad¹”.

En un mundo como el actual, los estilos de vida están claramente influenciados por las fuerzas intelectuales globales: la ideología de mercado y su principal motor, el consumismo, así como por sus principales vehículos, los sistemas educativos, los medios de comunicación de masas y más recientemente las redes sociales. El patrón demográfico, las infraestructuras, las formas de organización económica y gobernanza de cada lugar así como sus tradiciones culturales son claros determinantes de los mismos, de modo que los estilos de vida finalmente observados en cada espacio son el resultado de la mezcla de todas estas influencias. Podría decirse que cada territorio, al menos hasta la fecha, conserva una mezcla de estilos de vida propios característica, algunos de ellos comunes con otros espacios y otros claramente específicos.

De este modo, las acciones sobre los operadores globales para orientar los estilos de vida hacia modos más sostenibles, son necesarias, pero resultan insuficientes si no se actúa sobre los facilitadores locales que posibiliten que la

gente realmente pueda cambiar sus comportamientos de una forma significativa. Así, lo local, el espacio de proximidad, lo territorial, se convierte en un espacio de crucial importancia para la gestión de las tensiones globales.

Estos elementos están en la base de la reflexión de estas redes de transformación socioecológica que son muy conscientes de que la forma que adopten estos estilos de vida —qué comemos, qué bebemos, qué deseamos comprar, cómo nos transportamos, cómo nos calentamos— determinan el perfil metabólico de nuestras sociedades. De ahí, que todas estas redes tengan en común la puesta en práctica de comportamientos y acciones tendentes a facilitar el cambio en estos estilos de vida y ello no solo mediante acciones de concienciación, sino, lo que es más importante mediante el desarrollo de facilitadores locales (espacios de encuentro, bancos de datos, mapeos, grupos de acción, ...) que potencien estilos de vida alternativos. Los movimientos suelen partir de un aspecto concreto, la energía, la alimentación, el transporte, la cultura... para acabar abarcando aspectos mucho más integrales.

Es importante subrayar que una noción clave en estas iniciativas es la idea de que estas construcciones se hacen para mayor alegría de los participantes, es decir, el objetivo no es principalmente externo (generar una sociedad más justa y más vivible para otros), sino esencialmente interno (participar de una sociedad más justa y más vivible en la que la persona participante se encuentre más integrada). Aquí las transformaciones en los comportamientos no son interpretados como renuncias o sacrificios de algo deseable en aras del bien común, sino como una nueva conciencia, una liberación con respecto al modo de vida anterior considerado indeseable desde el punto de vista individual y colectivo.

4. El conocimiento como factor de empoderamiento

El rápido desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación ha supuesto que en los últimos años se haya dado un gran salto cualitativo en los modos en los que la gente se informa, se comunica y aprende. Las TIC han acabado generalizándose e insertándose en la cultura y la gente las está usando para fines de toda naturaleza. Uno de los usos más interesantes y productivos es cómo se están

1. Por ejemplo, en Europa el 70-80% del impacto ambiental que se causa procede de lo que comemos y de lo que bebemos, solo la carne y los lácteos suponen el 24%. El consumo de calefacción y el agua domésticos supone el 40% del total de energía gastada. Con respecto a los modos de transporte, el número de coches ha

aumentado un 35% entre 1990 y 2007. Un tercio de los coches del mundo están en la UE. Por otro lado, el 60% de los mayores y un 20% de los niños en edad escolar son obesos, lo cual está correlacionado con el desarrollo de enfermedades coronarias, que son la mayor causa de muerte en la UE (Breukers et al., 2012:2-4).

usando los *Smart Phones* y la redes sociales para generar conocimientos compartidos de cara al activismo social. Fenómenos recientes tan llamativos como el uso de estos dispositivos y redes sociales en las convocatorias masivas de movilizaciones de protesta social, como la primavera árabe, el 15 M español, la de los universitarios de Chile, o las recientes movilizaciones de Turquía y Brasil, son buenos ejemplos.

De una forma más permanente, estas tecnologías digitales también están teniendo un papel muy importante en el marco de la organización de movimientos, redes y grupos de trabajo locales a los que nos estamos refiriendo aquí. La experiencia muestra que cuando distintos grupos operan sobre un mismo territorio, sus intereses, las personas concretas que forman parte de cada movimiento y los dispositivos de interacción (las plataformas reivindicativas, grupos de producción y consumo, redes de comercio justo, sistemas de monedas sociales, huertos ecológicos, bancos de tiempo ...) aún sin llegar a coincidir, se superponen, dando lugar a una red informal de redes de colaboración, organización compartida de recursos y aprendizaje mutuo.

Es importante destacar que el uso de los *Smart Phones* y de las redes sociales facilitan, pero no sustituyen, los procesos de interacción. Estas redes tienen una base física, personal, llenas de encuentros sistemáticos para actividades compartidas de diferente naturaleza. Las tecnologías se usan para las convocatorias, para el trabajo colaborativo a distancia, para la elaboración y almacenaje de bases de datos compartidas, para deliberar, para visibilizarse, para atraer a otras personas, etc. pero no sustituyen el contacto humano, de hecho, algunos miembros de estas redes no tienen acceso a la tecnología y las propias redes lo tienen en cuenta.

Estos grupos están superando el discurso tecnocrático, creando una cultura resiliente de lo común, de apropiación del conocimiento, propositiva, estableciendo vínculos estables entre sus miembros. Se está reconstruyendo la fábrica social y se está creando una nueva interfaz para la generación de espacios comunes, en donde las prácticas económicas alternativas alcanzan un especial protagonismo. No es una cuestión de mero intercambio de información, es una cuestión de construcción de nuevos significados individuales y colectivos a través de la acción y de la capacidad de reflexionar sobre ello. Mostrando que existe una relación más compleja entre mentalidad, actitud y conducta de lo que cabría esperar, estas prácticas demuestran que peque-

ños cambios en los comportamientos económicos, sociales políticos, pueden dar lugar a cambios en las actitudes y desde ahí a cambios de mentalidad más profundos. De esta forma, estos grupos de ciudadanos resilientes están construyendo sus propios territorios inteligentes de una forma no prevista por la corporaciones tecnológicas mediante el uso y abuso del concepto "Smart".

5. Conclusión: de la "conciencia de lugar" a la inteligencia territorial.

Dado que cada territorio se enfrenta a unos desafíos socioecológicos específicos, en función de su situación de partida, estas iniciativas se manifiestan de diferente manera en diferentes ámbitos, no obstante, en todas ellas se observa de una manera o de otra el desarrollo en sus participantes de lo que Alberto Magnaghi denomina la "conciencia de lugar", definida como "la conciencia de una comunidad sobre cómo el lugar, entendido como patrimonio colectivo, garantiza la reproducción biológica y social de la propia comunidad" (Magnaghi 2011:281).

No obstante, el entrelazamiento de estas redes locales con otras iniciativas similares y en diferentes escalas, favorecidas por la accesibilidad económica y de uso de las actuales tecnologías de la información y la comunicación, permite apuntar a un nuevo "localismo", más abierto y permeable a influencias externas, que se construye en un continuo proceso de realimentación, mediante el cual las "conciencias de lugar" específicas se encuentran en permanente diálogo reflexivo con otras, superando los tradicionalismos y barreras culturales, en un proceso de permanente transformación mutuamente influenciada. Esto añade, sin duda, complejidad a estas redes, pero favorece la emergencia de innovaciones y la posibilidad de que estas se diseminen rápidamente por todas las escalas favoreciendo el desarrollo de la inteligencia territorial (Girardot, 2000; Bozzano y Girardot, 2012), entendida esta como el entramado de capacidades (saberes y poderes) de los actores de una comunidad para hacer frente a los desafíos socioecológicos de forma colaborativa.

Somos conscientes de que el tipo de iniciativas que estamos describiendo aquí, pese a su potencial y a su continuo avance, tiene aún un alcance limitado y de que sus modos de funcionamiento tienen un amplísimo margen de mejora, tanto desde el punto de vista organizativo como desde el punto de vista tecnológico, pero por las razones apuntadas su potencial transformador para superar los retos eco-

nómicos, sociales y ambientales actuales ha de ser muy tenido en cuenta. De ahí que consideremos que uno de los principales retos a los que nos enfrentamos las instituciones especializadas en la generación y gestión del conocimiento en las próximas décadas sea acompañar el desarrollo de estas nuevas actividades socioecológicas, favoreciendo los procesos de la inteligencia territorial multiescalar allí

donde se generen, mediante la producción de conocimientos y el diseño de herramientas e indicadores que permitan articular estas capacidades ciudadanas emergentes con las capacidades sociales del Estado-nación (Sassen, 2006), una alianza imprescindible para dar lugar a un nuevo pacto social que permita encarar los desafíos socioecológicos de la forma más justa y menos dolorosa posible.

Bibliografía

Botsman, R. y Rogers, R. (2010): *What's mine is yours*, HarperBusiness, New York.

Bozzano, H., et al, (2012). Inteligencia Territorial. Teoría, Métodos e Iniciativas en Europa y América Latina, Edulp, La Plata.

Breukers, S. et al (2012): "Sustainable Lifestyles. Today's Facts and Tomorrow's Trends", Deliverable 1. del proyecto SPREAD, Sustainable Lifestyles 2050 (European Commission, 7th Rtd Framework Programm), disponible en [http://www.sustainable-lifestyles.eu]

Carrasco, C. (2001). "La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de Mujeres? *Mientras Tanto*, 82, 10-37, Icaria Editorial, Barcelona.

Defourny, J. et alia (dirs.) (1997): *Inserción y nueva economía social. Un balance internacional*, CIRIEC-España, Valencia.

García, J. (2012): "El olmo de la economía solidaria". *Mientras tanto*, Bol. 105, agosto 2012. <http://mientras-tanto.org/boletin-105/ensayo/el-olmo-de-la-economia-solidaria>.

Girardot, J.J. (2000): "Pauvreté, Expertise et action", Universidad de Franche Comté, Besançon, mimeografiado.

Kostakis, V. y Bauwens, M. (2014): *Network Society and Future Scenarios for a Collaborative Economy*, Palgrave Macmillan.

Magnaghi, A. (2011): *El Proyecto Local*, Architectonics, Mind, Land & Society, UPC, BarcelonaTECH, Barcelona.

Moral, Lucía (2013): "Trueques e intercambios de tiempo: ¿respuestas inmediatas o propuestas de fondo frente a una crisis multidimensional y sistémica?", Dossier especial n. 12 *La economía en colaboración o colaborativa*, Barcelona, Economistas sin Fronteras.

Noguera, J. A. (2002). ¿Renta básica o trabajo básico? Algunos argumentos desde la teoría social. *Sistema*, 166, 67-68.

Salamon, L.M. y Anheier, H.K. (1994): *The Emerging Sector. An Overview*, The Jhon Hophins University, Institute of Policy Studies, Baltimore.

Sassen, S. (2006): *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*, Princenton University Press.

La Gobernanza de la Economía Social y Solidaria para la inclusión social



Mikel Zurbano
M^a Luz de la Cal

Instituto de Economía Social UPV-EHU

1. Introducción

Nos situamos ante una serie de transformaciones en el marco de intervención y de las políticas públicas que configuran un nuevo modelo de gobernanza donde la concertación y la participación de agentes sociales y económicos diversos es una realidad emergente también a escala local. Las crecientes desigualdades sociales y económicas agudizadas por la crisis económica y su gestión liberal refuerzan a la inclusión social como objetivo de los procesos de gobernanza local donde las entidades de la Economía Social y Solidaria (ESS) tienen un destacado protagonismo. En este artículo pretendemos establecer una primera aproximación a los principios y criterios adecuados en los procesos de gobernanza vinculados a la Economía Social y Solidaria para facilitar la inclusión social.

Con ese propósito, después de presentar un marco de interacción entre agentes del sistema social y económico (sección 2) establecemos unas bases y principios para una buena gobernanza local con participación activa de las entidades de ESS (sección 3). Con posterioridad avanzamos en los aspectos prioritarios de la innovación en la gobernanza desde la óptica de las ESS (sección 4) para incardinarlo con la propuesta normativa de inclusión social (sección 5) y finalizar realizando una breve reflexión de síntesis en las conclusiones.

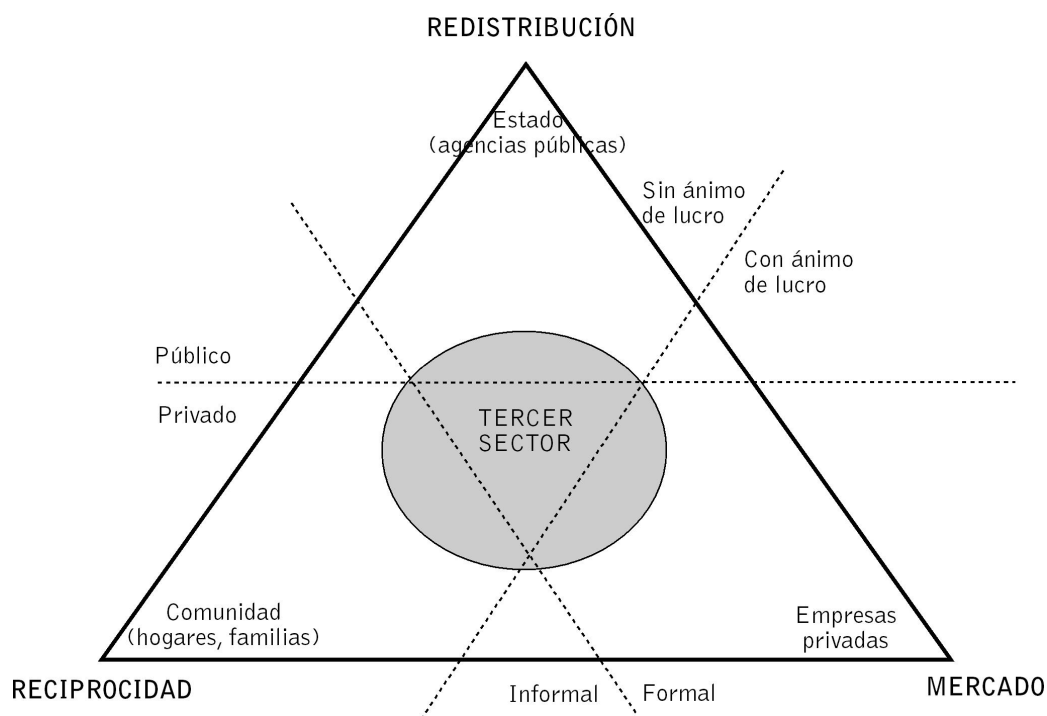
2. La Economía Social y Solidaria en la interacción mercado-estado-reciprocidad

El contexto en el que analizamos los modelos de gobernanza para la Economía Social y Solidaria (ESS) es el de las economías capitalistas en su fase de globalización neoliberal. En el mismo se articula un entramado institucional complejo donde confluyen diversos actores eco-

nómicos, sociales y políticos que realizan transacciones y actividades de carácter distinto.

Pearce (2003) defiende la compartimentación de la economía en tres sistemas. El hegemónico es el de mercado donde las empresas privadas buscan la maximización del beneficio. El segundo sistema es el del poder público guiado por la lógica de la redistribución y la planificación. Y el tercero es el sistema comunitario donde impera la lógica de la mutualidad y la autoayuda y es aquí donde se sitúan las entidades de la Economía Social y Solidaria. Esta esfera comunitaria es la que de forma subsidiaria pero significativa proporciona protección a las personas situadas fuera o al margen del circuito productivo, excluidas de la lógica competitiva. Esta misma división de la economía es la que propugnan Defourny y Pestoff (2008) a través de la triangulación representada en la imagen. Estos autores muestran una economía basada en tres ámbitos: mercado, redistribución y reciprocidad. Asimismo, sitúan a los principales agentes de la economía en los vértices del triángulo: empresas privadas, estado y comunidades. De esta forma los principios sugieren lógicas económicas distintas a la mercantil y permiten explicar la racionalidad básica con la que operan los distintos agentes.

Las líneas que atraviesan el triángulo configuran el espacio público y privado, las actividades formales e informales y el ánimo de lucro frente a su ausencia. La Economía Social y Solidaria (equivalente al tercer sector) se representa en el círculo central, ensanchando los límites establecidos y creando espacios de intersección entre los tres ámbitos. Por lo tanto los espacios de confluencia y fronterizos entre los distintos agentes son amplios y varían según los contextos institucionales y socioeconómicos.



Fuente: Pérez de Mendiguren (2014) adaptado de Defourmy y Pestoff, 2008

La extensión e inserción de la ESS en la agenda de gobernanza de los países ha estado muy vinculada tanto a la evolución de los regímenes de bienestar en el contexto de la globalización neoliberal como, de manera reciente, al impacto y evolución de la Gran Recesión, en especial en Europa (Etxezarreta, 2012). En particular, la crisis ha multiplicado las situaciones de vulnerabilidad y exclusión debido a la expansión del desempleo y los recortes en materia de política social en Europa. En general, asistimos a un desplazamiento del estado en su papel central de orquestar las políticas de bienestar, lo que se traduce en una devolución de la cobertura de las necesidades sociales al ámbito comunitario y doméstico e informal muy feminizados (Pérez, 2012). Asimismo, junto con estas redes de proximidad la ESS actúa de muro de contención frente a la exclusión social.

En esta crisis se está redefiniendo el entramado institucional, el papel de las esferas (mercado, estado y sociedad) y también las interacciones entre ellos. El capital

privado ya está tomando posiciones, intentado situarse de manera preferente en el nuevo escenario. Aprovechando la crisis fiscal de algunos Estados, intensificada por el rescate de la banca, intenta ampliar su área de negocio con la educación y la sanidad, así como fortalecerse en el área de los servicios sociales. En este contexto, es importante que el tercer sector, y en concreto las organizaciones de ESS, tengan un poder de influencia como para que la solución de los problemas colectivos se haga de acuerdo con otros principios y valores. Las salidas al recurrente problema de los procesos de exclusión pasan por la transformación del modelo que los provoca y no por actuaciones de tipo “final de cañería” o paliativas. La nueva gobernanza entendida como red multiescalar de actores (supranacional, local y regional) pertenecientes a las esferas pública, semipública, privada y comunitaria basada en otros principios y valores¹ es una herramienta central para facilitar una salida inclusiva a la crisis.

1. La “Carta de principios de la economía solidaria” redactada por REAS resulta especialmente apropiada para crear estructuras económicas solidarias, no exclu-

yentes, en las que la persona y el entorno sean el fin, y no el medio de la actividad económica.

3. La gobernanza emergente en la Economía Social y Solidaria

La redefinición de los regímenes de bienestar, el impacto de la crisis y el impulso liberalizador de las políticas públicas abren nuevos escenarios de participación y concertación de los diferentes agentes económicos en un marco de gobernanza mixta donde la Economía Social y solidaria tiene un creciente protagonismo. Y es que la creciente visibilización social y económica de la ESS responde a una progresiva movilización de sus actores y entidades y tiene un impacto directo en el modelo y la evolución de las interrelaciones de estos con otros actores y organizaciones públicas y privadas. En un estudio realizado para una serie de países en desarrollo, Pereira (2014) informa de la emergencia de una fase de construcción de nuevas políticas públicas y modos de gobernanza fundamentadas en la cooperación entre los poderes públicos y la sociedad civil. Los procedimientos de intervención pública en materia de Economía Social y solidaria son muy recientes y sus métodos se encuentran en fase de experimentación que varía según el contexto². La eficacia y la adecuación de la gobernanza para la ESS dependen de la visión pública en relación a la economía y la posición de la ESS en la misma así como del reconocimiento de los actores y de los principios de la ESS (Coraggio, 2011).

La variedad de los procesos de interrelación en el marco de la gobernanza de la ESS no impide establecer una serie de principios y criterios con el objetivo compartido de facilitar el acceso a recursos y el acompañamiento de las actividades de ESS (formación, asistencia técnica, I+D+i...) y de impulsar la ESS no sólo como fuente de empleo y renta sino, sobre todo, como instrumento para la transformación social y económica con su cuadro de valores, aspiraciones y principios propios. Hay que tener en cuenta, asimismo, que la gobernanza de la ESS tiene que suscribir principios y valores transformadores de acuerdo con los objetivos del mismo de manera que el Estado no puede limitarse a replicar esquemas previos de la política social en este ámbito.

La gobernanza de la ESS tiene diversos ámbitos de acción en función de las categorías de intervención públi-

ca donde opera. Así, Neamtan y Downing (2005) identifican cuatro ámbitos de acción en la intervención pública de apoyo a la ESS en Québec: las políticas territoriales y de planificación estratégica, las políticas incentivadoras de recursos para el desarrollo, las políticas sectoriales de apoyo a ciertos sectores sensibles (servicios personales, seguridad alimentaria, alojamiento, etc.) y las políticas de apoyo a grupos sociales específicos que buscan nuevas formas de inserción para personas en riesgo de exclusión social.

Por su parte, Coraggio (2011) propone unos principios y criterios básicos para apuntalar el carácter transformador y de la gobernanza y las políticas públicas asociadas a la ESS. Plantea el punto de partida de un nuevo modelo económico que llama Economía Popular Solidaria (EPS) para avanzar hacia una Economía Social y solidaria, donde la cédula organizativa básica es la unidad doméstica que sería el objeto de atención inmediato y prioritario en particular en aquellas unidades en condiciones de pobreza extrema y/o alta vulnerabilidad. Propone, asimismo, una política de desarrollo de la EPS integral y transversal basado en los principios de autosuficiencia y autonomía relativa.

Guridi y Pérez de Mendiguren (2013) en un estudio que acerca la ESS al enfoque de las capacidades ofrecen una guía para la actuación en el ámbito público. Los principios de apropiación y de complejidad así como el de cooperación vienen a ser unas guías básicas para el desarrollo de las capacidades colectivas que orientan la gobernanza de la ESS. Estos principios animan los procesos de participación social y política y el empoderamiento de los sectores sociales más excluidos y de los actores específicos en el ámbito de la ESS. Un factor añadido para una gobernanza transformadora en la que juega un papel destacado la ESS es el principio de construcción de los procedimientos de intervención y de la interrelación de actores de abajo arriba que anima una gobernanza más participativa y en la que los actores locales son los protagonistas en un entramado de concertación coherente con las acciones de escala regional, nacional y global (Estensoro y Zurbano, 2010).

2. Esta variedad contextual en relación a las propuestas de políticas públicas y de gobernanza en el ámbito de la Economía Social y la economía solidaria aparecen reflejadas en Chaves, R. y Demoustier, D. (2013).

En definitiva, la gobernanza emergente de la ESS es un escenario privilegiado de lucha contra la pobreza y la exclusión social en tanto que es una fuente directa e indirecta de creación de empleos y rentas prioritarios para los sectores más excluidos. Pero esta realidad no puede subsumir la vocación transformadora y politizada de la gobernanza que privilegie un empoderamiento de los actores sociales de la ESS y sean partícipes directos y activos de los procesos de gestión de una gobernanza territorial participada de abajo arriba.

4. Los procesos innovadores en la gobernanza local de la Economía Social y Solidaria

La gobernanza y sus políticas han de estar fundadas en las interacciones entre actores y su participación, es decir, en una relación dinámica con la sociedad civil (Pereira, 2014). En la medida en que la ESS se fortalece y recrea espacios de interacción con los actores públicos y privados puede generar un polo de innovación en la gobernanza que genere resistencias a las políticas liberales y jerárquicas ortodoxas.

De acuerdo con Fraisse (2013) la innovación social es uno de los factores esenciales para la legitimación de la Economía Social y Solidaria como una nueva área para la acción pública y la concertación entre actores. La toma en consideración de la intervención pública en materia de ESS pasa, según este autor, por activar, entre otras, la estrategia de la utilización de la ESS como una política para la innovación social. La existencia misma de políticas locales para el fomento de la ESS puede ser considerada una innovación institucional por sí misma en la medida que es un foco de resistencia en un contexto de la expansión de las reglas de la competencia y de la ampliación de los modos del *new public management*. En este sentido, la innovación social desencadena transformaciones en las prácticas de la gobernanza local y cambios en las relaciones de poder existentes entre actores (Moulaert y Ailenei, 2005).

En este mismo monográfico Estensoro y Etxezarreta establecen el marco del debate que vincula ESS e innovación social donde la gobernanza y los procesos de co-construcción y co-producción de la ESS tienen un destacado papel. En la medida en que muchas políticas locales de ESS son resultado de procesos de co-construcción y co-producción en la intervención pública de participación social (Vaillancourt, 2011) contribuyen a la innovación

social en los sistemas de gobernanza local. Según este mismo autor, la co-construcción de las políticas públicas y la gobernanza supone la participación de los actores sociales en el diseño y en las decisiones sobre la gestión de las políticas, en tanto que la co-producción se refiere a la participación de los actores sociales y del mercado en la puesta en marcha de dichas políticas. Los procesos de co-construcción son interesantes no sólo para la democratización de la gobernanza local de acuerdo con los principios de la ESS sino también para la creación de una gran coalición de actores sociales que pueda ejercer presión en la toma de decisiones locales y alterar las prioridades y formulaciones del desarrollo local. Precisamente uno de los objetivos en la reformulación de las nuevas agendas y prioridades del desarrollo local responde al objetivo de una mayor inclusión social que tradicionalmente viene a ser el eje estratégico de la ESS.

5. Innovaciones en la gobernanza de la Economía Social y Solidaria para un nuevo modelo de inclusión social

A pesar de la evidencia, reforzada por la crisis, de la imposibilidad de que el menguante acceso al empleo contribuya a una mayor inclusión social, se sigue aplicando el mismo tipo de medidas: asistencia económica, cada vez más limitada, a las personas en situación de necesidad, e inclusión social a través de la inserción laboral, mediante programas para la mejora de la empleabilidad, también cada vez más limitados por la falta de recursos. Casi siempre son actuaciones centradas en las personas que sufren exclusión y no en los contextos que la generan, y orientadas únicamente a hacer frente a una de las manifestaciones de la exclusión: la falta de recursos económicos por no participar en el mercado de trabajo. Se trata de respuestas necesarias y urgentes, dada la gravedad de la crisis que atravesamos, pero no ponen en cuestión un sistema que es injusto y generador de exclusiones.

Ante esto, habría que enfatizar que no existen solamente personas “no incluidas”, sino un sistema y un modelo social excluyentes (Askunce, 2014). Un punto de vista análogo es el que propone problematizar la sociedad, dejar de considerarla como una constante y convertirla en la variable fundamental sobre la que hay que actuar para aspirar a modificar las situaciones de exclusión (Zubero, 2009).

En este contexto y desde diversas perspectivas, se entiende que los principios y valores que orientan la acción de las entidades de ESS, así como sus formas de funcionamiento y gobernanza, pueden servir de palanca para impulsar genuinos proyectos de inclusión social. Algunas de las condiciones que deben cumplir estos proyectos se refieren, no tanto al objetivo final conseguido (que puede ser la reducción de la pobreza, la mejora de la cohesión social o el desarrollo territorial), sino a cómo se articula el propio proceso. Se trata de condiciones que favorecen una gobernanza para la participación y el empoderamiento de los sectores afectados por la exclusión social y que tienen un importante potencial emancipatorio. De acuerdo con Razeto (2006), los criterios más destacados de este modelo de gobernanza para la inclusión son los siguientes:

- La organización, la solidaridad y el esfuerzo activo de los mismos grupos y comunidades que experimentan la exclusión son necesarias para generar inclusión, ya que la organización refuerza las iniciativas, multiplica las energías y facilita la obtención de recursos.
- El principal sujeto en la gobernanza de los procesos de inclusión social y de la superación de la pobreza son las propias comunidades y grupos afectados. Se debe entender la inclusión social como un proceso endógeno del que son protagonistas los sectores afectados. La acción del Estado y de organismos públicos externos puede ser necesaria y se deben aprovechar las oportunidades que ofrecen éstos, pero los grupos deben activar sus propias capacidades. Los objetivos y las acciones de los proyectos de inclusión social deben ser definidos por los sectores excluidos, a partir de sus propias necesidades, aspiraciones e intereses.
- El proceso debe ser integral, a la vez económico, político y cultural. Se trata de garantizar medios económicos suficientes y el acceso a servicios públicos, pero también de reconocer y mejorar las capacidades de las personas y fomentar la participación activa en la sociedad. No se rechaza el mercado, pero

se sustituyen sus férreas exigencias de competencia por superiores procedimientos de cooperación, ayuda mutua, participación, asociatividad, autogestión, etc. Es necesaria la expansión de los espacios de poder por parte de los grupos excluidos y su empoderamiento.

- La dimensión local es esencial. Es preciso involucrar a las comunidades y barrios organizados para que los programas y la gobernanza para la inclusión se asienten localmente y sus efectos se extiendan a toda la comunidad local (gobernanza de *abajo arriba*).
- Se pone en el centro al ser humano y al trabajo sobre el capital, el dinero y los productos. Se tiene en cuenta la diversidad de las personas y se busca integrar la vida familiar y la comunitaria con las actividades orientadas a generar recursos y medios económicos que las sostengan.

Las entidades de acción social no lucrativa del País Vasco que trabajan en el ámbito de la inclusión social³ son un ejemplo de caso de prácticas emergentes de innovación en la gobernanza en el ámbito de la ESS orientadas al desarrollo de las políticas e implementación de las acciones relacionadas con la inclusión social. Estas entidades deben ser algo más que meras prestadoras de servicios, dado que su valor añadido está en el desempeño de su trabajo (acompañamiento de procesos integrales de desarrollo de las personas), su capacidad de interrelación social (implantación territorial, construcción de comunidad, movilización de la ciudadanía), así como su visión global de la realidad sobre la que actúa (más allá de la problemática concreta en la que interviene). Es por eso que estas entidades son portadoras de herramientas emergentes de co-construcción y co-producción de políticas públicas y de gobernanza en el ámbito de la inclusión social. Estas formas de funcionamiento y relación con el entorno de las organizaciones de la ESS, las convierte en agentes preferentes para vehiculizar procesos de transformación social y generar dinámicas de inclusión social.

3. ekalN, Redes para la Inclusión Social en Euskadi, es una plataforma que agrupa a 5 Redes de entidades de acción social no lucrativa de Euskadi que trabajan en el ámbito de la Inclusión social: EAPN Euskadi (Red europea de lucha contra la pobreza y la exclusión social en Euskadi), Gizatea (Asociación de Empresas de Inserción del País Vasco), Harresiak Apurtuz (Coordinadora de ONG de Euskadi de apoyo a Inmigrantes), Hirekin (Asociación de Entidades de Iniciativa e Intervención Social de

Euskadi) y REAS Euskadi (Red de Economía Alternativa y Solidaria). Su objetivo es promover una sociedad más inclusiva, a través del impulso de políticas y valores basados en la equidad, la solidaridad y la participación. Redes que agrupan a cerca de 200 entidades y cuentan con más de 4.000 profesionales y 5.000 personas voluntarias que trabajan en diversos ámbitos: inclusión social, empleo, servicios sociales, etc.

6. Conclusiones

En este artículo hemos reflexionado sobre los criterios y las bases para una gobernanza local acorde con los valores y principios de la ESS y en la que su presencia e implantación sea destacada. Hay que incidir en la importancia de la dimensión política de la gobernanza, profundizando en su contenido democrático, participativo y orientado a la transformación social más allá de su necesaria función de facilitadora de servicios. Es en este marco en el que la ESS y la lucha contra la exclusión social se incardinan de manera natural. La propia incorporación de la ESS en la gobernanza puede ser interpretada como un elemento de innovación institucional. Sin embargo para que sea transformadora tiene que ser acompañada por procesos de *abajo arriba* donde la co-producción y co-construcción sean herramientas básicas de la intervención pública y de la gobernanza.

La propuesta de la gobernanza para la inclusión social exige que en la definición de los objetivos y en los procesos se involucre y empodere a las personas y comunidades afectadas por la exclusión, ya que de esta manera se activan sus capacidades y se consideran sus aspiraciones y necesidades. El impulso desde el ámbito local resulta crucial, y en él ocupan una posición privilegiada las entidades y organizaciones de ESS como actores en los procesos de co-construcción y co-producción de las políticas y la gobernanza local. En la medida en que son capaces de influir y alterar las prioridades y objetivos del desarrollo local, cabe señalarlas como auténticos agentes generadores de procesos de inclusión social genuinos en los que se considera la diversidad de las personas y de los contextos.

Bibliografía

- Askunze, C. (2014) "Inversión en Inclusión Social: retos y alternativas", *Lan Harrenamak*, 29: 255-261.
- Castelao, M. E. y Srnc, C. (2013): "Social Solidarity Economy as a social inclusion policy in South America. Perspectives and challenges", en Chaves, R. y Demoustier, D. (eds.) *The emergence of social economy in public policy*, Ciriec-PIE Peter Lang, Bruxelles: 141-169.
- Coraggio, J. L. (2011): "Principios, instituciones y prácticas de la Economía Social y Solidaria", en: Acosta A. y Martínez E. (eds.): *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*, Ed. Abya-Yala, Quito: 345-405.
- Chaves, R. y Demoustier, D. (eds.) (2013): *L'émergence de l'Économie sociale dans les politiques publiques. Un analyse internationale*, Ciriec-PIE Peter Lang, Bruxelles.
- Chaves, R. y Sajardo, A. (1999): "La inserción laboral a través de la economía social en el ámbito de las políticas activas de empleo", *Revista Valenciana D'Estudis Autonomics*, (26), 57-85.
- Defourny, J. y Pestoff, V. (eds.) (2008): *Images and Concepts of the Third Sector in Europe*. EMES *Working Paper* 08/02.
- Etxezarreta, M. (2012): *Gizarte ekonomiaren aukera zaintzen krisiaren aurrean: Gipuzkoako pertsona nagusi en esparrua aztergai*. Tesis doctoral, Universidad del País Vasco (UPV-EHU), Bilbao.
- Fraisie, L. (2013): "The social and solidarity based-economy as a new field of public action: a policy and method for promoting social innovation", en: Moulaert, F., MacCallum, D., Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation: Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK: 13-24
- Estensoro, M. y Zurbano, M. (2010): "Innovación social en la gobernanza territorial. Los casos de Innobasque y las redes comarcales en la CAPV". *Ekonomiaz*, nº 74, pp. 132-160, Vitoria-Gasteiz.
- Guridi, L. y Pérez de Mendiguren, J. C. (2013): *La dimensión económica del Desarrollo Humano Local: la economía social y solidaria*. Cuadernos de Hegoa, Ed. UPV-EHU: Bilbao.

- Karlsen, J. y Larrea, M. (2012) "Emergence of shared leadership in situations of conflict – Mission impossible? Long term experiences from a local network in the Basque Country", en: Sotarauta, M., Horlings, I. y Liddle, J. (Eds.) *Leadership and Change in Sustainable Regional Development*. Routledge: Londres.
- Klein, J.K., Fontan, J.M., Harrisson, D y Lévesque, B. (2013): "The Québec Model: a social innovation system founded on cooperation and consensus building", en: Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK: 371-383.
- Moulaert, F. y Ailenei, O. (2005): "Social economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present". *Urban Studies* 42 (11): 2037-2053.
- Neamtan, N. y Downing, R. (2005): *Social Economy and community economic development in Canada: next steps for public policy*. Chantier de L'Économie Sociale: Montréal.
- Pearce, J. (ed.) (2003): *Social enterprise in anytown*, Calouste Goulbenkian Foundation: Londres.
- Pereira, L. (2014): "Politiques publiques d'Économie sociale et solidaire dans certains pays en développement d'Afrique, d'Asie et d'Océanie", en Chaves, R. y Demoustier, D., *L'émergence de l'Économie sociale dans les politiques publiques*, Peter Lang: Bruxelles: 113-141.
- Pérez, A. (2012): "De vidas vivibles y producción imposible", en Herrero et al. (eds): *No dejes el futuro en sus manos. Solidaridad internacional ante la crisis del capitalismo global*, Entre-pueblos: Barcelona: 65-93.
- Pérez de Mendiguren, J. C. (2014): *Debates conceptuales y aspectos organizativos de la economía solidaria: el caso de REAS Euskadi*. Tesis doctoral, UPV-EHU, Vitoria-Gasteiz.
- Razeto, L. (2006): "Inclusión social y economía solidaria". Ponencia presentada en el simposio latinoamericano *Inclusión Social, dimensiones, retos y políticas*, Caracas, Marzo.
- Vaillancourt, Y. (2011): "La economía social en la co-producción y la coconstrucción de las políticas públicas", *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo* 3: 1-38.
- Zubero, I. (2009) "Inserción laboral ¿Y qué hacemos con la sociedad?" *Educación Social. Revista de Intervención Socioeducativa*, 41: 35-47.



La agenda política europea en materia de Economía Social: luces y sombras

Rafael Chaves Ávila
CIRIEC

1. Introducción

El análisis se realiza utilizando el marco teórico de las políticas de entorno de la Economía Social (Chaves, 2012). Los cinco elementos a valorar son los siguientes: 1. El discurso y visión de los *policy makers* de las Instancias Comunitarias respecto de la Economía Social; 2. El despliegue de medidas de reconocimiento jurídico en forma de normas (Estatutos, etc..) relativas a la Economía Social; 3. La institucionalización de la Economía Social en el aparato público comunitario en forma de órganos administrativos y de órganos de interlocución social; 4. La supresión o establecimiento de obstáculos jurídicos para el desarrollo de la Economía Social Europea; y 5. La existencia y magnitud de fondos presupuestarios así como de líneas de actuación específicamente destinados a la Economía Social.

2. Los años noventa del siglo XX: la década del despliegue de las políticas europeas de Economía Social. Las Presidencias Delors-Santer.

1989 puede considerarse el año de referencia del inicio del despliegue de las políticas europeas dirigidas a la Economía Social. En efecto, en ese año, a mitad del mandato del socialista francés Jacques Delors en calidad de presidente de la Comisión Europea, se crea por primera vez una unidad específica de atención a la Economía Social Europea, la Dirección General XXIII, dotada con recursos humanos y económicos propios. Con ello se visualiza e instituciona-

liza la apuesta política de la Comisión hacia la Economía Social Europea y se comienzan a activar distintos dispositivos e iniciativas.

En el plano del discurso y narrativa oficial así como de la visión de la Economía Social, la Presidencia Europea, apoyada en Francia, España, Italia, Bélgica, Portugal y Suecia, visibiliza un voluntarismo político de apoyo a este sector social y, hace suya la tradición francófona de la Economía Social, tanto en su denominación como en la concepción de su campo. Ilustrativo al respecto es que ese mismo año 1989 la Comisión emite una Comunicación histórica al Consejo denominada "Las empresas de Economía Social y la creación de un mercado sin fronteras" y también se celebra la primera Conferencia Europea de la Economía Social, bajo los auspicios del Gobierno galo y la Presidencia europea. Esta visión se irradia durante los años subsiguientes a otros países del viejo continente, entre ellos España, alumno aventajado, que la asumirían como propia¹.

En el plano de la institucionalización de la Economía Social en forma de normas jurídicas cabe destacar que se parte de una ausencia de referencias explícitas al respecto en los textos básicos de la Unión Europea, tanto en el Tratado de Roma como en el Tratado de Maastricht. Esta carencia trata de ser paliada con una iniciativa de calado: la citada Comunicación, que incluye una solicitud expresa de aprobación de tres grandes Estatutos, el de la Sociedad Cooperativa Europea, de la Mutualidad Europea y de la Asociación Europea. El de las Fundaciones tardará unos años aún, hasta final de la década, en ser incluido en la

1. En España es de destacar que en esos primeros años noventa se crean CEPES, la patronal de la Economía Social, y el INFES, Instituto de Fomento de la Economía Social, y la asociación científica CIRIEC-España publica su seminal primer 'Libro blanco de la economía social en España'.

agenda política. Estos Estatutos quedan, no obstante, sin avance. Emerge en este periodo un problema que va a ser endémico en los años venideros: la falta de una base jurídica adecuada y un creciente debate conceptual y de términos (aparecen múltiples voces como tercer sector, sector no lucrativo, sociedad civil, e incluso tercer sistema a finales de los noventa) que condicionará la falta de un consenso en cuanto al término a emplear.

Más evidente es el avance en el plano de la institucionalización de la Economía Social en órganos públicos. Como se acaba de mencionar, en 1989 se crea la Unidad 'Economía Social' en el seno de la DG XXIII, el primer órgano interno en la administración europea especializado en materia de Economía Social. Dicho órgano, dirigido por Paul Ramadier, es único y no fragmentario para dar servicio a todo el sector. En segundo lugar, en el año 2000 se crea el que sería uno de los grandes adalides de la causa de la Economía Social en Europa, el Intergrupo 'Economía Social' en el Parlamento Europeo. Este Intergrupo integra a varias decenas de parlamentarios de distintos grupos políticos con el objetivo de analizar y tomar iniciativas en pro de la Economía Social Europea. Por otro lado, es de destacar también que el Comité Económico y Social Europeo continúa activo en materia de Economía Social en estos años noventa². Crea en el seno de su Grupo III una 'división especial', la categoría "Economía Social". Ésta constituirá el segundo gran eje institucional de promoción de las políticas europeas de la Economía Social. Finalmente, pero no por ello menos importante, en 1998 se crea un órgano de diálogo civil entre las entidades representativas de la Economía Social Europea y las Instituciones Comunitarias: el Comité Consultivo de las Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CMAF) como interlocutor oficial entre el sector y las Instancias Comunitarias. Este Comité hereda la actividad de su predecesor privado, creado en 1994 y con análoga denominación. No obstante, este órgano consultivo y de interlocución oficial tiene una vida efímera y es suprimido en el año 2000, en el marco de la reestructuración de la Comisión Europea que realiza el nuevo Gobierno Prodi. Al objeto de mantener, aunque de modo informal, un espacio de diálogo, se crea poco después una entidad representativa pan-europea, actualmente denominada *Social Economy Europe*.

Tanto el *Comité Económico y Social Europeo* como el Intergrupo 'Economía Social' del *Parlamento Europeo* se erigen, pues, en los principales valedores del discurso europeo en favor de la Economía Social, y lo serán hasta la actualidad. En sus múltiples Declaraciones, Comunicaciones o Dictámenes hacen sistemáticamente explícita y visible la contribución de la Economía Social a la construcción y al progreso de Europa y reclaman medidas en su favor. De facto, actúan como un observatorio europeo de la Economía Social, atentos a las nuevas normas emanadas de las Instituciones Comunitarias que puedan afectar a la Economía Social así como a las nuevas iniciativas de estas Instituciones que puedan ser oportunidades para el despliegue de dispositivos favorables a la Economía Social. Debe ponerse de relieve que se trata de dos de los órganos de las Instituciones Comunitarias más permeables a la ciudadanía y a la sociedad civil europea, lo que explica su mayor sensibilidad hacia la Economía Social. Más permeables, primero, porque los Parlamentarios son elegidos directamente por sufragio universal y segundo, por ser esta categoría del Comité Social Europeo un órgano de representación de las organizaciones sociales europeas. En ambos casos, han demostrado ser unas excelentes correas de transmisión de las demandas de la Economía Social y unos '*policy entrepreneurs*', es decir, unos actores promotores de iniciativas políticas.

En el plano de los obstáculos jurídicos de carácter sectorial, el impacto de la nueva normativa europea hacia la Economía Social Europea aún no es preocupante. Debe destacarse, en cualquier caso, la centralidad de la política de defensa de la competencia en la política de la Unión Europea.

En el plano financiero se constata el liderazgo del Parlamento en cuanto a iniciativa. En estos años se despliegan importantes iniciativas, que, no obstante, se ven abortadas por el órgano central de gobierno de la Unión, el Consejo. Ello evidencia la oposición del core político de la Unión y con ella las barreras para hacer despegar una vigorosa política europea hacia la Economía Social. Dos importantes intentos de activar líneas presupuestarias específicas de fomento de la Economía Social tienen lugar. El primero es el «programa plurianual de trabajo en favor de las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones

2. El Comité Económico y Social Europeo ya era activo en materia de Economía Social durante los años ochenta. En 1986 auspició una Conferencia Europea de la Economía Social conjuntamente con el Comité de las Cooperativas Europeas - *Coordinating Committee of the Co-operative Associations of the Community*

(CCACC)- y publicó el que sería el primer gran estudio sobre la Economía Social Europea, centrado en las cooperativas, mutualidades y asociaciones (EESC, 1986).

de la Comunidad» (1994-1996). Su objeto es fomentar la Economía Social europea mediante proyectos transnacionales específicos y su inclusión de modo transversal en las diferentes políticas de la Unión (estadísticas, formación, programas marco de investigación y desarrollo). Este programa es aprobado por el Parlamento Europeo con un presupuesto de 5,6 millones de euros, pero rechazado por el Consejo. Una segunda iniciativa de la misma naturaleza se desarrolla poco tiempo después, pero obtiene análogo desenlace.

‘A la tercera va la vencida’: el Parlamento Europeo logra finalmente de la Comisión la activación de una iniciativa singular, aunque sin continuidad. Es el programa piloto «Tercer sistema y empleo» –el único de gran envergadura enfocado específicamente hacia la Economía Social–. La Comisión pone en marcha este programa en 1997, a través de la Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales, el cual opera hasta el año 2001. El presupuesto asciende a casi 20 millones de euros y pone en marcha 81 proyectos de ámbito pan-europeo. Es de destacar que siendo éste el único programa presupuestario explícitamente enfocado a la Economía Social, su denominación no es ésta sino la de ‘Tercer Sistema’ y además se centra en un ámbito únicamente: el del empleo.

Alternativamente a una línea presupuestaria ‘Economía Social’, la Economía Social Europea ha encontrado en los Fondos Estructurales, el Fondo Social Europeo y el FEDER, interesantes líneas de financiación. Los programas ADAPT y EMPLEO se desarrollan entre 1994 y 1999. Las líneas presupuestarias para fomentar las PYME y el empleo, como la iniciativa ADAPT, los programas de Acción Local para el Empleo y Capital local con finalidad social enmarcados en las políticas de empleo, de cohesión social y de desarrollo local, y en la década siguiente, la iniciativa EQUAL de integración social y laboral, se erigen en los ejes financieros principales, que se mantendrán, de un modo u otro, hasta la actualidad.

En algunos casos, estas líneas presupuestarias incluyen referencias explícitas a la Economía Social. Con ello generan un efecto demostración de mayor conocimiento y utilización de este concepto, lo que es más patente en países donde, con anterioridad, se desconocía. Por otra parte, estos programas presentan un efecto estructurante de gran alcance, tanto a nivel nacional como internacional, en la adhesión y el refuerzo de la Economía Social europea en términos de federaciones, redes, investigación, cultura y políticas.

3. Del año 2000 hasta 2011: la década neoliberal y el repliegue de las políticas europeas de Economía Social. Las Presidencias Prodi-Durao Barroso

La entrada en la ‘era del euro’ significa también para Europa un nuevo impulso para las políticas liberalizadoras y de ampliación de los espacios del mercado y de la competencia entre empresas. Estas políticas van a continuar siendo las centrales, con sus efectos crecientes sobre la Economía Social Europea, mientras se mantienen en estado periférico las políticas específicas de Economía Social.

El año 2000 puede considerarse el año del cambio. Éste se hace más evidente en el plano institucional relacionado con los órganos administrativos y de concertación: con la reestructuración de la Comisión del Gobierno Prodi, la Unidad ‘Economía social’ y la propia DG XXIII son eliminadas. Sus competencias se diluyen en otras dos Direcciones Generales, una más ‘empresarial’ y otra más ‘social’: la DG de Empresa e Industria, donde se crea la Unidad B3, «Artesanía, pequeña empresa, cooperativas y mutuas», que atiende las actividades empresariales de las cooperativas, las mutuas, las asociaciones y las fundaciones, y por otro la DG de Asuntos Sociales, competente en materia de asociaciones y fundaciones. Asimismo, como ya se apuntó más arriba, el órgano oficial de concertación social CMAF es eliminado, teniendo la Economía Social europea que activar una entidad propia, de carácter privado, para suplir parcialmente este espacio de diálogo civil. También el Intergrupo “Economía Social” del Parlamento no llega a constituirse durante un tiempo, perdiendo un importante bastión el sector social durante unos años. Vuelve, no obstante, a reactivarse en el año 2005. En síntesis, se pierde presencia institucional.

Es el plano de los obstáculos jurídicos el que adquiere mayor protagonismo, situando a las organizaciones representativas de la Economía Social Europea y sus aliados a la defensiva durante buena parte de este periodo. La nueva ola de liberalización emprendida por las Instancias Europeas va a tener un impacto directo en las entidades de la Economía Social. La Directiva de servicios, aprobada en 2006, constituye un serio peligro para el sector. En su primera tramitación, ésta no distingue los tipos de servicios y establece unas reglas muy perjudiciales para muchos actores. La oposición de países como Francia y la profundización en el debate e

interpretaciones sobre las excepciones a los tipos de servicios a liberalizar, en concreto, distinguiendo los servicios de interés económico general, los servicios de interés general que no son de carácter económico y los servicios sociales de interés público, frenan los mayores peligros. Otros ámbitos a los que ha afectado y está afectando esta nueva regulación liberalizadora europea son los de los mercados públicos y los de las cláusulas sociales, ámbitos que afectan directamente a las entidades de la Economía Social y a los que deben de estar atentas y presentar respuestas adecuadas.

Otro ámbito clave, en este mismo contexto de las barreras jurídicas, es el de la política de defensa de la competencia y la consideración de las ayudas de estado como contrarias a la competencia. Diferentes procesos perjudiciales a la Economía Social se desarrollan en estos años al respecto. Unos, por considerar a las actividades cooperativas «acuerdos» o prácticas que restringen la competencia, por lo que se proponen sean prohibidas. En otros casos, procedentes de procesos judiciales iniciados en ámbitos nacionales, y elevados al nivel europeo, se ataca al tratamiento fiscal de las cooperativas. El argumento contrario es el de considerar este tratamiento fiscal especial como una ayuda de estado, y en consecuencia, esta normativa fiscal favorable debe de ser prohibida o modificada. Una sentencia del Tribunal Europeo de Justicia de 2011 clarifica finalmente la situación, en favor de las cooperativas.

En el plano del discurso oficial así como de la visión de la Economía Social, las Presidencias Prodi y Durao-Barroso (primer mandato) mantienen durante la primera década del siglo XXI la misma narrativa anterior. Se celebran sucesivas Conferencias Europeas de la Economía Social, probablemente más en la línea inercial que en carácter proactivo. La principal Institución europea con ejercicio de incidencia política en materia de Economía Social continúa siendo el Comité Económico y Social Europeo, y más exactamente su categoría 'Economía Social'. Son periódicos y numerosos sus dictámenes e iniciativas emprendidos³. El Comité de las Regiones, tradicionalmente menos activo en la materia, también aprueba en 2002 una significativa Opinión sobre "*Partnership between local and regional*

activities and social economy organizations: contribution to employment, local development and social cohesion"⁴. Pero también entra en escena un nuevo concepto, el de la responsabilidad empresarial corporativa, el cual adquirirá, durante unos años, una mayor visibilidad, si cabe, que el de la Economía Social en diferentes actuaciones europeas. Un ejemplo ilustrativo al respecto es la activación en el año 2000 de un grupo europeo de expertos en materia de RSE, al que seguirían Libros verdes y otros documentos. Por su parte, desde los últimos años de la década pasada comienza también a introducirse en el discurso político la locución 'empresas sociales', apoyada por lobbies del Reino Unido principalmente, locución casi inédita hasta entonces.

En el plano de los avances legislativos sobre la Economía Social los resultados son pobres. Los Estatutos de la Asociación Europea y de la Mutualidad Europea son apartados con carácter indefinido. Mientras, se aprueba en 2003 el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea, con el objetivo de armonizar y favorecer las actividades transnacionales de las cooperativas. Los resultados de esta nueva norma han sido valorados como escasos en relación a las expectativas que se habían puesto.

En el ámbito de la financiación se mantiene la situación precedente, basada en los fondos estructurales. El nuevo programa EQUAL (2000-2008), es el heredero de los programas ADAPT y EMPLEO. Su finalidad es apoyar a proyectos en los que participan entidades de la Economía Social, como los servicios para las comunidades locales y la mejora de la calidad del empleo. También incluye un componente de conferencias y jornadas. Ha contribuido en la práctica a extender y dar difusión al concepto de Economía Social, especialmente en países donde éste era desconocido. En la financiación ligada a investigación y desarrollo, y en concreto, en los Programas Marco de la UE, la Economía Social no es un ámbito recogido en las líneas de investigación priorizadas. Lo son algunas materias relacionadas con la sociedad civil y la innovación social. Más recientemente, en el 7º Programa Marco y en el Programa Horizonte 2020 aparecen también las líneas temáticas tercer sector y empresas sociales, permaneciendo ausente la Economía Social.

3. Dictámenes del CESE sobre «Economía social y mercado único» (2000), «Capacidad de adaptación de las PYME y de las empresas de la economía social a los cambios impuestos por el dinamismo económico» (2004) y «La diversificación económica en los países adherentes – Función de las PYME y de las empresas de la economía social» (2004).

4. Otros organismos internacionales se alinean también en esta misma línea narrativa en pro de la Economía social durante estos años, con Declaraciones, Recomendaciones y otros actos y estudios. Son los casos de la OIT, la OCDE, el Consejo de Europa y Naciones Unidas.

4. El periodo reciente: la crisis y el giro en las políticas europeas de Economía Social.

En los últimos años, en un contexto de crisis, se aprecia un giro en la apuesta política de la Comisión Europea, al menos en el ámbito de su discurso. ¿Qué elementos contribuyen a explicar este giro así como qué características presenta éste?

Con el advenimiento de la crisis, en el bienio 2009-10 las Instituciones Europeas que habían sido históricamente más proactivas en pro de la Economía Social, el Parlamento y el Comité Económico y Social Europeo, junto a un nuevo tercer actor político, el mundo académico europeo, agudizan su presión y exigen medidas más decididas y voluntaristas hacia la Economía Social. Se reflejan, en primer lugar, en la Resolución del Parlamento Europeo sobre la Economía Social, también denominada Informe Toia, de febrero de 2009, en el Dictamen sobre la "Diversidad de formas de empresas" del Comité Económico y Social Europeo, también de 2009, y en la Carta Abierta (Open Letter) a la Comisión por parte del mundo académico europeo titulada "De las palabras a la acción: Apoyo a las empresas sociales y cooperativas para alcanzar una Europa más inclusiva, sostenible y próspera" de octubre 2010, la cual logró la audiencia de dos Comisarios Europeos. También las entidades representativas pan-europeas *Social Economy Europe* y *Cooperatives Europe* hacen público un *position paper* demandando una concreción de políticas hacia la Economía Social por parte de la Comisión.

2011 constituye el año del cambio. En el marco, también, de la necesaria revisión de la aplicación de la «*Small Business Act-SBA*» (de 2008), una de las líneas centrales de la política de empresa de la Unión Europea, en febrero de 2011 la Comisión Europea emite una Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo (COM-CE) y al Comité de las Regiones al objeto de revisar esta norma (COM(2011) 78 final), haciendo balance de su aplicación y evaluación de las nuevas necesidades de las PYME europeas. Esta Comunicación programática de la Comisión cita explícitamente a la "Economía Social" y se obliga a "adoptar de aquí a finales de 2011, una Iniciativa sobre las empresas con finalidad social". Se inicia, con ello y oficialmente, el nuevo discurso sobre las *social business* / empresas sociales, el cual adquiriría

en poco tiempo un protagonismo mayor que el de la Economía Social.

Esa iniciativa en favor de las 'empresas con finalidad social' se publica en octubre del mismo año en forma de Comunicación de la Comisión (COM-CE), denominada "*Social Business Initiative, Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*" (COM(2011) 682 final).

Paralelamente, la Comisión Europea despliega un segundo frente de políticas, bajo la denominación «Juntos por un nuevo crecimiento», en este caso vinculado al "Acta del Mercado Único", en el que se establecen 12 prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza. Este documento se emite en abril de 2011 en forma de Comunicación de la Comisión (COM-CE). Es a destacar, también, que una de las 12 prioridades, la conforman las "*Empresas sociales*", término utilizado indistintamente con el de Economía Social. Su objetivo es "favorecer el desarrollo de aquellas empresas que, más allá de la legítima búsqueda del beneficio económico, decidan perseguir también objetivos de interés general que potencien mejoras sociales, éticas o medioambientales".

En el plano institucional, la Comisión mantiene activas ahora tres direcciones generales en la materia, actuando de modo coordinado para implementar la *Small Business Initiative* y sus 11 líneas de acción: la DG Industria (unidad de artesanía, pyme, cooperativas y mutualidades), la DG Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades y como nuevo actor, la DG mercados y servicios.

En el plano del discurso y la narrativa, como se acaba de señalar, entran en escena con mucha fuerza los conceptos aún difusos de las empresas sociales y del empresariado social, que se unen al de Economía Social. Un espacio de confrontación emerge dado que los conceptos no sólo reflejan realidades y visiones diferentes sino también intereses. En este ámbito se multiplican los estudios, siendo referentes el promovido por el CESE en 2008 sobre 'La Economía Social en la Unión Europea' y el 'Manual de Cuentas Satélite de Cooperativas y Mutualidades' realizados por CIRIEC, y más recientemente el 'Mapa de las empresas sociales' realizado por Emes. También adquieren importancia los estudios de medición del impacto social y económico, estudios que ya han entrado en la mainstream de las políticas europeas

(p.ej. son preceptivos en los proyectos de los programas marco de investigación y desarrollo). Adicionalmente, en la tradición de la Comisión, en mayo de 2012 se activa un Grupo de expertos en empresas sociales (GECES) que contribuye a asesorar en la materia.

El giro de la Comisión se constata también en las concreciones en materia financiera y presupuestaria. En febrero de 2013 la Comisión Europea aprueba su paquete sobre '*Social investment package*' (inversión en lo social). Previamente, en octubre de 2011 aprueba el *Program for employment and social innovation* (PESI). En ambas líneas presupuestarias las empresas sociales son priorizadas. Por otro lado, la Comisión establece una priorización para la economía social y las empresas sociales en el acceso a los fondos estructurales de la Unión, el Fondo Social Europeo y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, en el marco del paquete legislativo de la UE sobre cohesión social 2014-20. A la hora de aplicarlos al ámbito de los estados, cada país dispone de la potestad de explicitar denominaciones con '*Economía Social*', lo que hacen a finales de 2014 los gobiernos italiano y español.

Más aún, en esta nueva apuesta política de apoyo a la Economía Social / Empresas Sociales, junto a la financiación pública se pretende también atraer la financiación privada en lo que se viene a denominar los '*fondos de inversión social*'. En diciembre de 2011 se aprueba una nueva regulación al respecto, la *European Social Entrepreneurship Funds* (EuSEFs). Los estudios sobre el impacto social y económico ya citados devienen de especial interés al contribuir a orientar a los '*inversores sociales*'.

Debe de destacarse que en todo este proceso el CESE constituye el principal *inside policy entrepreneur*, es decir, la pieza, dentro de las Instituciones Europeas, que vigila, toma iniciativas y evalúa, implicando en su seno a todo tipo

de entidades y organizaciones. Cada nueva actuación de la Comisión es seguida de cerca con dictámenes inmediatos del CESE.

En el plano jurídico, se retoman proyectos del cajón: el Estatuto de la Fundación Europea vuelve a entrar en la agenda en forma de proyecto. El de las mutualidades pasa a la fase previa, el de los estudios previos. Mientras, en varios de los países de la Unión se aprueban sucesivas Leyes de Economía Social, como son los casos de España, Grecia, Bélgica, Portugal y España.

En el plano de los obstáculos y desafíos jurídicos de carácter sectorial, entran en escena los asuntos sobre *Public procurement* y de *Solventia* para las entidades de seguros, en estos momentos en debate.

5. Síntesis conclusiva

Del análisis realizado en el presente trabajo se puede concluir que la atención de las Instituciones Europeas ha sido muy variable a los largo de las últimas décadas y muy desigual dependiendo de qué Instituciones se consideran. Durante las presidencias de la Comisión Europea de Jacques Delors y de Jacques Santer (periodo 1985 – 1999) se asiste por primera vez a un auténtico despliegue de políticas hacia la Economía Social. A este periodo algunos lo denominan la '*década dorada*'. Contrasta con el de la década siguiente, correspondiente a las dos presidencias de la Comisión, de Romano Prodi y de José Manuel Durao Barroso (periodo 2000-2011). Éstas constituyeron un tiempo de estancamiento en estas políticas, incluso en muchos aspectos una involución. El año 2011 marca un nuevo punto de inflexión en esta evolución y se produce un cambio real en la apuesta política y en las concreciones en forma de políticas sustantivas hacia la Economía Social Europea de nuevo cuño.

Bibliografía

- Alguacil, P. (2010): "Condicionantes del régimen de ayudas de estado en la fiscalidad de cooperativas". *Ciriec-España, Revista De Economía Pública, Social Y Cooperativa*, 69, 27-52.
- CESE/CIRIEC (2012): *La Economía social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- Chaves, R. (2012): "Las políticas públicas y las cooperativas", *Ekonomiaz*, 79, 69-199.
- Chaves, R.; Monzón, J.L., Pérez de Uralde, J.M. y Radrigán, M. (2013): "La economía social en clave internacional", *Revesco – revista de estudios cooperativos*, 112, 122-150.
- Chaves, R., Monzon, J.L. (2012): "Beyond the crisis: the social economy, prop of a new model of sustainable economic development", *Service business*, 6, 5-26.
- Chaves, R., Demoustier, D. (dir) (2013): *L'émergence de l'économie sociale dans les politiques publiques*. Une analyse internationale, Peterlang publishers, Bruxelles.
- CIRIEC (2000): *Las empresas y organizaciones del Tercer Sistema: una apuesta estratégica por el empleo*. CIRIEC.
- Demoustier, D. y Chaves, R., Huncova, M, Lorenz, Spear, R. (2006): «Débats autour de la notion d'économie sociale en Europe», *Revue Internationale de l'économie sociale*, 300, 8-18
- Julià, J.F. y Chaves, R. (ed) (2012): *Social economy: a responsible people-oriented economy*, Special issue, *Service Business*, an international journal, 6(1)
- Monzon, J.L. y Chaves, R. (2008): «The European Social Economy: concept and Dimensions of the third sector», *Annals of Public and Cooperative Economics*, 79-3, 549-577.
- Monzón, J.L. y Marcuello, C. (2012): "Economía Social y Empresas Sociales", *Ciriec-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 75.
- Parlamento Europeo (2009): *Informe sobre economía social*, (2008/2250 /INI).
- Pezzini, E. y Pfluger, K. (2013): "Economie sociale et politiques publiques européennes. Un long parcours inachevé, des visions plurielles », en Chaves y Demoustier (dir), op.cit.
- VOSEC (2010): *L'Europe et l'économie sociale*, Bruselas: VOSEC.

Las cuentas satélite de la Economía Social: Metodología y Experiencias

José Luis Monzón Campos
Presidente de CIRIEC-España
Universitat de València



1. Los sistemas de Contabilidad Nacional como base para elaborar las cuentas satélite de las empresas de la Economía Social

Los sistemas de Contabilidad Nacional desempeñan una importantísima función para ofrecer información periódica y rigurosa sobre la actividad económica, así como para desarrollar procesos de armonización terminológica y conceptual en materia económica que permitan establecer comparaciones internacionales coherentes y homogéneas. Los dos sistemas de Contabilidad Nacional más importantes actualmente en vigor son el *Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas* (SCN-2008) y el *Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales* (SEC-2010). El SCN-2008 proporciona las directrices sobre Contabilidad Nacional para todos los países del mundo, mientras que el SEC-2010 es de aplicación en los Estados miembros de la Unión Europea y, más allá de pequeñas diferencias, es plenamente coherente con el SCN-2008.

Los miles o millones de entidades (unidades institucionales) que en cada país desarrollan una actividad productiva, tal y como es definida por el SCN-2008 y el SEC-2010, se agrupan en cinco sectores institucionales mutuamente excluyentes que configuran cada economía nacional: 1) sociedades no financieras; 2) sociedades financieras; 3) administraciones públicas; 4) hogares (como consumidores y como empresarios); 5) instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares.

Lo anterior significa que las empresas y organizaciones que forman parte del concepto de Economía Social no están reconocidas como un sector institucional diferenciado en los sistemas de contabilidad nacional, de manera que los diferentes actores que integran la Economía

Social se difuminan en los cinco sectores institucionales citados anteriormente (sociedades no financieras, sociedades financieras e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares), produciéndose una permanente invisibilidad institucional de la Economía Social que contrasta con la creciente importancia de las entidades que forman parte de ella. Además, las estadísticas sobre la Economía Social son muy limitadas y los heterogéneos criterios utilizados para su elaboración dificultan los análisis comparativos intertemporales e internacionales.

2. Definición de Economía Social adecuada a los sistemas de Cuentas Nacionales

Para poder elaborar Cuentas Satélite y estadísticas del sector de la Economía Social homologables internacionalmente es preciso establecer con suficiente precisión el perímetro de la misma, contrastándose en el análisis del comportamiento de los actores que la integran, prescindiendo de criterios jurídicos y administrativos e identificando las similitudes y diferencias entre los diferentes agentes de la Economía Social y entre todos ellos y el resto de operadores económicos. Es decir, se trata de establecer una definición clara y rigurosa del concepto y ámbito de la Economía Social que cumpla los siguientes requisitos:

- a) que pueda ser utilizada adecuadamente por los sistemas de contabilidad nacional
- b) que integre los principios y valores históricos propios de la Economía Social
- c) que suscite un amplio consenso político y científico.

La definición de Economía Social que verifica los anteriores requisitos ha sido ya establecida siguiendo los criterios establecidos por el *Manual de la Comisión Europea para la elaboración de Cuentas Satélite de las empresas de Economía Social* (2007) y por el Informe del Comité Económico y Social Europeo *La Economía Social en la Unión Europea* (2012). Dicha definición es la siguiente:

*Conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y en las que la eventual distribución entre los socios de beneficios o excedentes así como la toma de decisiones, no están ligados directamente con el capital o cotizaciones aportados por cada socio, correspondiendo un voto a cada uno de ellos o, en todo caso, aplicando procesos democráticos y participativos de decisión. La Economía Social también agrupa a aquellas entidades privadas organizadas formalmente con autonomía de decisión y libertad de adhesión que producen servicios de no mercado a favor de las familias, cuyos excedentes, si los hubiera, no pueden ser apropiados por los agentes económicos que las crean, controlan o financian.*¹

Además es totalmente congruente con la delimitación conceptual de la ES reflejada en la *Carta de Principios de la Economía Social* de Social Economy Europe (SEE) y, utilizando la terminología propia de la Contabilidad Nacional, configura dos grandes subsectores de la ES: a) el subsector de mercado o empresarial y b) el subsector de productores no de mercado. Clasificación, esta última, que es muy útil para la elaboración de estadísticas fiables y la realización de análisis de la actividad económica, de conformidad con los sistemas de Contabilidad Nacional actualmente en vigor. Todo ello sin perjuicio de que, desde una perspectiva socio-económica, es evidente la permeabilidad entre ambos subsectores y los estrechos vínculos existentes en la ES entre el mercado y el no mercado, que se derivan de una característica común a

todas sus organizaciones, a saber, que *son entidades de personas que desarrollan una actividad con el objetivo prioritario de satisfacer necesidades de personas, antes que de retribuir a inversores capitalistas.*

De acuerdo con la definición anteriormente establecida, las características comunes a los dos subsectores de la ES son las siguientes:

- 1) Son privadas, es decir, no forman parte del sector público ni están controladas por el mismo;
- 2) Organizadas formalmente, esto es, habitualmente están dotadas de personalidad jurídica propia;
- 3) Con autonomía de decisión, lo que quiere decir que tienen plena capacidad para elegir y cesar a sus órganos de gobierno, para controlar y organizar todas sus actividades;
- 4) Con libertad de adhesión, o sea, que no son de afiliación obligatoria;
- 5) La eventual distribución de beneficios o excedentes entre los socios usuarios, si se produce, no es en proporción al capital o a las cotizaciones aportadas por los mismos, sino de acuerdo con la actividad que éstos realizan con la entidad;
- 6) Ejercen una actividad económica en sí misma, considerada para satisfacer necesidades de personas, hogares o familias; por eso se dice que las organizaciones de ES *son entidades de personas, no de capitales*. Trabajan con capital y otros recursos no monetarios, *no para el capital*.
- 7) Son organizaciones democráticas. A excepción de algunas entidades voluntarias productoras de servicios de no mercado en favor de las familias, en el proceso de toma de decisiones de las organizaciones de primer grado de la ES se aplica habitualmente el principio de “una persona, un voto”, independientemente del capital o cotizaciones aportadas por los socios. En todo caso, siempre se desarrollan procesos democráticos y participativos de decisión. Las entidades de otros grados están también organizadas de forma democrática. Los socios controlan mayoritaria o exclusivamente el poder de decisión de la organización.

1. Esta definición converge tanto con los criterios delimitadores de la Economía Social establecidos por sus actores (Charte de CNLAMCA, 1980; Conseil Wallon de l'Économie Sociale, 1990; CMAF y CEP-CMAF, 2000) como con las definiciones formuladas en el ámbito de la literatura económica, entre ellas la de Desroche (1983),

Barea (1990 y 1991), Defourny y Monzón (1992), Barea y Monzón (1995), Defourny et al. (1999), Vienney (1994), Chaves y Monzón (2000) y Demoustier (2001 y 2006).

Una característica muy importante de las organizaciones de la ES, muy enraizada en su historia, es su carácter democrático. De hecho, en el Manual de Cuentas Satélite de las empresas de la Economía Social anteriormente citado, que son productoras de mercado (ubicadas en los sectores institucionales S11 y S12 de la Contabilidad Nacional) el criterio democrático se considera imprescindible para que una empresa sea considerada de la Economía Social, ya que la *utilidad social* de estas empresas no se apoya habitualmente en la actividad económica desarrollada, que tiene un carácter instrumental al servicio de un fin no lucrativo, sino que proviene de su propia finalidad y de los valores democráticos y participativos que incorporan en su funcionamiento.

Sin embargo, en la anterior definición de ES, también se acepta la inclusión en la misma de aquellas entidades voluntarias no lucrativas que *sean productoras de servicios no de mercado en favor de las familias*, aun cuando no posean una estructura democrática, permitiendo incluir, de este modo, en la ES a entidades muy relevantes del *Tercer Sector de acción social que producen bienes sociales o preferentes* de indudable utilidad social. El anterior marco teórico y conceptual permite elaborar mapas nacionales de los diferentes agentes que integran la Economía Social, identificando internacionalmente unidades institucionales con características comunes y comportamientos económicos y homogéneos, prescindiendo de criterios jurídicos y administrativos, muy diversos y contradictorios entre sí, según los países. Para el caso concreto de España, dicho mapa viene reflejado en un artículo publicado en esta misma revista (*Ámbito y delimitación de la Economía Social en España y en la Unión Europea*).

3. ¿Qué son las Cuentas Satélite?

La Contabilidad Nacional efectúa una descripción global de la economía, integrando todas las actividades y, por su propia concepción, es evidente que los agentes y las operaciones por ellos realizadas aparecen poco desagregados en las cuentas nacionales. Por este motivo y para responder a determinadas necesidades en materia de información, los economistas han reclamado de los sistemas de contabilidad nacional y de los contables nacionales que establezcan directrices para elaborar cuentas detalladas por agentes y por funciones, respetando siempre el cuadro central de la contabilidad nacional.

En su momento, el SEC-1995 y ahora el SEC-2010 se han hecho eco de estas demandas, estableciendo criterios para la elaboración de Cuentas Satélite, que “orbitando” en torno al marco central del SEC-2010 permitirán conocer mejor el comportamiento, tanto en términos monetarios como no monetarios, de determinados grupos de agentes con características homogéneas o analizar la actividad con respecto a una determinada función de agentes económicos con comportamientos dispares y, por tanto, incluidos en sectores institucionales diferentes. Una Cuenta Satélite es un marco evolutivo que agrupa la información en un ámbito de preocupación económica o social, que ofrece información más detallada y flexible que la presentada por el marco central de la contabilidad nacional al que está vinculada y que constituye su referencia.

El SEC-2010 ofrece muchos ejemplos sobre los ámbitos en los que pueden elaborarse Cuentas Satélite, entre ellos el papel del turismo en la economía nacional, el análisis de los costes y la financiación de los servicios sanitarios, la investigación y el desarrollo reconocidos como formación de capital intelectual, la interacción entre el medio ambiente y la economía, el análisis de los cambios en el bienestar, la estimación de los ingresos fiscales, la matriz de contabilidad social (MCS), etc.

La Matriz de Contabilidad Social se centra en el papel de las personas en la economía, que se puede poner de manifiesto mediante desgloses suplementarios del sector Hogares y una representación desagregada de los mercados laborales, es decir, distinguiendo las categorías de personas ocupadas. Según el SEC-2010 la Matriz de Contabilidad Social es una presentación matricial que establece los vínculos entre las tablas de origen y destino y las cuentas sectoriales, proporcionando información adicional sobre el nivel y la composición del empleo, por medio de una desagregación de la remuneración de los asalariados por tipo de persona empleada.

Las principales finalidades de las Cuentas Satélite son:

- a) Obtener información de las magnitudes macroeconómicas de un determinado grupo de empresas con comportamiento homogéneo (p.e. las cooperativas, las mutuas), tales como producción, valor añadido, resultado bruto de explotación, formación bruta de capital fijo, necesidad o capacidad de financiación, e

instrumentos utilizados para cubrir dicha necesidad o colocar en los mercados la capacidad de financiación.

- b) Analizar el comportamiento de un determinado grupo de empresas, de instituciones o del conjunto de la economía con respecto a una determinada función.
- c) Identificar los beneficiarios de la actividad funcional contemplada en la cuenta satélite (educación, sanidad, asistencia social, etc.) y, en el caso de tratarse de empresas de características homogéneas (caso de la Economía Social), conocer la estructura de costes de su producción, el empleo generado, el número de empresas y de establecimientos, el número de socios, la posición concurrencial en el mercado, la estructura organizacional en que se encuadran, etc.

De acuerdo con el SEC-2010 en las Cuentas Satélite deben mantenerse todos los conceptos y clasificaciones básicas del marco central de referencia, no introduciéndose ningún cambio en los conceptos, salvo que ese sea precisamente el objeto de la cuenta satélite. En estos casos, en la cuenta satélite deberá incluirse, asimismo, una tabla que muestre la relación entre los principales agregados de dicha cuenta y los del marco central, de modo que este último siga siendo el marco de referencia y puedan satisfacerse, al mismo tiempo, las necesidades más específicas.

En varios países europeos ya se han elaborado diversas Cuentas Satélite, tanto desde la óptica funcional (turismo, salud, educación, etc.), como desde la óptica de agrupación de empresas o agentes económicos de características homogéneas. En España se han elaborado Cuentas Satélite de la sanidad y de los servicios sociales (Barea, 1993 y 1997), así como de la Economía Social (Barea y Monzón, 1995).

Con los criterios metodológicos establecidos en el ya mencionado Manual de Cuentas Satélite, la Comisión Europea ha promovido la elaboración de Cuentas Satélite de cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en Serbia, Bulgaria, Macedonia, Bélgica y España, en estos dos últimos casos con la participación del CIRIEC-Bélgica y del CIRIEC-España.

No puede afirmarse que ya esté asegurada la elaboración periódica de Cuentas Satélite y de estadísticas de la Economía Social en Europa con criterios armonizados de contabilidad nacional y, mucho menos, en el resto

del mundo, pero no cabe duda que, desde principios del actual siglo han quedado completamente desvanecidos los obstáculos conceptuales y metodológicos para la realización de Cuentas Satélite y estadísticas de la Economía Social rigurosas, fiables y armonizadas con criterios contables homologados internacionalmente.

4. Metodología para la elaboración de las Cuentas Satélite de la Economía Social

La metodología para elaborar las Cuentas Satélite de la Economía Social, tanto por sectores institucionales como por ramas de actividad, se encuentra explicada con todo detalle en el *Manual para la elaboración de las Cuentas Satélite de las empresas de la Economía Social de la Comisión Europea* y en las *Cuentas Satélite de las fundaciones privadas al servicio de los hogares*. Ambos se han elaborado por el CIRIEC bajo la dirección de José Barea y José Luis Monzón, el primero de aplicación para todos los productores de mercado de la Economía Social ubicados en los sectores "sociedades no financieras" y "sociedades financieras" del SEC-2010 y el segundo incluyendo una metodología complementaria para el sector "instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares", también del SEC-2010.

Para elaborar las Cuentas Satélite de las diferentes clases de agentes que integran la Economía Social es preciso realizar con carácter previo las siguientes operaciones:

- a) Integrar las operaciones de los respectivos agentes de la Economía Social en rúbricas de Contabilidad Nacional.
- b) Elaborar los cuadros intermedios de relaciones entre la contabilidad de las empresas y entidades de la Economía Social en términos de contabilidad de los correspondientes sectores institucionales. Los elementos esenciales para la elaboración de estos cuadros intermedios son los balances, las cuentas de pérdidas y ganancias, las Memorias y los balances diferenciales.
- c) Elaborar los cuadros intermedios de relaciones entre los datos de la actividad económica de las empresas y entidades de la Economía Social obtenidos mediante encuestas y las Cuentas Satélite de las mismas, para todas aquellas pequeñas entidades que no lleven contabilidad o no hagan públicos sus datos.

La estructura de las Cuentas Satélite de las entidades de la Economía Social por sectores institucionales es la siguiente:

- a) Cuenta de producción (saldo, valor añadido).
- b) Cuenta de explotación (saldo, excedente bruto de explotación).
- c) Cuenta de asignación de la renta primaria (saldo de renta primaria bruto).
- d) Cuenta de distribución secundaria de la renta (saldo, renta disponible bruta).
- e) Cuenta de utilización de renta (saldo es el ahorro)
- f) Cuenta de capital (saldo, capacidad o necesidad de financiación).
- g) Cuenta financiera.
- h) Cuenta de otras variaciones de activos.
- i) Cuenta de redistribución de la renta en especie (para los productores no de mercado).

5. Las experiencia española en elaboración de Cuentas Satélite de la Economía Social: cooperativas, mutuas y fundaciones

Desde la óptica de la agrupación de empresas o agentes económicos de características homogéneas se han elaborado para todo el territorio del Estado cuatro Cuentas Satélite. La primera de ellas en 1995, referida a la Economía Social española (Barea y Monzón, 1995), la realizó el CIRIEC-España y fue financiada por la Comunidad Europea y en ella se realiza un análisis económico de los agentes que integran la Economía Social, presentándose los resultados en forma de cuenta satélite. El marco conceptual utilizado para el sector de la Economía Social incluyó a las cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones. Se trató de una primera aproximación que no pudo completar alguna de las rúbricas de la cuenta satélite por la escasez de datos disponibles pero que, en todo caso, supuso la primera elaboración en España de Cuentas Satélite de la Economía Social utilizando la metodología y criterios conceptuales de la contabilidad nacional.

La segunda Cuenta Satélite se realizó en 1998, en una investigación financiada por EUROSTAT y el Instituto Nacional de Estadística de España (Barea y Pulido, 1998) para separar, en forma de cuenta satélite, la acti-

vidad de las "Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares". Hasta 1995 este sector institucional no existía de forma separada y su actividad aparecía integrada en el sector institucional "Hogares", según los criterios del SEC-1979. Dicha investigación se realizó en el marco conceptual y metodológico del entonces reciente SEC-1995.

La tercera Cuenta Satélite se realizó en los años 2009-2010 en una investigación financiada por FUNCAS y realizada por CIRIEC-España (Barea y Monzón, 2011), referida a las *Fundaciones privadas al servicio de los hogares e incluyendo a las Fundaciones de las Cajas de Ahorros y de sus Obras Sociales*. Los datos de dicha investigación, referidos al ejercicio de 2008, se obtuvieron a través de un ambicioso proceso de captación de información, con la colaboración de todas las Cajas de Ahorros de España, de la Asociación Española de Fundaciones y mediante una potente encuesta a una muestra de 5.299 fundaciones seleccionadas mediante un diseño aleatorio estratificado, sobre un universo de 11.239 fundaciones registradas a 31/12/2008. Este proceso permitió estimar con notable precisión el número de fundaciones activas en 2008, que ascendía a 8.073 y distinguir en este colectivo a las fundaciones públicas (1.024), las fundaciones privadas productoras de mercado (2.857) y las fundaciones privadas al servicio de los hogares (4.192). Este último colectivo, junto a las obras sociales de las Cajas de Ahorros, fue el objeto de elaboración de las Cuentas Satélite, cuyas principales macromagnitudes vienen reflejadas en la Tabla 1 y que, entre otros datos de interés, permite comprobar la gran importancia que en 2008 tenían 4.192 fundaciones privadas al servicio de los hogares y las 89 Obras Sociales y Fundaciones vinculadas a las Cajas de Ahorros en el conjunto del sector institucional de Instituciones Sin Fines de Lucro al Servicio de los Hogares, realizando una producción equivalente a casi la tercera parte de toda la producción de dicho sector. Ello es especialmente significativo si se considera que en dicho sector y para el mismo año de referencia se desenvolvían casi 150.000 asociaciones activas, con 470.000 empleados (Monzón, 2010). Además, buena parte de las transferencias corrientes diversas que realizan las fundaciones y Obras Sociales consideradas tienen como destinatario intermedio las asociaciones no de mercado del sector ISFLH.

Tabla 1. Macromagnitudes de Obras Sociales y Fundaciones de las Cajas De Ahorros y del resto de Fundaciones Privadas al Servicio de los Hogares. Año 2008 (en millones de euros)

Entidades Rúbricas	1. Obra Social y Fundaciones de Cajas de Ahorros			2. Resto de Fundaciones Privadas al Servicio de los Hogares			3. Fundaciones Privadas al Servicio de los Hogares y Obras Sociales de Cajas de Ahorros	
	Total	% s/ total ISFLSH	% s/ total fundaciones privadas servicio de los hogares	Total	% s/ total ISFLSH	% s/ total fundaciones privadas servicio de los hogares y obras sociales	Total	% s/ total ISFLSH
Producción	1.091,29	9,48	30,48	2.488,85	21,62	69,52	3.580,13	31,10
Producción de mercado	116,64	6,80	35,30	213,76	12,46	64,70	330,40	19,25
Otra producción no de mercado	974,66	9,95	29,99	2.275,08	23,23	70,01	3.249,74	33,18
Valor Añadido Bruto a pm	156,88	2,85	9,92	1.424,12	25,87	90,08	1.581,00	28,72
Consumos Intermedios	934,42	15,56	46,74	1.064,72	17,73	53,26	1.999,14	33,29
Remuneración de asalariados	150,58	3,00	10,66	1.262,57	25,19	89,34	1.413,14	28,20
Excedente Bruto de Explotación	-68,55	-14,13	100,00	0,00	0,00	0,00	-68,55	-14,13
Transferencias corrientes diversas recibidas	1.927,02	17,45	43,85	2.422,62	21,93	55,13	4.349,64	39,78
Transferencias corrientes diversas empleadas	714,25	40,22	70,85	293,81	16,54	29,15	1.008,06	56,76
Transferencias de bienes y servicios no de mercado individuales	974,66	43,90	30,41	2.230,57	100,48	69,59	3.205,22	144,38
Renta disponible (R)	1.150,76	11,42	34,72	2.164,03	21,48	65,28	3.314,79	32,90
Ahorro bruto	176,10	62,89	160,72	-66,54	-23,76	60,72	109,57	39,13
Variaciones del patrimonio neto debidas al ahorro y transferencias de capital	176,10	67,99	83,45	34,91	13,48	16,54	211,02	81,47
Formación Bruta de capital fijo	312,05	44,64	26,56	862,81	123,43	73,44	1.174,86	168,08
Capacidad (+) necesidad de financiación	-61,40	-136,44	-8,11	-695,56	1.545,69	91,89	-756,96	-1.682,13

Fuente: FUNCAS (2011). *Las Cuentas Satélite de las Fundaciones Privadas al Servicio de los Hogares y de las Obras sociales de las Cajas de Ahorros*.

La cuarta Cuenta Satélite centró su atención en las cooperativas, mutuas y mutualidades de la Economía Social existentes en España. Dicha investigación se elaboró en un proyecto conjunto del Instituto Nacional de Estadística (INE) y el CIRIEC y también fue dirigida por los profesores José Barea y José Luis Monzón. La investigación, como ya se ha dicho, se desarrolló en el marco de una iniciativa financiada por la Comisión Europea que abarcó también a otros países como Serbia, Bulgaria, Macedonia y Bélgica. Las cuentas se elaboraron para el año 2008. Esta información se obtuvo de forma agregada de los organismos que disponen de estos datos:

- La Agencia Tributaria Española facilitó los datos agregados de las cooperativas que se encuentran domiciliadas en el llamado Territorio Común, formado por todas las Comunidades Autónomas de España exceptuando Navarra y el País Vasco. Se trata de 25.800 cooperativas no financieras que han presentado declaración del Impuesto sobre Sociedades en

el año 2008, en las que están incluidas las cooperativas sin actividad económica que presentan declaración en dicho año.

- La Diputación Foral de Navarra facilitó los valores agregados de las cooperativas no financieras de esta comunidad uniprovincial. En total, 369 cooperativas con actividad económica.
- Las Diputaciones Forales de las provincias de Guipúzcoa, Vizcaya y Álava facilitaron, cada una por separado, los datos agregados de las cooperativas domiciliadas en la respectiva provincia. Para todo el País Vasco son 1.278 cooperativas no financieras con actividad económica.

En el proceso global de recopilación de datos se tuvo en cuenta que determinadas cooperativas que liquidan impuestos, tanto en la Agencia Tributaria como en alguna de las Diputaciones Forales, presentan sus cuentas simultáneamente en más de un organismo. En tales casos, para evitar duplicidades se optó por considerar sus

cuentas adscritas exclusivamente a la correspondiente Diputación Foral.

Es importante señalar que al proceder de distintos organismos, la forma de presentar los datos no es totalmente homogénea, por lo que fue necesario efectuar un proceso de armonización. De manera particular, se encontraron diferencias en el número y delimitación de los sectores económicos en el que han desagregado las cuentas globales cada uno de los organismos. También se detectaron diferencias en el formato en que presentan las Cuentas de Resultados. Todos los detalles se tuvieron en cuenta a la hora de definir las variables que incluyen las Cuentas Satélite.

Las Cuentas Satélite elaboradas son el resultado de agregar las cuentas correspondientes a cada uno de los cinco territorios señalados, proceso que se siguió tanto a nivel global, para todo el conjunto de las cooperativas, como de forma separada para los colectivos de cooperativas adscritas a los distintos sectores económicos.

Además de los indicadores de actividad monetaria, las Cuentas Satélite permiten incorporar datos de actividades no monetarias como el empleo y características del mismo, número de socios, empresas y clases de empresas, distribución espacial, etc.

Para obtener estos datos se recurrió a cinco grandes clases de fuentes de datos:

- a) Registros oficiales de diferentes departamentos gubernamentales (Ministerio de Trabajo e Inmigración, Dirección General de Economía Social, Trabajo Autónomo y Responsabilidad Social Empresarial y Seguridad Social).
- b) Registros y bases de datos de entidades representativas de la Economía Social de manera especial de CEPES y sus entidades asociadas, Unión Nacional de Cooperativas de Crédito y Unión Nacional de Cooperativas de Consumidores y Usuarios.
- c) Memorias, balances y cuentas de resultados de empresas, grupos empresariales y entidades singulares de la Economía Social.
- d) Bases de datos del Observatorio Español de la Economía Social del CIRIEC-España, Centro de Documentación (CIDE) del Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP) de la Universidad de Valencia y de otras Universidades y Centros de investigación.

- e) Trabajo de campo consistente en una gran encuesta nacional a cooperativas (Encuesta CIRIEC-2008).

La Encuesta CIRIEC-2008 dirigida a las cooperativas tomó como universo de referencia las 24.738 cooperativas que en el ejercicio de 2008 tenían algún empleado cotizando a la Seguridad Social por cualquier régimen y mantenían su actividad a 31/12/2008 excluidas Ceuta y Melilla. Ello quiere decir que pueden existir otras cooperativas que teniendo actividad económica, incluso importante, sin trabajo remunerado (caso de bastantes cooperativas de viviendas) no aparecen reflejadas en las magnitudes agregadas de este Informe.

De las cooperativas precitadas, la D.G. de Economía Social, T.A. y R.S.E. facilitó un Directorio con las cooperativas que en el ejercicio 2008 tenían algún trabajador cotizando por el Régimen General de la Seguridad Social. La *Encuesta principal* realizada a las cooperativas en el ámbito de la Encuesta CIRIEC-2008 ha sido dirigida exclusivamente a estas cooperativas, de las que se han apartado las cooperativas de crédito cuyas magnitudes se han obtenido censalmente de forma directa. En total, 14.717 cooperativas a las que en su totalidad se remitieron los correspondientes cuestionarios recibiendo debidamente contestados 2.194, cifra que se considera más que suficiente para garantizar unos niveles de fiabilidad aceptable.

Para conseguir estos niveles de fiabilidad fue determinante la alta calidad del directorio facilitado por la D.G. de Economía Social, T.A. y R.S.E. que ha posibilitado la postestratificación de datos y resultados así como la corrección de sesgos gracias a la relevante información ofrecida sobre trabajadores en alta en el Régimen General de la Seguridad Social.

En lo relativo a las cooperativas cuya plantilla íntegra cotiza a la Seguridad Social por el Régimen de Autónomos, con número *estimado* en 9.940 entidades (excluidas Ceuta y Melilla) por la D.G. de Economía Social, T.A. y R.S.E., no se ha podido disponer de un directorio nominal de dichas entidades por tratarse de una estimación. Ello obligó a la Encuesta CIRIEC-2008 a realizar una *encuesta auxiliar* a un nuevo directorio de cooperativas de cuatro Comunidades Autónomas formado por cooperativas inscritas y no disueltas de las que se han eliminado las incluidas en el directorio de cooperativas cotizantes al Régimen General.

En las Tablas 2 y 3 se presenta un resumen de las Cuentas Satélite de cooperativas no financieras, así como los datos de producción y valor añadido por Comunidades Autónomas de dichas cooperativas.

Tabla 2. Cuentas Satélite de cooperativas no financieras (resumen). Año 2008

Rúbrica	% S/total nacional empresas no financieras (S 11)	% S/total nacional empresas no financieras (S 11)
Producción	4,12	4,12
Consumo Intermedio	5,82	5,82
Valor Añadido Bruto a p.m.	1,54	1,54
Remuneración de asalariados	1,88	1,88
Excedente Bruto de Explotación	0,93	0,93
Ahorro Bruto	1,55	1,55
Formación Bruta de Capital Fijo	0,27	0,27
Capacidad (+) Necesidad (-) de financiación*	(-)*	(-)*
Capacidad (+) Necesidad (-) de financiación*	(-)*	(-)*

*El conjunto de sociedades no financieras tiene en el año 2008 una necesidad de financiación de 82.607 millones de euros.
Fuente: INE. Las Cuentas Satélite de las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en España. Año 2008.

Tabla 3. Producción y Valor Añadido por Comunidad Autónoma de las cooperativas no financieras. Año 2008 (Unidad: miles de euros)

CCAA	Producción	%	Valor Añadido	%
Andalucía	9.776.918	18,4	1.188.516	15,0
Aragón	1.952.331	3,7	169.645	2,1
Asturias	695.430	1,3	68.109	0,9
Baleares	329.098	0,6	43.684	0,5
Canarias	1.208.682	2,3	126.375	1,6
Cantabria	210.810	0,4	24.685	0,3
Castilla la Mancha	2.336.362	4,4	272.145	3,4
Castilla y León	2.791.302	5,2	313.969	4,0
Cataluña	5.230.489	9,8	1.005.893	12,6
Extremadura	1.918.307	3,6	188.447	2,4
Galicia	2.871.978	5,4	203.749	2,5
La Rioja	309.406	0,6	44.048	0,5
Madrid	4.680.954	8,8	396.134	5,0
Murcia	2.783.752	5,2	384.678	4,8
Navarra	1.299.673	2,5	212.188	2,7
País Vasco	9.676.859	18,1	2.371.841	30,0
Valencia	5.079.259	9,6	918.393	11,5
Ceuta y Melilla	44.362	0,1	15.571	0,2
Total	53.195.972	53.195.972	7.948.070	100

Fuente: INE. Las Cuentas Satélite de las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en España. Año 2008.

Por lo que respecta a las mutuas y mutualidades de la Economía Social, los datos utilizados para elaborar las correspondientes Cuentas Satélite fueron sus cuentas de resultados del año 2008 y sus balances de 2007 y 2008. Todos ellos fueron facilitados al INE por la Dirección General de Seguros del Ministerio de Economía y

corresponden a 35 mutuas y 55 mutualidades de ámbito nacional, 186 mutualidades vascas y 57 catalanas, quedando fuera de la investigación un reducido grupo de mutualidades de ámbito local de muy escasa importancia.

En cuanto a otros indicadores de actividad no monetaria se obtuvieron datos de las mutualidades de previsión social vascas y catalanas de sus correspondientes gobiernos autonómicos, y de las mutuas y mutualidades de ámbito nacional a partir de la información de la Dirección General de Seguros del Ministerio de Economía y de la Confederación Nacional de Entidades de Previsión Social (CNEPS).

En la Tabla 4 se presenta un resumen de las Cuentas Satélite de todas las entidades financieras de la Economía Social, mutuas, mutualidades de previsión social y cooperativas de crédito, y en la Tabla 5 un cuadro resumen de las Cuentas Satélite de todas las entidades objeto de investigación.

Tabla 4. Cuentas Satélite (resumen) de entidades financieras de la Economía Social (mutuas, mutualidades de previsión social y cooperativas de crédito). Año 2008 (Unidad: miles de euros)

	Mutuas (1)	Mutuas de previsión social (2)	Total (1)+(2)	Cooperat. de crédito (3)	Total (1)+(2)+(3)	% Particip s/total sociedades financieras (S.12)
Producción	1.266.596	1.021.765.	2.288.361	2.057.000	4.345.361	5,43
Consumos intermedios	588.559	572.084	1.160.643	588.000	1.748.643	6,28
Valor añadido bruto	678.037	449.681	1.127.718	1.469.000	2.596.718	4,98
Remuneración de asalariados	323.709	91.119	414.828	985.000	1.399.828	6,11
Excedente de explotación bruto	345.442	356.707	702.149	481.000	1.183.149	4,1
Ahorro bruto	295.189	259.974	555.163	1.305.000	1.860.163	5,76
Formación bruta de capital fijo	131.561	99.438	230.999	607.000	837.999	9,53
Capacidad (+)/ Necesidad (-) de financiación	163.745	164.798	328.543	632.000	960.543	4,5

Fuente: INE. Las Cuentas Satélite de las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en España. Año 2008.

Tabla 5. Cuentas Satélite (resumen) de cooperativas no financieras y entidades financieras de la Economía Social. Año 2008 (Unidad: miles de euros)

	Cooperativas No Financieras	Entidades financieras de la Economía Social	Total	% Particip s/total (S 11 + S 12)
Producción	53.195.972	4.345.361	57.541.333	4,19
Consumos intermedios	45.247.902	1.748.643	46.996.545	5,84
Valor añadido bruto	7.948.070	2.596.718	10.544.788	1,90
Remuneración de asalariados	6.210.892	1.399.828	7.610.720	2,16
Excedente de explotación bruto	1.736.704	1.183.149	2.919.853	2,71
Ahorro bruto	1.219.850	1.860.163	3.080.013	2,78
Formación bruta de capital fijo	478.755	837.999	1.316.754	0,91
Capacidad (+)/ Necesidad (-) de financiación	673.250	960.543	1.633.793	---

Fuente: INE. Las Cuentas Satélite de las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en España. Año 2008.

Dichas tablas ponen de relieve la importancia de estos productores de mercado de la Economía Social, a los que habría que añadir los datos de sociedades laborales, centros especiales de empleo de la Economía Social, cofradías de pescadores y otros productores de mercado de la Economía Social, que no fueron objeto de análisis

en esta investigación. Sin duda, será de enorme interés realizar unas nuevas Cuentas Satélite sobre estas entidades para comprobar el impacto de la crisis económica que estalló con virulencia a partir de 2009. Ésta es una tarea pendiente en la que desde el CIRIEC-España se intentará aplicar en un inmediato futuro.

Bibliografía

- BAREA, J. (1990): "Concepto y agentes de la Economía Social", CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 8, pp. 109-117.
- BAREA, J. (1993): *Análisis económico de los gastos públicos en sanidad*, IEF. Ministerio de Hacienda, Madrid.
- BAREA, J. (1997): *Gasto público en servicios sociales en España: marco teórico y metodología para su cuantificación*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- BAREA, J, y MONZÓN, J.L (1995): *Las Cuentas Satélite de la Economía Social en España: una primera aproximación*. CIRIEC-España, Valencia.
- BAREA, J, y MONZÓN, J.L (2007): *Manual de la Comisión Europea para la elaboración de Cuentas Satélite de las empresas de Economía Social*, CIRIEC-España, Valencia.
- BAREA, J, y MONZÓN, J.L (2010): *Las Cuentas Satélite de las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en España*, INE.
- BAREA, J, y MONZÓN, J.L (2011): *Las Cuentas Satélite de las fundaciones privadas al servicio de los hogares y de las Obras Sociales de las Cajas de Ahorros*, FUNCAS, Madrid.
- BAREA, J, y PULIDO, A. (1998): *Valoración de la actividad económica de las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares*, EUROSTAT e INE. Mimeo
- CHAVES, R. y MONZÓN, J.L. (2000): "Las cooperativas en las modernas economías de mercado", *Economistas*, nº 83, pp. 113-123.
- CNLAMCA (1982): *La lettre de l'économie sociale*, Paris.
- CONSEIL WALLON DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1990): *Rapport à l'exécutif régional wallon sur le secteur de l'économie sociale*, Namur, Liège.
- DEFOURNY, J. y MONZÓN, J.L. (1992): *Économie Social (entre économie capitaliste et économie publique) / The Third Sector (cooperatives, mutuels and nonprofit organizations)*. De Boeck Université – CIRIEC, Bruxelles.
- DEFOURNY, J. et al (1999): *L'Économie Sociale au Nord et au Sud*. De Boeck, Bruxelles.
- DEMOUSTIER, D. (2001): *L'économie sociale et solidaire. S'associer pour entreprendre autrement*, Alternatives économiques/Syros, Paris.
- DESROCHE, H. (1983): *Pour un traité d'Économie Sociale*, Paris, CIEM.
- MONZÓN, J.L. (2010): *Las grandes cifras de la Economía Social en España*, Valencia, CIRIEC.
- MONZÓN, J.L. y CHAVES, R. (2012): *La Economía Social en la Unión Europea*, Comité Económico y Social Europeo, Bruselas.
- SEC-2010 (2013): *Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales de la Unión Europea*, Diario Oficial de la Unión Europea, Bruselas.
- VIENNEY, C. (1999): *L'économie sociale*, La Decouverte, Paris.

La Innovación Social y la Economía Social y Solidaria: propuesta de un marco analítico

Miren Estensoro

Universidad de Deusto

Aitziber Etxezarreta

Universidad del País Vasco (UPV/EHU)



1. Introducción

Este artículo se centra en la relación entre el concepto de la Innovación Social (IS) y la Economía Social y Solidaria (ESS). Tal y como se puede observar en el caso de Quebec (Klein et al. 2013), vemos cómo la ESS se convierte en un ingrediente clave en la creación de un sistema socialmente innovador. El objetivo del artículo es profundizar en las dimensiones que permiten la generación de dichos sistemas y entender en detalle el rol de la ESS y sus entidades. De este modo obtenemos un marco analítico compuesto por aquellos elementos que deben de ser considerados a la hora de analizar el potencial de una ESS para facilitar procesos de IS.

El marco analítico se construye a partir del concepto de la IS (sección 2) y su relación con la ESS (sección 3). En base a dicho ejercicio de conceptualización se profundiza en las dimensiones clave -la gobernanza, la co-construcción y la economía plural- (sección 4) que conforman el modelo analítico. El artículo finaliza concluyendo varias ideas centrales.

2. La Economía Social y Solidaria dentro de una visión societaria y no-utilitarista de la Innovación Social

El concepto de la IS es un concepto en boga, aunque puede resultar un tanto ambiguo o impreciso, debido a las múltiples interpretaciones y contextualizaciones a las que se somete. Mientras las instituciones públicas a diferentes escalas (internacional, nacional, regional y local) establecen nuevos programas con objeto de promover la IS, dicha proliferación de discursos y prácticas ha traído consigo el desarrollo de diversas aproximaciones y mar-

cos teóricos (Jessop et al. 2013; Klein 2013).

Algunas corrientes tratan la IS como una simple herramienta útil para solventar algunos de los problemas urgentes de nuestras sociedades. Esta sería una visión reduccionista y utilitarista de la IS, puesto que se vería abocada a la resolución de problemas del vigente modelo de desarrollo y, por tanto, sería un instrumento funcional a la lógica neoliberal. Tanto es así, que la necesidad de crear un fuerte marco analítico sobre la IS desde una perspectiva societaria más que utilitarista ha dado lugar a recientes iniciativas que unen el esfuerzo de diversos académicos (Moulaert et al. 2013). En su trabajo, Moulaert et al. (2013) resaltan el potencial político y social de situar la IS como un ingrediente fundamental en el diseño de una estrategia de desarrollo alternativa. Sin embargo, la IS no puede ser vista como una receta única que se aplica sin condiciones; es dependiente del contexto y del recorrido concreto (Moulaert et al. 2013). Diversos autores de la misma línea de pensamiento, que tratan de marcar el acento en las interacciones y, hablan de la convergencia de las iniciativas con base comunitaria o iniciativas civiles orientadas a satisfacer las necesidades humanas, aglutinando empresas sociales, agencias públicas de protección social (dirigidas por el estado), movimientos sociales y organizaciones (Jessop et al. 2013).

Por tanto, se puede identificar una línea o ámbito de estudio que está cobrando fuerza en los últimos tiempos y que se centra en las intersecciones o las sinergias que se crean entre estos dos conceptos clave: la IS y la ESS. Aquí se está generando un nuevo marco de construcción teórica, que se viene a aplicar en diversos ámbitos, todos ellos estrechamente relacionados con la satisfacción de las necesidades humanas y colectivas (de servicios socia-

les, residenciales, etc.) y el desarrollo de las capacidades individuales y colectivas. A modo de ejemplo, algunos de los ámbitos en los que se ha acuñado esta relación ha sido el ámbito residencial y el de cuidados, con las viviendas comunitarias y las guarderías como algunas de las materializaciones de la IS (Bouchard, 2005).

3. Innovación social y Economía Social y Solidaria: la referencia del CRISES

En este apartado, se desarrolla la noción de IS en base a la aproximación desarrollada por el instituto CRISES¹ de Quebec (Canadá), principal referencia en este artículo por facilitar una mejor adscripción de la ESS.

CRISES entiende los procesos de IS como una intervención iniciada por actores sociales para responder a una aspiración o satisfacer una necesidad, para ofrecer una solución o crear una oportunidad de acción para modificar las relaciones sociales, transformar el marco de acción o proponer nuevas orientaciones culturales a fin de mejorar la calidad y las condiciones de vida de la colectividad (Bouchard, 2013).

Desgranando esta definición, podríamos identificar al menos tres elementos clave a la hora de categorizar un proceso de cambio como un proceso socialmente innovador: un punto de partida (una iniciativa nacida desde los actores sociales), un método (modificar las relaciones sociales) y un fin principal (mejorar las condiciones de vida de la colectividad).

Acotando aún más la caracterización de estos procesos de cambio, se podría decir que:

- Una IS puede estar motivada por el impulso de cualquier agente pero lo que realmente lo caracteriza es que propone nuevas respuestas a problemas sociales en base a nuevas formas de movilización de recursos, que son el resultado de nuevos acuerdos/consensos sociales. De ahí que las dimensiones clave que analizamos en profundidad en la siguiente sección (la gobernanza, la co-construcción y la economía plural) sean elementos consustanciales de estas IS.
- El impulso inicial y la capacidad de movilización de recursos del movimiento social es fundamental.

Es una noción de innovación que se canaliza, en la mayoría de las veces, a través de entidades de ESS.

- La IS halla un terreno más fértil en una economía plural, es decir, en una economía donde los tres espacios de interacción social (reciprocidad, redistribución y mercado) tienen un espacio propio y asentado. La IS no sucede por un mero impulso individual/voluntario de un emprendedor social, sino que es un proceso y producto colectivo que se gesta en procesos sociales de mayor alcance, en contextos macroeconómicos que generan desequilibrios y épocas de crisis, y a través de las cuales surgen iniciativas de experimentación e innovación.

La ESS nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, muchas veces en sectores nuevos o poco desarrollados, para proponer una nueva forma de hacer las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha *emprendizajes* de carácter colectivo y social (Borzaga y Defourny, 2004).

El potencial innovador de la ESS descansa en dos factores que la hacen distinta con respecto a agentes privados y públicos: su carácter no lucrativo y su afán de democratizar diversos espacios. El primero genera confianza entre usuarios y productores, mientras que el segundo cuestiona las instituciones sociales que por su estructura son incapaces de responder a ciertas necesidades sociales (Bouchard, 2013). Así, a través de la combinación de esos dos factores, la ESS muestra un mayor potencial de cara a responder a ciertas necesidades sociales, pero también marca una finalidad clara que coincide con la aproximación de la IS: la transformación de las relaciones e instituciones sociales.

4. Dimensiones para el análisis de los sistemas socialmente innovadores

En este apartado proponemos las tres dimensiones que constituyen los tres ejes del modelo analítico para el análisis de los procesos de cambio socialmente innovadores. Entender estas tres dimensiones nos permite identificar el modo en el cual la ESS y sus respectivas entidades deben de interactuar con el resto de agentes del territorio con el fin de promover sistemas socialmente

1. CRISES, Centre de recherche sur les innovations sociales es un centro creado en el año 1986 por impulso de Benoit Levesque y Paul Belanger, y especializado en el análisis de procesos de innovación social. CRISES surge en un contexto de crisis múltiples, de ahí su nombre, como centro de investigación con una vocación doble:

investigar y transformar. Se enmarca dentro de lo que Levesque (2011a, 2011b) considera que es realmente un Sistema de Innovación para la Economía Social, en el sentido de que existe una amplia estructura público-privada de fomento y de análisis de la Economía Social en Quebec. www.cris.es.uqam.ca

innovadores. Nuestro argumento es que el desarrollo de estas tres dimensiones facilita la generación de procesos de IS y en consecuencia, la construcción de un sistema socialmente innovador.

La definición de las tres dimensiones se deriva del marco teórico y metodológico propuesto por CRISES, marco que nos sirve como punto de partida. CRISES cristaliza su definición de IS en base a estas tres dimensiones pero su planteamiento es poco preciso en términos de medición. En esta sección profundizamos en el contenido de cada una de las dimensiones-que consideramos indicadores- con el fin de contribuir a minimizar dicha carencia. Según Klein et al (2012; 2013) para que un proceso de cambio social pueda ser etiquetado como IS, debería pivotar sobre estas tres dimensiones:

- i) Gobernanza: este concepto mide los avances en términos de consulta, de concertación, de partenariat, de reconocimiento de las partes involucradas, de democracia deliberativa y de democracia directa
- ii) Co-producción y la co-construcción: estudia la participación de los actores, principalmente de los movimientos sociales, en la elaboración de políticas públicas (nivel institucional) y la activación y la producción de servicios como tal (nivel organizacional).
- iii) Economía plural: esta dimensión estudia la contribución de los diferentes actores a la pluralidad de formas de propiedad y de desarrollo económico

4.1. Gobernanza

La IS se entiende como una innovación de proceso para cambiar las dinámicas de relaciones incluyendo las relaciones de poder. Se trata por tanto de mejorar las relaciones sociales y los procesos de empoderamiento que facilitan una democracia directa (Moulaert et al. 2013). Partiendo de este marco, consideramos necesario definir cuáles son los aspectos clave que caracterizan los modos de gobernanza que resultan de dichos procesos de transformación de las relaciones. La definición de estos aspectos permitirá analizar en qué medida los cambios en los modos de relaciones entre los agentes, incluyendo las entidades de ESS, están facilitando procesos de IS. Uno de los elementos clave hace referencia al tipo de alianza que se genera entre los agentes. Concretamente, basándonos en el trabajo de Camarinha-Matos y Afsarmanesh (2006) definimos tres tipos: intercambio

de información, cooperación y colaboración. El intercambio de información se refiere a la comunicación para un beneficio mutuo. La cooperación, más allá del intercambio de información supone el alineamiento y redefinición de actividades para conseguir resultados más eficientes. De todos modos, cada participante tiene un objetivo distinto y emplea recursos y métodos propios para responder a sus necesidades. La colaboración en cambio supone una acción colectiva para responder a objetivos comunes. Los agentes implicados definen de forma colectiva cuál es el problema o reto que quieren afrontar y definen acciones de manera conjunta para ello. Este tipo de alianza coincide con la perspectiva colectiva que busca la IS. Los modelos de gobernanza que atienden a la lógica de la IS enfatizan el valor de involucrar a diversidad de agentes en estos procesos de colaboración (Crises, 2003; Moulaert, 2000). Tal y como apuntan Moulaert y Nussbaumer (2005), una mayor diversidad permite construir una visión más plural para la búsqueda de soluciones.

Otro de los aspectos clave se refiere a los modos gestionar las relaciones de poder, la toma de decisiones y el liderazgo de estos procesos. La perspectiva colectiva de la IS requiere unas características específicas a este respecto. Concretamente son los procesos de liderazgo compartido los que junto a la colaboración se plantean como claves para avanzar en la gestación de modos de gobernanza socialmente innovadores.

El liderazgo compartido es un proceso en el cual diferentes agentes interdependientes participan y se influyen uno al otro (Karlsen y Larrea, 2012). Se trata de una situación donde no hay un agente que tiene el poder de instruir al resto. Debe de ser construido y no se tiene desde el principio. Requiere tiempo, no se puede imponer y la simple adhesión de los agentes no asegura el liderazgo compartido. No se trata de un diseño perfecto por tanto, si no de generar un sentimiento de pertenencia que facilita que los agentes muestren su responsabilidad en momentos críticos del proceso.

El modo en el cual los agentes con mayor poder -el propio gobierno por ejemplo- se integran en los procesos de colaboración será clave para valorar el potencial para el liderazgo compartido. Del mismo modo, la dependencia en recursos externos o el rol de aquellas personas que se encargan de facilitar el desarrollo de los procesos de colaboración son elementos condicionantes a considerar.

4.2. Co-producción y la co-construcción en la Economía Social y Solidaria

El sustrato básico de la co-construcción de los procesos de IS reside en la participación de la sociedad civil en los procesos de toma de decisiones en el ámbito de la política pública. Dentro de los distintos modelos de co-producción y co-construcción, el modelo de co-construcción democrática y solidaria (Vaillancourt, 2013) es la que más se aproxima a la lógica de IS. Tal y como establece Vaillancourt (2013:48): "la co-construcción democrática y solidaria de políticas públicas de calidad implica el reconocimiento de la participación de los actores de la Economía Social, al igual que una relación de tipo paritario entre el Estado y esos actores".

Antes de proponer la relación de elementos que de alguna forma nos permitan medir el grado de co-construcción existente en un contexto concreto, es pertinente hacer una serie de aclaraciones previas. Co-construcción no es co-producción. Tal y como establece Vaillancourt (2011): "...la co-producción se refiere a la puesta en marcha de las políticas públicas e implica la participación no solamente de los actores estatales, sino también de los actores no estatales ... la co-producción de las políticas públicas se desarrolla sobre el plano organizacional (en la organización de productos y servicios), mientras que la co-construcción se desarrolla sobre el plano institucional (en la fijación de orientaciones generales y de elementos fundadores de la política)". Por tanto la noción de co-construcción va más allá de la co-producción y tal y como dice Vaillancourt (2011) la co-construcción se relaciona con las políticas públicas en el momento de su elaboración y no solamente en el momento de su implementación.

Siguiendo a Vaillancourt (2011) distinguimos cuatro tipos o modelos de co-construcción: i) mono-construcción: en la cual el Estado no comparte, sino que es el único protagonista en la toma de decisiones; ii) co-construcción neoliberal: relacionada con la popularidad de la corriente dominante de la New Public Management en la cual el Estado es motivado para construir políticas públicas en cooperación con el sector privado, es decir, con los actores socioeconómicos dominantes de la economía de mercado; iii) co-construcción corporativista: ciertos sectores de actividad socioeconómica y actores ligados al mundo patronal y sindical están incluidos en el diálogo y en la deliberación con el Estado, mientras que otros son

excluidos; iv) la co-construcción democrática y solidaria. Esta última es la que más se aproxima al concepto de la IS planteado en este artículo y se basa en unas características concretas (Vaillancourt, 2012):

1. El Estado permanece como un socio diferente a los otros, dialoga, interactúa y delibera con los actores no estatales, permanece a la vez "sobre" y "próximo" a ellos.
2. Se basa en una reforma del Estado que le permite llegar a ser partenaire de la sociedad civil, sin por ello dejar de serlo de los actores de la economía de mercado. Se inscribe dentro de una perspectiva de economía plural.
3. Implica una deliberación entre lo mejor de la democracia representativa y de la democracia participativa.
4. Implica el reconocimiento de la participación de los actores y entidades de la ESS, al igual que una relación de tipo paritario entre el Estado y esos actores.

4.3. Economía Plural

Partimos del hecho de que el modelo económico centrado en el mercado con mayor o menor presencia del sector público no responde a los principios y fundamentos de la IS. La democracia económica y la participación de agentes, entidades y movimientos sociales en la producción, distribución y reproducción social y económica es un aspecto imprescindible desde una posición de IS para la transformación social. De este modo, la presencia de entidades, movimientos y agentes sin ánimo de lucro (como son las entidades de la ESS) se observa como imprescindible para la democratización de la economía y la transformación social.

Un proceso de IS tiene que contemplar una presencia significativa de este espacio no mercantil en la economía. Una economía donde el tercer sector no lucrativo pueda disponer de un espacio propio sin un sometimiento al mercado o al sector público es un principio de pluralidad económica básica que permite establecer unas bases sólidas para activar dinámicas de transformación e IS. Una de las mayores amenazas para la sostenibilidad de la IS es el acceso seguro a la financiación, que se configura como un peligro efectivo en términos de dedicación administrativa y riesgo institucional para las iniciativas sociales de base (Martinelli, 2013). Esta premisa sig-

nifica que las entidades de economía solidaria precisan de un principio de suficiencia económica para su sostenibilidad.

Por lo tanto, es necesario desentrañar cómo se sitúan las entidades de la ESS en el entorno económico en el que se desenvuelven de manera que al menos haya una seguridad y certeza en la viabilidad de las entidades a largo plazo y que ocupe un espacio económico significativo en la “cadena de producción”, incluida la distribución. Se trata de observar si las entidades disponen de un elevado grado de autonomía en su entorno y desempeño económico y social en relación a las instituciones y agentes de mercado y al sector público. Asimismo, es interesante identificar el grado de pluralidad en las actividades y agentes que comparten la misión de estas entidades y establecer un punto de encuentro entre las distintas esferas de actuación.

5. Conclusiones

La acepción de IS considerada en este artículo resalta el potencial político y social de situar la IS como un

ingrediente fundamental en el diseño de una estrategia de desarrollo alternativa. Partiendo de las bases marcadas por CRISES, la IS trata de marcar el acento en las interacciones comunitarias orientadas a satisfacer las necesidades humanas.

Esta aproximación a la IS es especialmente compatible con la ESS, debido a que la misma nace como respuesta a aspiraciones y necesidades colectivas, para proponer una nueva forma de hacer las cosas, desde la equidad, la igualdad y la justicia social, para poner en marcha emprendizajes de carácter colectivo y social.

De este modo, la IS facilita un marco teórico y analítico adecuado para el análisis de la ESS y las entidades y procesos internos a la misma. Los elementos condicionantes que componen cada una de las dimensiones descritas en el artículo –gobernanza, co-construcción y economía plural– nos permite la definición de indicadores específicos para el análisis de casos y contextos específicos en el futuro.

Bibliografía

Borzaga, C. y J. Defourny (2001): *The emergence of social Enterprise*, Routledge: London.

Bouchard, M. (2005): “De l’expérimentation à l’institutionnalisation positive, l’innovation sociale dans le logement communautaire au Québec”, *Cahiers du CRISES - Collection Études théoriques - no : ET0511*.

Bouchard, M. (2013): “Introduction: the social economy in Québec, a laboratory of social innovation” en Bouchard, M. (ed.) *Innovation and Social Economy: the Québec experience*, University of Toronto Press: Toronto.

Camarinha-Matos LM and Afsarmanesh H (2006). “Collaborative networks -Value creation in a knowledge society”, en: Wang K, Kovacs GL and Wozny M (Eds). *Knowledge Enterprise: Intelligent Strategies in Product Design, Manufacturing, and Management- Proceedings of PROLAMAT-IFIP International Conference on Knowledge Enterprise* (Shanghai, China). Boston: Springer.

CRISES (2003). *Qu’est-ce que l’innovation sociale?*. Colección de estudios de CRISES-Centro de investigación de la innovación social. Québec, Canada.

Jessop, B., Moulaert, F., Hulgard, L. and Hamdouch, A. (2013), “Social innovation research: a new stage in innovation analysis?”, en: Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK: 110-130.

Karlsen, J. y Larrea, M. (2012) “Emergence of shared leadership in situations of conflict – Mission impossible? Long term experiences from a local network in the Basque Country”, en: Sotarauta, M., Horlings, I. y Liddle, J. (Eds.) *Leadership and Change in Sustainable Regional Development*. Routledge: Londres.

Klein, J.K. (2013): Introduction: social innovation at the crossroads between science, economy and society, en: Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK: 9-12.

Klein, J.K., Fontan, J.M., Harrisson, D y Lévesque, B. (2013): "The Québec Model: a social innovation system founded on cooperation and consensus building", en: Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation, Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK: 371-383.

Klein, J.L; Fontan, J.M; Harrisson, D et Levesque, B. (2012): "La innovación social como factor de la transformación social: el caso del modelo quebequense", en: Grellier, H; Gago, M; Arando, S. (coord.): *La Economía social y solidaria: ¿un paradigma más actual que nunca?*, Mondragon Bilduma: Arrasate (Gipuzkoa).

Levesque, (2011a): "Innovations sociales et pouvoirs publics : vers un système québécois d'innovation dédié à l'économie sociale et solidaire. Quelques éléments de problématique", *Cahiers du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES)*, Collection Études théoriques - no ET1106.

Levesque, B. (2011b): "L'institutionnalisation des services québécois de garde à la petite enfance à partir de l'économie sociale: un processus qui s'échelonne sur plusieurs décennies", Cuadernos de CRISES-Centro de investigación de la innovación social; colección de estudios teóricos - no ET1105. Québec, Canada.

Martinelli, F. (2013). Learning from case studies of social innovation in the field of social services : creatively balancing top-down universalism with bottom-up democracy, en : Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation: Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK: 346-361.

Moulaert, F. (2000). *Globalization and Integrated Area Development in European Cities*, Oxford: Oxford University Press.

Moulaert, F. y Ailenei, O. (2005). "Social economy, Third Sector and Solidarity Relations: A Conceptual Synthesis from History to Present". *Urban Studies* 42 (11): 2037-2053.

Moulaert, F. and Nussbaumer, J. (2005). "The social region: beyond the territorial dynamics of the learning region". *European Urban and Regional Studies* 12: 45-64.

Moulaert, F. D. MacCallum, and J. Hillier (2013), "Social innovation: intuition, precept, concept, theory and practice", en: Moulaert, F., MacCallum, D, Mehmood, A. and Hamdouch, A., *The International Handbook on Social Innovation: Collective action, Social learning and transdisciplinary research*, Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK: 13-24.

Vaillancourt, Y. (2011): "La Economía Social en la co-producción y la coconstrucción de las políticas públicas", *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo* 3: 1-38.

Vaillancourt, Y. (2012): "Le tiers secteur dans la coconstruction des politiques publiques canadiennes". Cuadernos de CRISES-Centro de investigación de la innovación social; colección de estudios teóricos - no ET1203. Québec, Canada.

Propuestas para una Economía Social, Solidaria y Feminista

Mertxe Larrañaga
Yolanda Jubeto
M^a Ángeles Díez

Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea



1. Introducción

Este artículo pretende contribuir al proceso de introducción de una mirada feminista en las principales características y principios de la Economía Solidaria. Las nocivas consecuencias del sistema económico capitalista heteropatriarcal actual están llegando tan lejos en lo que respecta a la destrucción de la biosfera y al incremento de las desigualdades sociales, que millones de personas, muchas de ellas mujeres, se están viendo abocadas a la exclusión y a la pobreza extrema no solo en el sur sino también en la tradicionalmente rica Europa. Es por ello urgente avanzar en la construcción de un sistema socioeconómico que supere el profundo conflicto capital/vida existente en la actualidad. Las experiencias prácticas y propuestas teóricas provenientes de la economía feminista, ecologista y post-colonial han puesto sobre la mesa el debate sobre estas consecuencias, cuestionando a su vez los estrechos márgenes de la economía convencional y sus bases epistemológicas antropocéntricas, androcéntricas y etnocéntricas. En este camino, los análisis y las propuestas provenientes de la Economía Social y Solidaria contribuyen también a visibilizar la factibilidad de una transición superadora de los sistemas de dominación en los que se encuentra anclado el sistema neoliberal actual.

Queremos así reflexionar sobre los vínculos existentes entre la economía solidaria y la economía feminista, analizadas ambas desde un contexto europeo, pero sin perder de vista que forman parte de un debate que cruza fronteras y que es compartido tanto en el norte como en el sur, aunque obviamente con sus matices y visiones situadas y dependientes de los contextos socioculturales en los que se produce. Tanto la reflexión desde la eco-

nomía feminista como desde la economía solidaria han mostrado la relevancia de analizar los aprendizajes que surgen de las prácticas y que contribuyen a tejer teorías para avanzar hacia paradigmas basados en la justicia social y en la democracia económica y política.

Además, ambas propuestas se entrecruzan y comparten la inquietud por superar las lógicas individualistas a ultranza de un sistema que sitúa el éxito, y por lo tanto, también el fracaso, en la esfera individual, ignorando que nuestras vidas se desenvuelven en estructuras sociales colectivamente construidas. Igualmente, este sistema supedita a los seres humanos a las dinámicas de los mercados capitalistas, que supuestamente gracias a una "mano invisible" son capaces de autorregularse y distribuir los recursos de una forma "eficiente", a pesar de que la realidad desmiente esta visión idealizada y pretendidamente científica y aséptica del funcionamiento del comportamiento humano. El análisis crítico de los mitos edificados en torno al funcionamiento económico capitalista desvela los sistemas de opresión y dominación en los que se basa, donde tanto la naturaleza como la multitud de sujetos pasan bien a ser ignorados bien a ser considerados objetos pasivos del análisis y no dueños de su presente ni de su futuro.

Las Economías Solidarias y Feministas (ESF) apuestan por avanzar hacia sociedades más colaborativas y corresponsables. Conscientes de nuestra ecoddependencia e interdependencia, ponen en el centro las dinámicas que refuerzan las prácticas a favor de la satisfacción de las necesidades fundamentales de toda la población y desvinculan la calidad de vida del incremento desmesurado del consumo de bienes y servicios, al tiempo que subrayan los componentes inmateriales de nuestro bienestar (los afectos, las redes comunitarias...).

Frente al gigantismo y a la pérdida de referencias tanto territoriales como del sentido de pertenencia a una comunidad impulsadas por una globalización neoliberal, las propuestas de la ESF defienden una economía basada en el territorio, en lo cercano, que parte de lo pequeño y lo valora. Destaca su interés por construir desde lo comunitario nuevas formas de relación social y económica, que interactúan con otros pueblos, creando redes de conocimiento y solidaridad, y se enfrentan al simplismo de la visión económica convencional que hace abstracción de la tierra, desvaloriza las leyes de la naturaleza y los vínculos sociales.

En este momento consideramos fundamental impulsar la confluencia de aquellos pensamientos y prácticas contrahegemónicas que nos permitan ir visualizando las prácticas alternativas actuales y nos ayuden a construir un imaginario colectivo que sea la base de un nuevo paradigma. Como “los paradigmas económicos no son fenómenos naturales, sino simples constructos humanos” (Rifkin, 2014), consideramos fundamental ampliar nuestra mirada hacia aquellas prácticas y teorías que tejen una esperanza para el mundo.

Dado que no es posible abarcar en un artículo como éste todos los principios en que se basan estas propuestas hemos decidido centrarnos en aquellos que consideramos más básicos. Haremos especial hincapié en la importancia de los trabajos en la organización social porque éste ha sido uno de los temas más estudiados por ambas propuestas y porque consideramos que es un elemento crucial de la reproducción de la vida humana. Esta reflexión va íntimamente unida a los valores colaborativos y solidarios defendidos para poder cambiar el rumbo de la organización social y económica actual.

2. Actividades para sostener la vida

La economía convencional se ha centrado básicamente en el análisis de la producción y distribución de bienes y servicios con el foco puesto en la maximización de los beneficios económicos y ha considerado que la vía para lograrlo es el crecimiento económico. La Economía Feminista (EF), además de muy crítica con esos mitos economicistas, ha situado como objetivo último de las actividades económicas la sostenibilidad de la vida, entendiendo como tal el proceso de reproducción ampliada de la vida, que requiere tanto recursos materiales como contextos y relaciones de cuidado y afecto (Picchio 2001; Carrasco 2009). En este proceso se incluyen, por

lo tanto, la satisfacción de las necesidades humanas, tanto materiales como afectivas, en un entorno social y ambientalmente sostenible.

La sostenibilidad de la vida tiene en su base, obviamente, la sostenibilidad ambiental. Es importante que las actividades impulsadas desde la Economía Solidaria y Feminista (ESF) sean conscientes de que los seres humanos somos parte de la naturaleza, y que ésta es la fuente de la vida y la salud, es decir, de la reproducción de la vida en el planeta. Entendemos que al hacerlo se asumen aquellas aportaciones críticas con el liberalismo económico y propulsoras de la economía ecológica y del ecofeminismo, que han cuestionado el mito de la supremacía del ser humano frente al resto de los seres vivos, con derecho a controlar totalmente la naturaleza que pasa a ser considerada un factor de producción más (la tierra y sus componentes como recursos naturales explotables) y, por lo tanto, privatizable, comercializable y al servicio de los intereses del capital (Polanyi, 1957; Schumacher, 1973). Las autoras ecofeministas han insertado en este análisis las vinculaciones entre la dominación sobre la naturaleza y sobre la vida de las mujeres, es decir, la alianza entre el sistema capitalista y el sistema patriarcal (Shiva, 1988, Mellor, 2000, Herrero, 2014). La ESF debería pues alejarse de aquellos análisis sobre el sistema capitalista que ignoran la imprescindible sostenibilidad de los ecosistemas a largo plazo, que no insertan en sus cálculos los límites del planeta ni las consecuencias para la mayoría social y, especialmente para muchas mujeres, de las prácticas capitalistas de explotación.

Los conceptos de sostenibilidad y de reproducción ampliada de la vida son muy sugerentes pero también muy amplios y abarcan multitud de actividades. Lo importante aquí y ahora es que las personas vivan bien y sean conscientes de que todo el mundo debe poder vivir dignamente. No contamos con una definición cerrada sobre lo que es vivir bien ya que el concepto de vida buena puede cambiar mucho de un sitio a otro, de una época a otra, de unas personas a otras, pero pensamos que casi siempre significa poder disfrutar de una vida larga y saludable, lo que implica vivir en un entorno ecológico y socialmente saludable, libre de violencias, avanzar en el autoconocimiento y en la conciencia del papel que hemos venido a desempeñar en este mundo, para lo que es relevante tener acceso a afectos, a una educación de calidad, disponer de recursos necesarios

para lograr un nivel de vida digno, poder participar en la vida de la comunidad, tener la garantía de los derechos humanos, etc. En este sentido, de manera general y también en la ESF se deberían priorizar las actividades socialmente más necesarias, aquellas que tratan de satisfacer las múltiples y diversas necesidades (sociales, ambientales, materiales y culturales) de la mayoría de la población, poniendo especial énfasis en la satisfacción de las necesidades esenciales de las personas y colectivos con mayores dificultades.

3. Rompiendo algunos clichés

Para avanzar hacia una vida más sostenible y equitativa, la lucha contra los estereotipos es otro de los objetivos claros de la ESF, puesto que nuestro imaginario colectivo está plagado de ideas preconcebidas utilizadas por la economía convencional para retratar el diferente funcionamiento económico de mujeres y hombres. Estas ideas sesgadas tienen mucha fuerza incluso hoy en día y tradicionalmente han estado vinculadas a las diferencias biológicas. Estos estereotipos son utilizados para discriminar y favorecer a unos colectivos sobre otros, por lo que estimamos importante romper con ellos. Entre los estereotipos económicos con los que habría que romper empezáramos por la división entre el sujeto masculino y el femenino:

- Sujeto masculino: racional, egoísta, que busca exclusivamente la satisfacción y el lucro personal, que no se preocupa más que del mercado en el que se ocupa a tiempo completo a lo largo de toda la vida adulta, autosuficiente, carente de memoria, de sentimientos de justicia, de reciprocidad y de solidaridad.
- Sujeto femenino: racional a veces, altruista, que se encarga del cuidado de las personas y de los trabajos reproductivos no pagados por amor, a quien le basta la recompensa del cariño y el reconocimiento de los suyos, que antepone las necesidades de los demás a las suyas propias; dependiente, que tiene opción de participar o no en el mercado, participación siempre condicionada a sus obligaciones familiares.

Cabe preguntarse, en primer lugar, sobre la realidad y el fundamento de estas características supuestamente masculinas y femeninas. En el caso de las femeninas siempre tienen una muy estrecha relación con el rol tradicional

de la mujer en el hogar y, pensamos que ya es hora de superarlo. La importancia del hogar en las mujeres es muy desigual como desigual es el tiempo que le dedican. Además, se tiende a olvidar (lo hacen también algunos análisis feministas), los cambios que se están produciendo en la provisión de los trabajos domésticos y de cuidados. Pero, a pesar de estos cambios, el cuidado de personas dependientes requiere una gran inversión humana en asistencia y mientras una gran proporción de esta asistencia la realicen las mujeres sin obtener compensación a cambio (y otra parte la realicen mujeres asalariadas en condiciones precarias) como si tal trabajo fuese el resultado natural del cariño o del amor, este trabajo será una fuente importante de desigualdad por razón de género (Nussbaum, 2012)

Por ello, es preciso reivindicar el papel de los hogares no solo como consumidores sino como productores de bienes y servicios esenciales para la calidad de vida de las personas. En la generación y gestión del bienestar individual y colectivo no basta con el mercado sino que se precisa también del concurso de otras instituciones entre las que destacan los hogares, el estado y la comunidad (Álvarez, 2010). Es más, los trabajos no mercantiles han realizado muy a menudo la función de ajuste de los ciclos económicos, algo que se ve muy claramente en la crisis actual. Hay pues que romper con la diferenciación estricta de los espacios productores y consumidores, que identifica a las empresas como únicas creadoras de riqueza y a los hogares como consumidores de la misma, ya que esta diferenciación está dando prioridad al espacio público sobre el privado, e invisibiliza los fuertes vínculos existentes entre ambos. La ESF quiere romper además con aquellas dicotomías que considera falsas, principalmente la disyuntiva empleos productivos/ empleos no productivos. Hay que romper también con la manera simple de presentar la ESF como centrada en actividades no mercantiles y no monetarias, como una especie de "economía parasitaria" frente a la economía de mercado maximizadora de beneficios que sería la única generadora de riqueza y de crecimiento. Una manera para romper con esta falsa dicotomía es resaltar precisamente la importancia de los trabajos de socialización no remunerados llevados a cabo en los hogares y comunidades y que son aprovechados por la producción mercantil (Levesque et al., 1989).

4. Economía de cuidados, corresponsabilidad y empleo digno

Visibilizar y valorar los trabajos largamente ignorados ha sido una apuesta importante por parte de la economía feminista, aunque al poner tanto el acento en la economía no mercantil puede haber contribuido también a una cierta mitificación de los trabajos de cuidados no pagados. Es importante también señalar, y más en estos tiempos de incertidumbres y cambios, que no solo se cuida en casa, que también se cuida fuera de los hogares y que en estos cuidados participan el sector público, las empresas privadas y las entidades de la Economía Social y Solidaria. Así pues lo que podríamos denominar “Economía de cuidados” engloba trabajos y servicios de diversa índole, suministrados por diversas instituciones que abarcan desde los hogares hasta organizaciones mercantiles y no mercantiles, públicas y privadas. En este contexto, consideramos necesario impulsar una reflexión sobre el papel de la ESF en la provisión de servicios de cuidados. Pensamos que la responsabilidad de estos servicios es pública pero la coexistencia actual con servicios privados y el riesgo real de que estos servicios de cuidados sean suministrados por empresas que operan con lógicas especulativas y de corto plazo nos hace pensar que, tal vez, sea éste el momento de reclamar un mayor protagonismo a la ESF en este ámbito. Somos conscientes de que ésta es una cuestión que genera polémica y sobre la que, sin duda, habrá que seguir reflexionando, pero pensamos también que la ESF y sus empresas pueden contribuir a una oferta de cuidados regida por esas otras lógicas y otros valores que estamos reivindicando. En este sentido, las cláusulas sociales que se están impulsando por parte de algunas administraciones públicas a favor de las empresas sociales cercanas, en un intento de impulsar esa otra economía no lucrativa, solidaria, ecológica y participativa, pueden ser un instrumento muy interesante para avanzar en la colaboración entre la ESF y las Administraciones Públicas.

En muchos países del norte, en las últimas décadas se han producido cambios significativos en la provisión de cuidados en el ámbito familiar, cambios directamente relacionados con la incorporación masiva de las mujeres al mercado laboral. La mayoría de las jóvenes ha abandonado el rol de cuidadoras a tiempo completo pero los “cuidados de casa” no han desaparecido. Y si la participación laboral de las mujeres no ha conllevado, obviamente, la desaparición de los trabajos no mercan-

tiles, tampoco se ha producido (como se podía haber pensado) la asunción de la corresponsabilidad por parte de muchos hombres en los cuidados no pagados. Esta es otra asignatura pendiente porque la desigual distribución de los trabajos no pagados está en la base de muchas desigualdades económicas (desigualdades en el mercado laboral, en la distribución de las rentas, en las pensiones, etc.). Una verdadera transformación de la distribución sexual del trabajo y de las relaciones de género es imposible sin un trabajo intenso por parte de los hombres para superar el modelo de “masculinidad hegemónica” e ir hacia otros modelos que a ellos también les pueden resultar liberadores porque su dedicación en exclusiva al trabajo remunerado y su ausencia de las tareas del cuidado les facilita una mayor autonomía y poder económico y social, pero les priva de una existencia plena y de una presencia en las distintas esferas y dimensiones de la vida. La ESF debería ser referente en materia de corresponsabilidad y de incidencia para cambiar la división sexual del trabajo existente tanto dentro de sus contornos como en el conjunto de la sociedad.

Por ello, el empleo generado por la ESF se convierte en objeto de estudio. De hecho, la mayoría de los análisis de la economía solidaria con enfoque de género se han centrado en investigar las desigualdades laborales entre mujeres y hombres en las entidades de la ES y compararlas con las desigualdades laborales en general. Más allá de estos estudios absolutamente necesarios, es preciso impulsar una reflexión más amplia en torno a los empleos y a los trabajos y, sin duda, la larga tradición de la Economía Feminista en esta materia puede enriquecer dicha reflexión. En la actualidad, existen básicamente tres grandes tipos de trabajos: el empleo o trabajo de mercado remunerado, el trabajo doméstico y de cuidados no asalariado y el trabajo de participación ciudadana o trabajo voluntario no remunerado y realizado en la esfera social y política. Estos tres tipos de trabajos incumben directamente a la economía solidaria.

En el caso del trabajo autónomo, cooperativo o asalariado, tener empleo significa, en primer lugar, tener ingresos monetarios pero la calidad de vida depende no solo de esos ingresos: también está estrechamente relacionada con las condiciones laborales, con la posibilidad de expresar la propia opinión, con la satisfacción con el trabajo, con el tiempo de ocio, etc. Por tanto, no todos los empleos valen. Es más, tener empleo hoy en día ni siquiera significa tener necesariamente autonomía económica

y una muestra de ello es la presencia (muy importante en el sur y cada vez mayor en el norte) de trabajadores/as pobres. La OIT propuso ya en 1999 usar el concepto de “trabajo (empleo) decente (digno)” para fijar las características que debe agrupar una relación laboral que cumpla los estándares laborales internacionales. El trabajo digno supone que hombres y mujeres disponen de oportunidades para realizar una actividad productiva que aporte un salario justo, seguridad en el trabajo y protección social, ofreciendo mejores perspectivas de desarrollo personal e integración social y garantizando los derechos de participación y asociación, así como la igualdad de oportunidades y de trato para todos y todas (Hernández, González y Ramiro 2012). Aun siendo conscientes de los problemas económicos de muchas entidades de la ES en el actual contexto de crisis, la ESF debería ser generadora de empleos dignos y conformar un espacio de resistencia ante el proceso de precariedad laboral que se está impulsando con el pretexto de la competitividad.

Tener un empleo es crucial para la mayoría de mujeres y hombres y lo es, sobre todo, porque es fuente, en muchos casos fuente única, de recursos económicos. Pero en sociedades como las nuestras, el empleo es mucho más que una fuente de ingresos y su falta va más allá de la ausencia de renta: genera pérdida de identidad, frustración, depresión, etc. Las estadísticas revelan la persistencia de importantes desigualdades de género en el empleo como son la mayor precariedad de las mujeres, salarios más bajos, mayor segregación horizontal (gran concentración en determinados sectores principalmente de servicios) y vertical (escasa presencia en puestos de responsabilidad y de dirección). Entendemos que desde el momento en que la ES establece la equidad¹ como uno de sus principios básicos aboga por relaciones socioeconómicas equitativas y democráticas que prioricen la satisfacción de las necesidades humanas a través de relaciones horizontales. En estas entidades, a veces, los y las trabajadoras son socios/as cooperativistas y ésta puede ser una buena base para impulsar relaciones más

horizontales, colaborativas y crear espacios de trabajo más armónicos. Por otra parte, la presencia de personal voluntario en estas entidades puede llegar a ser significativa y habría que buscar un equilibrio entre los empleos y estos trabajos voluntarios² evitando identificar el voluntariado con mujeres.

El objetivo de la equidad implica también un compromiso claro de enfrentar las discriminaciones seculares a las que han debido hacer frente las mujeres. Para ello las entidades de la ES deberían hacer un seguimiento de la situación de mujeres y hombres en sus entidades y para hacerlo podría seleccionarse una batería sencilla de indicadores tanto cuantitativos como cualitativos que permitieran estudiar las brechas de género en la ES. En los últimos años, los avances habidos en este ámbito son incuestionables y prueba de ello son los indicadores de seguimiento de la auditoría social que constituyen una muy buena base sobre la que seguir avanzando. En el futuro, sería muy interesante disponer de indicadores internos (de satisfacción del personal) y externos (de satisfacción de personas destinatarias de los servicios)³.

5. Cooperación para la transformación de las relaciones socioeconómicas

Poner en el centro del análisis la sostenibilidad de la vida y las redes y ecosistemas de los que formamos parte, nos permiten resaltar la importancia de las relaciones sociales que sustentan la estructura socioeconómica de cualquier comunidad y pueblo con visos de permanencia en el tiempo. Destacamos así el valor de la cooperación y la interdependencia entre los seres humanos y entre éstos con la naturaleza que nos cobija. Desde que nacemos hasta que morimos somos parte de una comunidad que por medio de sus unidades domésticas y societarias se ocupa, de formas diversas, de los cuidados que requerimos no solo para sobrevivir sino para vivir una vida buena. Este carácter social de la vida humana y la necesidad de otras personas para sobrevivir y desarrollarnos no es una característica exclusiva de las sociedades preindustriales, sino de todas las sociedades.

1. La Carta de la economía solidaria elaborada por REAS en 2011 incluye la equidad como “un valor que reconoce a todas las personas como sujetos de igual dignidad, y protege su derecho a no estar sometidas a relaciones basadas en la dominación sea cual sea su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc”. Considera asimismo que la equidad va más allá de la igualdad, puesto que vincula a ésta con el reconocimiento y respeto a la diferencia.

2. Al igual que los trabajos domésticos y de cuidados no remunerados, estos trabajos voluntarios son ignorados en la contabilidad nacional.

3. En línea con las recomendaciones a favor de avanzar en las mediciones subjetivas de la calidad de vida contenidas en el Informe realizado por the Commission on the Measurement of Economic Performance. and Social Progress (Stiglitz et al., 2009)

Frente al énfasis que pone la economía convencional en la competencia (considerada a menudo un valor masculino) para el funcionamiento del sistema económico capitalista, para la ESF son importantes las relaciones de cooperación existentes en aquellas relaciones mercantiles que no siguen la lógica de maximización del beneficio económico sino el valor de uso de los bienes intercambiados. La cooperación nos permite enfrentar mejor las consecuencias de la vulnerabilidad que es otra característica humana, inevitable, universal y estrechamente ligada con la definición de lo que significa el concepto de ser humano (Fineman, 2013⁴). La vulnerabilidad es asimismo particular y se experimenta de forma diferente, dependiendo de nuestro posicionamiento dentro de las “redes de relaciones institucionales y económicas en las que nos situamos”, y de la calidad y cantidad de recursos que poseemos o controlamos. Compartimos con Fineman la importancia de las instituciones sociales de las que nos proveemos a la hora de estructurar la forma en que una sociedad hace frente a las vulnerabilidades, ya que las instituciones son fundamentales a la hora de asignar los recursos básicos para nuestras vidas. En las actuales sociedades de consumo de masas, donde se da gran valor a la autonomía individual, a medida que se han

ido incrementando los niveles de producción y de renta media, la población se ha ido haciendo más vulnerable, puesto que se incrementa la interdependencia entre los seres humanos que conforman esas sociedades, causada por la fuerte división del trabajo existente, y la fuerte dependencia de factores externos y de la forma en que se articulan las políticas públicas, las relaciones domésticas y las mercantiles, en un sentido amplio. En este contexto, las propuestas de la ESF ofrecen una esperanza frente a la fragmentación y desarticulación social que promueve el neoliberalismo.

En resumen, visibilizar y reforzar la cultura de la cooperación y de las redes colaborativas pretende generar sinergias que permitan socializar información, compartir conocimientos, recursos, espacios y bienes, en suma, complementarse uniendo esfuerzos. Esta lógica choca frontalmente con una visión hegemónica cada vez más reduccionista de las actividades económicas que ha ido aislando progresivamente la actividad económica mercantil tanto de la esfera política como del resto de las actividades básicas para la reproducción de la vida, en las que se sostenía, y propone ir recuperando y reconceptualizando los vínculos existentes entre todas las instituciones claves de nuestras vidas.

Bibliografía

Álvarez, Santiago (2010): “Potencialidades y desafíos de la economía solidaria”, *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global* 110.

Bjørnholt, Margunn & McKay, Ailsa (ed.) (2014): *Counting on Marilyn Waring. New advances in Feminist Economics*. Demeter Press: Canada.

Carrasco, Cristina (2009): “Tiempos y trabajos desde la experiencia femenina”, *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 108.

Carrasco, Cristina (ed.) (2014): Con voz propia. *La economía feminista como apuesta teórica y política*. Los libros de Viento Sur: la oveja roja.

Grau, Elena, Fernández, Hortensia, Carrasco, Cristina, Bofill, Mireia, eta Alemany, Carme. (comps) (2010): *Anna Bosch Pareras. Mujeres que alientan la vida. Selección de textos (1996-2008)*. Icaria. Antrazyt.

Hernández, Juan, González, Erika, y Ramiro; Pedro (eds.) (2012): *Diccionario crítico de empresas transnacionales*. Icaria, Hegoa y OMAL.

Herrero, Yayo (2014): “Economía ecológica y economía feminista: un diálogo necesario” en Cristina Carrasco (ed.) (2014): Con voz propia. *La economía feminista como apuesta teórica y política*. Los libros de Viento Sur: la oveja roja.

4. Citada en Bjørnholt, Margunn & Ailsa McKay (ed.) (2014)

Jubeto, Yolanda y Larrañaga, Mertxe (2014): "La economía será solidaria si es feminista. Aportaciones de la economía feminista a la construcción de una economía solidaria" en *Sostenibilidad de la Vida. Aportaciones desde la Economía Solidaria, Feminista y Ecológica*. REAS Euskadi.

Levesque Benoît, Joyal, André, et Omer Chouinard (1989): *L'autre économie: une économie alternative?*, Québec, Presses Universitaires du Québec.

Mattahei, Julia (2010): "Más allá del hombre económico: crisis económica, economía feminista y la economía solidaria". Cayapa. *Revista Venezolana de Economía Social*, vol. 10, núm. 19, enero-junio, 2010, pp. 65-80, Universidad de los Andes, Venezuela.

Max-Neef, Manfred (2008): *La dimensión perdida. La inmensidad de la medida humana*. Icaria. Más madera.
Nussbaum, Martha (2012): *Crear capacidades. Propuestas para el desarrollo humano*. Paidós Estado y Sociedad.

Picchio, Antonella (2001): "Un enfoque macroeconómico "ampliado" de las condiciones de vida" en Cristina Carrasco (ed.) *Tiempos, Trabajos y Genero*, Universitat de Barcelona.

Polanyi, Karl (2003 [1957]): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica: Mexico.

Rifkin, Jeremy (2014): *La sociedad de coste marginal cero*. Paidós Estado y Sociedad.

Schumacher, Ernst Friedrich (2011[1973]): *Lo pequeño es hermoso*. Akal SA: Madrid.

Sen, Amartya (1977): Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic *Theory Philosophy and Public Affairs*, Vol. 6, No. 4, pp. 317-344.

Disponible en: <http://philosophy.unc.edu/people/faculty/geoffrey-brennan/sen%20rational%20fools.pdf>

Shiva, Vandana (2006): *Manifiesto para una democracia de la tierra. Justicia, sostenibilidad y paz*. Paidós Estado y Sociedad 144.

Stiglitz, Joseph, Sen, Amartya y Fitoussi, Jean Paul (2009): Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, www.stiglitz-sen-fitoussi.org.



Emprendimiento Social: Nuevas tendencias que están redefiniendo la economía

Gines Haro Pastor
Andalucía Emprende

1. ¿Qué es el emprendimiento social?

Algo está cambiando en el mundo empresarial. Una nueva oleada de empresas y organizaciones está surgiendo para, mediante su actividad económica, solventar los importantes retos a los que nos enfrentamos como sociedad. Son empresas y organizaciones de éxito, facturan millones de euros, pero que se miden y autoevalúan por su impacto en la sociedad, tanto en la dimensión social como en la medioambiental. Son las empresas sociales.

La empresa social no es una moda pasajera, es una nueva manera de ver el mundo, de entender los negocios y de solucionar los retos sociales, económicos y medioambientales a los que nos enfrentamos. Una herramienta para devolver la esperanza y trabajar por el bien común. Entender los fundamentos de la empresa social supone una ventaja estratégica única, no sólo porque ofrece una creciente salida profesional, sino por el impacto y la influencia que este nuevo concepto está adquiriendo en el mundo.

Para Jeff Skoll, primer presidente de eBay "El emprendimiento social se ha convertido, rápidamente, en una de las ideas con más influencia de nuestro tiempo, gracias a su expansión por algunas de las fundaciones, universidades y ONGs más importantes del mundo."

El emprendimiento social cuenta con un creciente ecosistema de apoyo en todo el mundo. Social Enterprise UK, la organización británica de representación de empresas sociales más grande a nivel mundial, afirma que las empresas sociales son las que mejor están capeando la crisis.

Según datos de la Comisión Europea, estas entidades representan el 10% de todas las empresas europeas,

empleando a 11 millones de personas, el 6% del total, con presencia en todos los sectores económicos. Estas cifras aumentan cada año.

Aun así, para el Comisario Europeo del Mercado Interior, Michael Barnier:

"Las empresas sociales son una de las bazas con un gran potencial in explotar en nuestro Mercado Único Europeo"

2. Siempre hubo emprendedores sociales

Hoy en día existen empresas sociales con una gran penetración social, como sucede con change.org, la mayor plataforma de peticiones del mundo. Usada por más de 86 millones de personas, en España fue fundada por Francisco Polo bajo el nombre de Actuable para, posteriormente, fusionarse con la americana change.org.

Desde nuestro punto de vista, siempre han existido emprendedores sociales. Lo que ha cambiado en el tiempo ha sido el lenguaje utilizado para explicar su actividad. Según el escritor y emprendedor social Robert Ashton, hasta la Revolución Industrial todas las empresas comerciaban por motivos sociales y/o medioambientales. Hasta entonces se trabajaba instintivamente conservando los recursos locales, porque se dependía muchísimo de ellos.

La Revolución Industrial conllevó un cambio dramático en la relación entre el ser humano y la naturaleza. Muchos emprendedores se centraron en generar grandes beneficios a corto plazo. Se consolidó la figura del empresario adinerado cuyas actividades crean problemas sociales o medioambientales y, para remediarlos, dona parte de sus beneficios a causas sociales, volviéndose un filántropo.

Seguramente, uno de los primeros y más importantes grupos de emprendedores sociales son los Quakers. Un movimiento conocido por su gran activismo social, cuyos valores se reflejan claramente en cómo gestionan sus negocios, como se reflejó en la chocolatera inglesa Cadbury.

Hoy en día, el mayor embajador de la empresa social es Muhammad Yunus, banquero y economista de Bangladés. Yunus ha desarrollado el concepto de microcrédito, siendo reconocido con el Premio Nobel y el Premio Príncipe de Asturias.

3. Emprendimiento Social / Empresa Social

Existen innumerables definiciones y aproximaciones sobre ambos conceptos, muchas de las cuales son confusas e incluso contradictorias entre sí. Desde nuestro punto de vista, conviene distinguir entre tres familias de definiciones de emprendimiento social:

- 1.- Centradas fundamentalmente en el impacto social. Desde esta perspectiva, emprendimiento social es cualquier acción que tiene impacto social o medioambiental. Se incluyen aquí campañas y movimientos sociales, acciones puntuales, la apertura ONGs, acciones de marketing social, etc.
- 2.- Centradas en la forma jurídica: aquellas que se centran en la figura legal escogida para desarrollar el emprendimiento. Esta corriente está impulsada fundamentalmente desde el movimiento cooperativo.
- 3.- Centradas en la actividad económica con la que se consigue el impacto social. Mediante la actividad comercial desarrollada es como se consigue solucionar o resolver la necesidad social. La combinación de "hacer negocio" y "hacer el bien" es lo que hace a las empresas sociales ser uno de los sectores más interesantes y en crecimiento de nuestro tiempo. Para Social Enterprise UK, las empresas sociales son "entidades con negocios para solucionar causas sociales y medioambientales"

Entendemos que esta última línea es la que representa el boom actual del concepto de emprendimiento social a nivel mundial y, por lo tanto, a la que nos referimos en este artículo.

4. Diferencias entre empresas sociales y "tradicionales"

Las empresas sociales son muy diversas, tanto en las actividades que realizan como en el tamaño y modelo organizacional escogido. Sin embargo, hay unos aspectos fundamentales que las diferencian claramente de otro tipo de organizaciones.

Concepto de éxito organizacional. Según el economista Milton Friedman el objetivo de una empresa tradicional es únicamente maximizar beneficios. A más beneficios mayor éxito. Sin embargo, la misión de una empresa social es crear valor en la triple cuenta de resultado: a nivel social, medioambiental y económico.

Ahora bien, las empresas sociales no renuncian al beneficio económico, simplemente no lo anteponen a toda costa a otros factores. No existen para hacer rico a sus dueños. Tampoco deben depender de voluntarios, subvenciones o donaciones para sobrevivir en el largo plazo, aunque pueden necesitar de este tipo de ayuda como también les ocurre a las empresas tradicionales.

Un buen ejemplo es La Fageda, empresa social catalana cuyo objetivo es mejorar la vida de las personas con discapacidad o enfermedad mental. La Fageda es el tercer productor de yogures y productos lácteos de Cataluña. Compite en los supermercados con gigantes como Danone, con un equipo de 236 empleados, de los cuales 116 tienen algún tipo de discapacidad. Vende unos 55 millones de yogures cada año. Sólo en 2013 facturó 15 millones de euros.

5. Ecosistema del Emprendimiento Social: tendencias y actores implicados

El término "emprendedor social" lo acuñó en los años 80 Bill Drayton, premio Príncipe de Asturias. Un emprendedor social no es un superhéroe, es simplemente una persona comprometida con una causa y dispuesto a hacer realidad una solución, la tenga ya identificada o no. Tenemos ejemplos de emprendedores sociales de todas las edades: jóvenes, estudiantes, jubilados... que provienen de áreas profesionales muy diferentes: profesores, diseñadores, banqueros, ingenieros, artistas, médicos... Pueden estar en organismos públicos, asociaciones, empresas, etc.

A los emprendedores sociales lo que realmente les motiva es conseguir un impacto social y/o medioambiental sostenido en el tiempo. Muchos dicen que su verdadera

satisfacción está en el acto de impactar positivamente en su entorno, no el conseguir una inmensa fortuna personal.

El ecosistema de emprendimiento social cuenta con promotores reconocidos internacionalmente como Skoll, Yunus y Drayton; empresas sociales de éxito como Ben&Jerry; teorías justificativas como la economía del Bien Común o la Base de la Pirámide; entidades y proyectos de apoyo a su labor, como la Skoll Foundation y Echoing Green a nivel internacional, Fundación Avina en América Latina, Momentum project, La Caixa, Movimiento Idun y UEIA en España. Además, aumenta el apoyo desde las instituciones políticas, como se ejemplificó desde la Comisión Europea con la "Social Business Initiative".

Tanto desde el ámbito público como con la aparición de inversores privados se ha incrementado sustancialmente la financiación asequible a empresas sociales. Sin olvidar cómo la empresa social ha ganado espacio en medios de comunicación de prestigio como el network de emprendimiento social en The Guardian.

Andalucía cuenta con una experiencia de apoyo al emprendimiento social pionera en España: La Noria. Un centro público de innovación social que fomenta soluciones a los problemas y necesidades de nuestra sociedad. Un espacio promovido por la Diputación de Málaga de aceleración de proyectos y emprendimientos sociales dirigidos a la infancia y la juventud, donde también tienen cabida la maestría y oficios, el huerto, la cocina, el turismo y la tecnología. Un espacio multidisciplinar de 6.000 metros cuadrados abiertos a la ciudadanía para su participación activa, con el objetivo de impulsar proyectos sociales junto con organizaciones, asociaciones, fundaciones, empresas y ayuntamientos de la provincia, impulsando lo que se conoce como el Cuarto Sector.

6. ¿Por qué está en auge el interés por las empresas sociales?

El concepto de empresa social se presenta como una vía diferente y más humana de hacer negocios, sobre todo tras las actuaciones corruptas y de dudosa ética que han salido a la luz con la reciente crisis. Algunos de los factores de su extensión pueden ser:

- El aumento de las necesidades y retos sociales, que además se han hecho más visibles con la crisis.

- El éxito económico de algunas empresas sociales. Como puede suceder con GLL, del Reino Unido, que en el 2011 facturó más de 80 millones de euros.

- Empresas que quieren saber cómo pueden usar sus capacidades y recursos para mejorar el mundo. Para algunas entidades el voluntariado corporativo y la donación ya no son medidas suficientes.

- El incremento de personas que quieren saber cómo a través del consumo y ahorro pueden contribuir a un mundo mejor. Surgen y se consolidan nuevas opciones de banca ética como Triodos Bank, que en el 2011 gestionó 6.786 millones de euros. En España ha surgido el proyecto Banca Ética Fiare. A nivel mundial, existe la Alianza Global por una Banca con Valores, compuesta por 19 entidades con actividades en todos los continentes.

7. Responsabilidad Social Empresarial (RSE) vs Empresa Social

El término de RSE se utiliza desde la década de los 60, no fue hasta los 90 cuando se puso realmente de moda. Wikipedia define la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como:

"La contribución activa y voluntaria a la mejora social, económica y ambiental por parte de las empresas, generalmente con el objetivo de mejorar su situación competitiva y su valor añadido. El sistema de evaluación de desempeño conjunto de la organización en estas áreas es conocido como la triple cuenta de resultado".

Para comunicar sus esfuerzos en este sentido, multinacionales como PepsiCo, Shell y Barclays empezaron a realizar informes de RSE, donde incluyen aquellas actividades positivas que promueven: donaciones, voluntariado corporativo, promoción de energía renovable, políticas de inclusión social en sus plantillas, etc. Aunque la información incluida sea muy parecida, con frecuencia, las empresas utilizan diferentes nombres para estos informes.

El éxito ha sido tal que incluso compañías de dudosa ética, como la British American Tobacco, han publicado informes. Éstos no representan más que un cínico ejercicio de márketing o "Greenwashing". Frecuentemente las empresas contratan a agencias especializadas para que conviertan las actividades de RSE en campañas de

publicidad, en un intento de tranquilizar a sus propios trabajadores, ganarse el favor de los consumidores y/o evitar la regulación gubernamental.

Esta irrelevancia corporativa también tiene su reflejo en el organigrama funcional. Para muchos directivos la existencia de un departamento de RSE no es necesario o es totalmente marginal, sin influencia real para cambiar o influir en el núcleo de las actividades empresariales.

Las diferencias fundamentales entre RSE y empresa social son:

- Disminuir el impacto negativo versus aumentar el positivo. Lo que mueve a la empresa social es aumentar el impacto social y/o medioambiental mediante su actividad económica. Lo que mueve a la "empresa tradicional" es aumentar su beneficio económico, reduciendo a lo sumo el impacto negativo de sus actividades mediante la RSE. Esta diferencia es de base pues afecta radicalmente la forma en la que se toman decisiones en ambos tipos de organizaciones.

Para la empresa social no se trata sólo de conseguir resultados "dentro" (en la organización), con ingresos y beneficios fácilmente medibles sino de obtener resultados "fuera", en el mundo, en forma de impacto social, con o sin resultados económicos asociados. El impacto "fuera" es siempre más complejo de medir que el impacto "dentro".

- Proactividad versus reactividad: La adopción de la RSE ha sido y sigue siendo reaccionaria, es decir, surge como respuesta a la creciente preocupación de los empleados y/o los clientes sobre la conducta de las empresas. La adopción de medidas de RSE se debe frecuentemente a presiones externas y no por motivaciones internas. Lo contrario sucede en las empresas sociales, cuyas estructuras se dirigen a aumentar el impacto social.

El hecho de que estas actividades raramente surjan proactivamente en la empresa ha servido para que se ponga en duda si los principios y valores de la RSE forman realmente parte del ADN de la empresa tradicional. Desafortunadamente, existen evidencias de que las actividades de RSE son frecuentemente abandonadas cuando cambian las circunstancias que hicieron adoptarlas: bien porque la situación económica se volvió más exigente,

como se observa hoy en día por la crisis; bien porque cambiaron las personas que apoyaron esas medidas o bien porque desapareció la presión social para que las sigan ejecutando.

La reciente explosión de popularidad de las empresas sociales puede ser considerada, en cierto modo, como una consecuencia directa a la incapacidad de las "empresas tradicionales" para comprender la nueva realidad en la que se desen-vuelven.

El profesor de la Universidad Harvard, Michael E. Porter, creador del concepto de "Valor compartido" insta a "Reconectar el éxito de la empresa con el progreso social, a tomar la iniciativa de que las empresas y la sociedad caminen de nuevo juntas".

Para Sir Richard Brandson, fundador del grupo Virgin: "En los próximos 20 años las grandes corporaciones serán desplazadas por las nuevas empresas sociales a no ser que adapten sus modelos de negocio y contribuyan más a la sociedad".

Boudewijn Poelmann, fundador de la muy exitosa lotería holandesa "del código postal" con presencia también en el Reino Unido y Suecia, añade: "Esto ya se ve en países europeos y en sectores como el energético, donde están surgiendo numerosas empresas pequeñas productoras de energía limpia. Las grandes empresas es-tán empezando a sentir que pierden mercado".

Zeititz, chief sustainability officer del grupo PPR, hace un llamamiento a las empresas a que incorporen el cambio en el corazón de sus organizaciones: "*No necesitamos departamentos de RSE o de relaciones públicas que repitan palabras bonitas. Lo que necesitamos es impregnar el cambio sistémico dentro de nuestras actividades*".

8. Intra-emprendedores sociales: desarrollando la innovación en la empresa

El emprendimiento social está adquiriendo tanta importancia que incluso algunas empresas y multinacionales, como CEMEX y McDonalds, están utilizando sus principios como fundamento de nuevas estrategias y actividades. Según el tamaño de la organización, los cambios que promueven los intra-emprendedores pueden tener un impacto inmediato en miles o incluso millones de personas.

Un intra-emprendedor social es una persona que promueve iniciativas que solucionan problemas sociales o medioambientales desde dentro de una empresa "tradicional". Estas iniciativas además crean valor comercial

para su empresa, al contrario de lo que ocurre con acciones de voluntariado corporativo o RSE.

Entre las actividades llevadas a cabo por intra-emprendedores sociales en empresas multinacionales se han identificado acciones como el desarrollo de una tecnología de irrigación comercialmente viable, para afrontar la escasez de agua en contextos duros como el desértico, que además pueda ser exportada a otros países; o la implementación de una campaña de marketing para ayudar a los cientos de miles de clientes de una empresa a reducir su huella de carbono, mediante la promoción del uso de la tecnología disponible por esa empresa.

9. Contextos de creatividad destructiva

Según Gianni Zappala, investigador en el Centre for Social Impact en la Universidad de New South Wales, para ser un intra-emprendedor social efectivo, una persona tiene que desafiar los límites tradicionales de las empresas, promoviendo aquellas ideas que crea que puedan tener un impacto social y económico mayor. Para estas personas la pregunta crítica es “¿Pueden las empresas proporcionar el ambiente propicio para que la creatividad destructiva tenga lugar?”.

Las grandes corporaciones son muy burocráticas. No suelen facilitar a los empleados escapar de sus tareas cotidianas para experimentar en un ambiente seguro,

sin miedo al error o a represalias. Las empresas están organizadas para generar beneficios a corto plazo, esa es su lógica dominante, por lo que cualquiera que intente ser un intra-emprendedor social, donde los beneficios suelen ser más a medio-plazo, probablemente tendrá que superar cierta resistencia. De esta manera se inhibe a los trabajadores a encontrar mejores soluciones.

Lo más importante para intra-emprender es conseguir un equipo comprometido con la causa. El compromiso personal es lo más importante, con éste se consigue dar mucho más valor a la organización que simplemente asignando recursos a trabajadores desinteresados. Se ha demostrado que los recursos asignados no tienen tanta relevancia a priori.

El gigante de internet Google es un claro ejemplo de organización que apoya y fomenta a los intra-emprendedores sociales. Permite a sus trabajadores dedicar una parte de su tiempo a proyectos propios haciendo explícito que esos proyectos deben ser positivos para el medioambiente y/o la sociedad.

Los beneficios están resultando tan positivos que algunas empresas están contratando profesionales para intra-emprender socialmente. Al fin y al cabo, el emprendimiento social lo que permite es vivir aplicando los valores de vida al trabajo.

Bibliografía

Ashton, Robert (2010), *How to be a social entrepreneur*. Capstone.

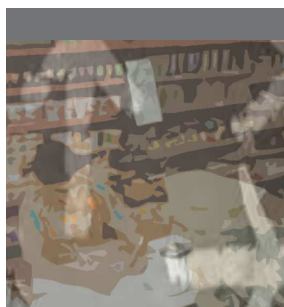
Curto Grau, Marta (2012) “El Emprendimiento Social. Estructura organizativa, retos y perspectivas de futuro”. IESE. N°14, abril de 2012.

Ashton, Robert www.emprendedorsocial.org

Guía de la Innovación Social de la Comisión Europea: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/social_innovation/social_innovation_2013.pdf

La Responsabilidad Social en la Nueva Economía. Opciones de negocio para pymes. Ejemplos

Fernando Dugo Benítez
EOI



1. La Responsabilidad Social y el Cuarto Sector

Las nuevas formas de trabajo, de relación, de intereses, de alternativas en suma, que en este artículo vamos a comentar, aún hacen más difícil encontrar baremos o medidores que nos sean de utilidad a los estadísticos e investigadores para acotar esa diversidad de empresas que llamamos pymes.

Las microempresas, y las pequeñas y medianas empresas (PYME) desempeñan un papel central en la economía europea. En la Unión Europea ampliada a 25 países, en torno a 23 millones de PYMES aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99 % de todas las empresas.

En los últimos años se está empezando a conformar lo que puede llegar a ser un **cuarto sector** que trata de capturar lo mejor de los otros tres sectores, -empresa (primer sector), gobiernos (segundo) y sociedad civil (tercero)-, de forma estable y permanente. Se trata de empresas que se constituyen con el doble objetivo de lucro y atención a problemas sociales aunque son empresas como las tradicionales. Pero esto va mucho más allá de empresas que, como parte de sus actividades asumen una responsabilidad ante la sociedad a través de sus prácticas responsables, pero cuyo objetivo primario es el lucro. También va más allá de las instituciones de la Economía Social o Solidaria, como las cooperativas o mutualidades, cuyo foco son sus miembros y que en algunos casos pueden depender de apoyos o ayudas de gobiernos, empresas y organizaciones del tercer sector.

En las empresas del cuarto sector, como señala Vives, el foco es la sociedad, con el convencimiento de que para poder llevar a cabo sus actividades deben ser financiera-

mente autosuficientes y sostenibles en el largo plazo, sin depender de ayudas o subsidios. Deben ser gestionadas con una cultura empresarial e incentivos que respalde los objetivos de Eficiencia, Efectividad y Solidaridad. Deben ser empresas.

Aunque el concepto parece sencillo, no es de fácil implementación. Tienen grandes retos que vencer en términos de la obtención de financiación, ya que si bien tienen como objetivo la autosuficiencia financiera, el objetivo social puede dificultarlo. Existe además la problemática legal, ya que en algunos países la figura legal no está específicamente prevista, como sí lo está la de cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones. Por ejemplo, en siete estados de Estados Unidos recientemente se ha creado la figura legal de lo que allí se denomina "empresa de beneficios" (Benefit Corporation, B-corporation), beneficios no en sentido de lucro sino de beneficios financieros con beneficios a la sociedad.

Desde esta perspectiva, desde el primer sector, tenemos ya movimientos sociales que van en la misma dirección. Es particularmente relevante el movimiento para el Fomento de la Economía del Bien Común (EBC, Christian Felber), creado por empresarios en Austria y con un importante desarrollo en apenas tres años, que sustituye el afán de lucro y la competencia por el beneficio social y la cooperación estableciendo unos indicadores específicos y medibles.

2. Ser responsable también es rentable

Según el Eurobarómetro sobre cómo influyen las empresas en la sociedad, el 79% de la población española se declara interesado en saber qué hacen las empresas españolas para ser responsables en la sociedad. El

mismo indicador señala que las pymes son percibidas como responsables: el 79%; 8 puntos porcentuales más que la media europea y 36% por encima de cómo son percibidas las grandes.

Esto es así porque la pyme posee unas características singulares -estructura más sencilla, empresas familiares, comunicación interna, relación con grupos de interés- en

que se dan de forma natural los principios de la RSC: sostenibilidad, flexibilidad, conciliación, transparencia,...

Si la pyme de forma consciente y deliberada, formalizara lo que hace de modo natural, tendría mucho camino andado.

Vamos a señalar sinópticamente acciones y beneficios "al alcance de la mano":

A nivel interno:	A nivel externo:
• Mejora la fidelidad, el compromiso y la motivación de los trabajadores/as	• Ayuda a fidelizar los/as clientes actuales y captar nuevos clientes
• Ayuda a atraer y retener buenos/as profesionales	• Mejora la relación con el entorno social
• Mejora el clima laboral, lo que incrementa la productividad y la calidad	• Mejora la imagen y reputación de la empresa
• Permite reducir costes de operación	• Contribuye a un mejor posicionamiento y diferenciación de marca. Reputación digital
• Permite obtener desgravaciones fiscales	• Incrementa la notoriedad
• Mejora la comunicación interna	• Mejora las relaciones con los sindicatos y la Administración
• Fomenta una cultura corporativa definida	• Permite el acceso a nuevos segmentos de mercado
Acciones de costos mínimos y con retorno por beneficios.	Acciones de costos con retorno por beneficios
• Crear sistemas de aislamiento de la contaminación del ruido, de la generación de olores que creen molestia y similares a los vecinos del sector.	• Crear sistemas de tratamiento de aguas residuales y de otras formas para la protección del medio ambiente por la contaminación por humos u otros que afectan el suelo, el aire y las aguas.
• Encargarse de algunas zonas verdes de la comunidad	• Patrocinar, promover e involucrarse directamente en campañas cívicas, sociales, ambientales, educativas y de beneficio a la comunidad.
• Imagen del establecimiento y/o empresa de forma que sea motivo de orgullo del sector o vecindario.	• Patrocinar eventos comunales, de organismos cívicos, de voluntariados y similares.
• Apoyar los sistemas de seguridad de la comunidad	• Invertir en el patrocinio de deportistas.
• Apoyar actividades de servicio comunitario del sector, residencias 3ª edad, guarderías, escuelas, parques, deportes y otros, en la medida de sus capacidades.	• Invertir en investigaciones sociales, en la capacitación integral de los empleados (entiéndase integrar lo personal, lo social y lo profesional o laboral), empezando por los directivos a quienes les debemos fortalecer en el tema de la Responsabilidad social y los estilos de dirección y mando con ética.
• Mejorar procesos productivos no contaminantes.	• En procesos de retiro, invertir en la preparación del grupo de personas afectadas, para que se adapten al nuevo estilo de vida, ayudando a abrir la visión y enseñando a manejar el poco capital con que cuentan.
• Mejorar calidad en el tratamiento aséptico de productos de consumo.	

"Lo que no se comunica, no existe". Este clásico axioma de marketing se hace aún más importante cuando tenemos que tener empresas que han de estar en el mercado, vender sus productos o servicios a un consumidor cada vez más preparado, ideologizado e informado. "No vendes lo que quieres, sino lo que te compran": El mundo

donde el rol consumidor manda más que el rol ciudadano. El mundo del nuevo consumidor activista. Desde hace unos meses están llegando a los teléfonos inteligentes una serie de aplicaciones (GoodGuide, OpenLabel, Check-in for Good, Mogl) que permiten, leyendo el código de barras del producto, saberlo todo o casi todo

del artículo. Origen, ingredientes, procedencia. O si, por ejemplo, sus propietarios apoyan a un partido político u otro. Pero tal vez el elemento más revolucionario sea que algunas apps (BuyCott, Boycott Invaders) ofrecen la posibilidad de boicotear empresas, productos o incluso países.

Muchas empresas pequeñas, al contrario de las grandes que desarrollan un marketing bestial para transmitir una RSC porque vende –todos conocemos muchísimos casos–, no hacen esfuerzos en transmitir su buen hacer en esta dirección. No se preocupan de obtener una reputación en general o en internet en particular: la reputación digital. Por otro lado, un gran número de empresas pequeñas operan con grandes compañías y con las Administraciones Públicas de forma que estos grandes clientes incorporan en sus requisitos para contratar, cada vez más medidas de RSC en sus proveedores. Ese es el motivo por el que muchas pymes han decidido obtener las ISO (9000, 14000,...) y harán también la 26000 entre otras específicas dirigidas a la RS.

En el caso particular de las Administraciones Públicas, como señalan desde la Economía del Bien Común, el papel democrático por un lado de sus “directivos” –capacidad de legislar– y por otro su potencia respecto a la Economía de un país –capacidad de invertir y contratar–, debe ser más intervencionista de forma que se “premie” a las empresas que operan con valores éticos y “castiguen” a las que no lo hacen: acceso a contratos públicos, reducciones en impuestos, acceso a subvenciones, a investigación,...

Ya, aunque muy incipientes, se van tomando medidas en esta dirección en corporaciones locales en España: Ayuntamiento de Logroño, Zaragoza, Donosti, Novelda, Rubí,...

Obtenemos beneficios cuidando a nuestro cliente interno y a nuestro cliente externo, estableciendo políticas de participación y colaboración con los grupos de interés a los que afecta nuestro negocio: clientes, proveedores y comunidad local.

3. La Nueva Economía

La primera vez que se manejó públicamente el término de Nueva Economía fue el 30 de diciembre de 1996 por la Revista BusinessWeek en el informe de Michael J. Mandel denominado “El triunfo de la Nueva Economía”.

La crisis financiera, que estalló con toda virulencia en el año 2008 y se trasladó a partir de ese momento a la economía real, ha puesto de manifiesto muchas de las debilidades del actual sistema económico, político y social. Muchos de los cambios que se están produciendo en estos ámbitos tienen su origen en las transformaciones que vienen ocurriendo desde mediados del siglo pasado. Todos estos cambios están propiciando la transformación de las estructuras de muchos sectores tradicionales, y la aparición de oportunidades de negocio en otras actividades que no pueden ser definidas sólo en función de los productos que comercializan, sino que se mueven de forma transversal a lo largo de las divisiones sectoriales tradicionales.

Las principales transformaciones se están produciendo en los márgenes del sistema, a través de la identificación de oportunidades de negocio fuera de los ámbitos tradicionales que caracterizan la actividad de cada sector. En estos nuevos modelos de negocio lo fundamental es el tamaño y la vinculación a la colectividad de usuarios a los que se sirve.

Tiene tres características fundamentales:

1. Se centra en la información y el conocimiento como bases de la producción, la productividad y la competitividad.
2. Es una economía global; la producción y gestión de bienes y servicios se organiza a nivel planetario.
3. Internet es el sistema de organización en la Nueva Economía.

En la colección de EOI escuela de negocios denominada “El proyecto sectores de la Nueva Economía 20+20” (www.eoi.es/savia), se señalan como tendencias convergentes que permiten intuir las ideas fuerza en torno a la que se configura la Nueva Economía:

- El objetivo principal consiste en la creación de valor y la apropiación del valor creado. Las nuevas oportunidades para estas empresas surgen de una elevada creatividad, dado que las ideas del negocio surgen de conexiones originales, no establecidas anteriormente.

- Se hace un uso intensivo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC).
- Las estructuras organizativas tienden a ser planas, flexibles e integradas. La toma de decisiones se produce de forma descentralizada y abierta, pudiendo intervenir en las decisiones fundamentales *stakeholders* que no están integrados en los órganos de dirección de la empresa. En este sentido, la empresa se torna abierta.
- Las relaciones entre los diferentes stakeholders que interaccionan en cada actividad económica son difusas y, en muchos casos, el capital social y relacional adquiere mayor importancia que el capital económico financiero. La relación de propiedad no es tan significativa como el dominio de alguna competencia esencial para el buen funcionamiento del conjunto.
- Creación y gestión de un capital relacional basado en la confianza, buscando compartir unos mismos valores entre empresa y consumidor a través de redes o subredes sociales.
- La diferenciación se orienta a señas de identidad relacionadas con un estilo de vida que no establece

límites entre lo profesional y lo personal.

- Las comunidades de consumidores se definen a partir de unos valores comunes fuertemente ideologizados, como pueden ser la ecología, la pasión por el software abierto o la implicación social.
- Se supera la barrera del tamaño físico de la empresa. Para estas empresas, el tamaño se configura y tiene sentido en función de la capacidad de gestionar la escala competitiva que reclama la red.

4. Ejemplos de empresas

Nos vamos a centrar en los ejemplos de cuatro sectores que tienen una relación más directa con los principios generalmente aceptados de Responsabilidad Social Corporativa o Responsabilidad Social Empresarial, aunque como hemos visto anteriormente los límites en la Nueva Economía son difusos y transversales. En cada uno de ellos, se exponen empresas que particularmente destacan en esa cualidad:

- *Economía Verde*. Actividades en torno a la lucha contra el cambio climático, al fomento del ahorro del agua, y otros recursos naturales y la generación sostenible de energía.

ECONOMÍA VERDE		
EMPRESA	FECHA INICIO OPERACIONES. UBICACIÓN PRINCIPAL	ACTIVIDAD
TORRESOL ENERGY	2008. Vizcaya	Generación de energías alternativas derivadas de la energía solar
HELIOSOLAR	2005. Mutilva Baja (Navarra)	Construcción y venta de instalaciones de energías renovables
GREENPOWER TECH, S.L	2002. Sevilla	Productos y servicios basados en el conocimiento y la aplicación de tecnología electrónica de última generación
VEGETALIA	1986.Castellcir (Barcelona)	Líder en nutrición ecológica
MADERAS NOBLES DE LA SIERRA DE SEGURA	2000.Riópar (Murcia)	La permacultura y la agricultura ecológica. Árboles como inversión
BIONEST	1992. Almonte (Huelva)	Produce de manera ecológica berrys y frutos de hueso
BODEGAS ROBLES	1997. Montilla (Córdoba)	Vinos generosos ecológicos
BONTERRA IBÉRICA	1994. Campotéjar (Granada)	Mantas orgánicas y otros productos relacionados, para el control de la erosión del suelo

CRISOLAGRO	1990. El Ejido (Almería)	Cultivos en invernaderos y agroturismo
CYCLUS ID	2001. Morón de la Frontera (Sevilla)	Depuración de aguas residuales industriales
RECYTEL	2001. Campo Real (Madrid)	Reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos y gestión de sus residuos
INTEMPER ESPAÑOLA S.L.	1971. Madrid	Sistemas de impermeabilización y sistemas integrales sostenibles para cubiertas y fachadas.
ALTRA CORPORACIÓN EMPRESARIAL	1996. Campanillas PTA (Málaga)	Climatización inteligente, la automatización residencial (domótica) y la telemedicina
ANÁLISIS DEL TERRITORIO, S.L.	1992. Sevilla	Gestión de equipos multidisciplinares que desarrollen proyectos vinculados con el medioambiente
GRUPO HOTELES EL FUERTE	1957. Marbella (Málaga)	Turismo responsable
XTRAICE	2003. Salteras (Sevilla)	Paneles de hielo "ecológico" para pistas de patinaje y hockey

- *Economía Social.* Actividades realizadas por cooperativas, fundaciones, mutualidades y asociaciones que actúan en distintos ámbitos de interés social con objetivos no estrictamente mercantiles.

ECONOMÍA SOCIAL		
EMPRESA	FECHA INICIO OPERACIONES. UBICACIÓN PRINCIPAL	ACTIVIDAD
CONSUM, SOCIEDAD COOPERATIVA VALENCIANA	1975. Valencia	Distribución comercial; acoge en su estructura tanto al colectivo de usuarios (socios consumidores), como de empleados (socios trabajadores)
GREDO SAN DIEGO	1985. Madrid	Cooperativa de enseñanza
SUARA COOPERATIVA	2008. Barcelona	Provisión de servicios sociales a sus usuarios, personas necesitadas de atención social, y a los clientes de la entidad, que son, habitualmente, Administraciones Públicas y entidades del sector sin fines de lucro
EL ROBLE SCA	2000. Castilblanco de los Arroyos (Sevilla)	Gestión de centros (sociosanitarios, educativos, etc) y a la formación y consultoría
CARNES OVIARAGÓN	1981.Zaragoza	Grupo Cooperativo, que incluye, además de Oviaragón, a tres empresas más: Movicarne, una coop. de consumidores; Alimentos Rum, S.L, que produce piensos para rumiantes; y la "Unión de Productores de Rasa Aragonesa" empresa de I+D del grupo, especializada en la mejora genética en el sector

LA FAGEDA	2000. La Garrotxa (Gerona) Riópar (Murcia)	Producción de yogures sin conservantes ni colorantes, a partir de la producción lechera de su propia cabaña vacuna. Esta actividad es llevada a cabo por un amplio colectivo de personas con discapacidad intelectual y enfermedades mentales severas
TEXTILS MORA, S.A.L.	1991. Valencia	Por transformación en SAL de Mora, S.A. productos textiles de cama
TUSGSAL	1985. Badalona (Barcelona)	Transporte urbano, turístico, hospitalario, formación, marketing
FLISA	1990. Nacional	Explotación comercial de lavanderías industriales, por medio de Centros Especiales de Empleo, CEE. Grupo ONCE
TALLERES AUXILIARES DE SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL NAVARRA, SOCIEDAD ANÓNIMA, TASUBINSA	1989. Navarra	Subcontratación industrial y de servicios a sus empresas clientes, proporcionados por una plantilla compuesta en su mayor parte por personas con discapacidad intelectual
MAPISER – MANIPULADOS Y SERVICIOS PICARRAL, S.L	1998. Zaragoza	Sociedad de inserción laboral. fabricación y venta de embalajes de madera, cajas, bases, palets y construcción
BERZIKLATU, S.L	2007. Vizcaya	Sociedad de inserción. Tratamiento integral de residuos voluminosos
MUTUAL MÉDICA	1920. Barcelona y Baleares	Mutua. Atención y asesoramientos a médicos
MONTEPIÓ LORETO	1970. Madrid	Principal actividad es ofrecer productos de previsión social complementarios al sistema público de pensiones para los trabajadores del sector aéreo.
LA CONFRARIA DE PESCADORS DE ROSES	1921. Rosas (Gerona)	Servicios de apoyo a marineros y pescadores

- *Empresas de Humanidades*, en las que las personas aplicando el talento humanístico a sus prácticas empresariales y primando el lado humano de la tecnología. cumplen un papel central en su misión, visión y procesos,

ECONOMÍA DE HUMANIDADES		
EMPRESA	FECHA INICIO OPERACIONES. UBICACIÓN PRINCIPAL	ACTIVIDAD
CONEXIONES IMPROBABLES	2005.Bilbao	Ofrecer una unión fructífera para ambas partes al mundo de la empresa y al mundo de las artes, la investigación social, la filosofía, etc.
DNX DESIGNIT	2003. Madrid	Empresa de consultoría que se dedica a la investigación, cocreación y diseño de dispositivos y servicios digitales

FUNKY PROJECTS	2002. Bilbao y Madrid	Consultoría de innovación especializada en el diseño de servicios (service design), la creatividad estratégica y la innovación centrada en las personas y destinada a empresas e instituciones
HUB MADRID	2010.Madrid	Ofrece alquiler de espacios y servicios para el desarrollo de actividades de emprendimiento social según la fórmula de networking (trabajo colaborativo o en red).
INVESTIC	2005. Pamplona	Mejorar la eficiencia, flexibilidad y usabilidad de las herramientas de creación, gestión y uso de páginas web complejas basadas en Drupal: software libre
VIZZUALITY	2003. Madrid	Creación de software para visualizaciones de datos.
ELII	2008. Madrid	Estudio de arquitectura :aportan soluciones elegantes frente a problemas cotidianos
CC60	2003. Madrid	Centra su modelo de negocio en la articulación de una gestión empresarial interna muy estructurada en la que la reflexividad, el cambio y la flexibilidad son los pilares básicos, con un desarrollo profesional que aúna diferentes posibilidades, dirigido por la integridad en el mantenimiento de sus valores y la calidad
E-CULTURA	1999.	Empresa dedicada a la intervención cultural para el desarrollo local
PESETA	2002. Madrid	Diseño y producciones de productos textiles
ACEITE LAS VALDESAS	1989. Puente Genil (Córdoba)	Producción y comercialización de aceite de oliva virgen extra
COMUNITAE	2008. Barcelona	Iniciativa empresarial perteneciente al sector financiero que a través de Internet consigue desintermediar la relación de financiación entre un prestatario y un prestamista (máx. 15.000 €.)
MILHULLOA	2001. Palas de Rei. (Lugo)	Cultivo ecológico de plantas medicinales, aromáticas y hortalizas
MONVÍNIC	2004. Barcelona	Empresa de restauración que ofrece dos líneas de productos interconectados: degustación de vinos del mundo y gastronomía de proximidad
TERRA MADRE	2008. Torremocha del Jarama.(Madrid)	Venta de productos alimentarios con certificado ecológico, productos frescos (frutas y verduras), que comercializa on line y a través del servicio a domicilio.
AULA CO-EDUCATIVA	2007. Plasencia (Cáceres)	Una ludoteca: el laboratorio del juego, y un Ludobús: una furgoneta que recorre los pueblos llevando juegos y haciendo animaciones.
ESPINOSO RURAL	Espinoso de Compludo.(León)	Revitalización de entornos rurales, complejo de casas rurales con servicios extras
EL INSTITUTO MADRILEÑO DE FERTILIDAD	2006. Madrid	Clínica para tratamiento de la fertilidad

- *Economía de la Accesibilidad*, empresas que desarrollan modelos de negocio dirigidos a impulsar la consecución de derechos básicos para las personas discapacitadas.

ECONOMÍA DE LA ACCESIBILIDAD		
EMPRESA	FECHA INICIO OPERACIONES. UBICACIÓN PRINCIPAL	ACTIVIDAD
ACEFAT	1990.Barcelona	Empresa de capital mixto: gestión, coordinación y dirección de calidad de las obras de servicios en la ciudad de Barcelona
DELGADO DEL MORAL CONSULTORES SL	1993. Granada	Servicios de asesoría, formación y consultoría en temas de accesibilidad en el entorno urbano
TOTHOMWEB	2011. Girona	Accesibilidad aplicada a las tecnologías de la información y la comunicación
CARADAP	2008.Barcelona	Servicio integral al discapacitado, en todas sus facetas, desde facilitar la conducción de vehículos, hasta facilitar el transporte en el mismo. Grupo Fundosa
LA COMETA NETWORK	2002. Madrid	Consultoría, orientando a las empresas no sólo en cómo aumentar su visibilidad en la red, sino también en asesorarles sobre estrategias
BDU – BARCELONA DISEÑO URBANO	1997. Barcelona	Diseño e instalación de juegos infantiles y skateparks
SIGNLAB	2012. Barcelona	Nuevas tecnologías de la información en productos y servicios que ayuden a la comunicación de las personas sordas
BJ ADAPTACIONES	2003. Barcelona	Crea, fabrica y comercializa útiles adaptados para mejorar la calidad de vida de las personas
CODE FACTORY	1998. Tarrasa (Barcelona)	Líder mundial en el desarrollo de productos diseñados para la eliminación de barreras y la accesibilidad a la tecnología móvil para ciegos y deficientes visuales
VÍA LIBRE	2002. Madrid	Adaptación de automóviles para personas con discapacidad, a través de CARADAP, Consultoría en accesibilidad, Equipamiento socio-sanitario, Accesibilidad documental, Ortopedia y productos de apoyo. Grupo Fundosa
ARQUITECTURA Y ACCESIBILIDAD AIA	2008. Barcelona	Residencias y Centros para personas mayores, para personas con discapacidades (centros de día y de acogida, centros ocupacionales, etc.)
BESTRATEN HORMÍAS ARQUITECTURA SLP	2006. Barcelona	Despacho de arquitectura, están especializados en Sostenibilidad y en Accesibilidad
VIAJES 2000, S.A.	1977 Madrid	Agencia de Viajes especializada en la oferta de viajes accesibles para personas con deficiencias visuales y otras discapacidades. Grupo ONCE

GESTVERD	2012. Barcelona	Radio Taxi 033 ha habilitado este servicio para cubrir las necesidades especiales de movilidad de los usuarios en área metropolitana de Barcelona
SERTEL	1989.Madrid	Ofrecen soluciones de externalización de procesos de negocio y son especialistas en el diseño y gestión integral de servicios de Contact Center. Grupo FUNDOSA
CONFORTEL HOTELES	2010. Madrid	Hoteles con accesibilidad total para incapacitados. Grupo CEOA
RUSTICAE	1996. Torreldones. Madrid	Dedicada a la comercialización de servicios de ocio vinculados con el turismo
REHATRANS	1996 Getafe. Madrid	Dedicada a la adaptación y transformación de vehículos para el transporte de personas con movilidad reducida (PMR)
EMERGYA	2004. Sevilla	Software Libre, GIS (Sistemas de Información Geográfica). Distribuciones Linux. Gestión y publicación de contenidos: web semántica, microformatos, escritorio remoto, web 3D, web centrada en el usuario, etc.

Bibliografía

- BAREA M. y M. Billón 2002. *Globalización y nueva economía*. Ediciones Encuentro, Madrid.
- CASTELLS, M. 1997: *La sociedad red*, Alianza Editorial, Madrid.
- COMISIÓN EUROPEA. 2011. Consejos para asesores. Responsabilidad social para pequeñas y medianas empresas.
- 2012-2014. *Sectores de la Nueva Economía 20+20*. www.eoi.es/savia.
- FELBER Ch. 2012. *La Economía del Bien Común - Deusto*. Puedes ver este video www.youtube.com/watch?v=rjJUoex6b4g
- ISABEL LA MONEDA, D. 2013. *Yo soy tú*. Ed. Octaedro.
- ISO 26000. <http://issuu.com/estuditecnoambiental/docs/iso26000>.
- ONTIVEROS, E. 2000: *La nueva economía, Claves de razón práctica*.
- PORTER y KRAMER. 2006. *Estrategia y sociedad*. Harvard Business Review. America Latina.
- SELZNICK, P. 1957. *Leadership in Administration. A Sociological Interpretation*. New York. Harper & Row.
- THE FOURTH SECTOR. ORGANIZATION <http://www.fourthsector.net/learn/for-benefit-corporations>
- VIVES. 2012. "El cuarto sector: empresas nacidas con responsabilidad". Artículo en el diario responsable.com.
- VVAA.



La Economía Social y la universidad emprendedora: Transferir, emprender y cooperar en acción

Elies Seguí-Mas

Guillermina Tormo-Carbó

Faustino Sarrión-Viñes

Juan F. Julià Igual

CEGEA – Centro de Investigación en Gestión de Empresas
Universitat Politècnica de Valencia

1. Introducción

La Conferencia Europea de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CEMAF) elaboró en 2002 su “Carta de principios de la Economía Social”, la cual identificó los principios y valores de esta realidad diferenciada: primacía de la persona y del objeto social sobre el capital, adhesión voluntaria y abierta, control democrático, conjunción de los intereses de los usuarios y del interés general, solidaridad y responsabilidad, autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos y destino de los excedentes a objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a sus integrantes y del interés social.

Tal y como sostienen grandes economistas como el premio Nobel Joseph Stiglitz (2010), la actual crisis económica se origina producto de una crisis de valores. De este modo, ante el reto de un cambio significativo del modelo productivo hacia una economía basada más intensivamente en el conocimiento, en los últimos años se ha acentuado la necesidad social de un mayor emprendimiento. Y no de cualquier modo, ya que el emprendimiento buscado debe ser más creativo, incorporar las tecnologías más avanzadas, y –además– incorporar valores. Es decir, nuestra sociedad requiere de un emprendimiento inteligente y con valores sociales, basado en actividades innovadoras y de mayor valor añadido (Julià, 2013). Todo ello ha acelerado la transición de la universidad hacia su tercera misión (transferir), más allá de la docencia y la investigación.

El concepto de universidad emprendedora que responde al modelo que requiere la sociedad actual en el complejo y heterogéneo contexto económico y social descrito, pone

en valor el ecosistema universitario como respuesta a la necesidad de ese emprendimiento inteligente y con valores. De este modo, la transferencia desde la universidad al tejido socioeconómico debería traducirse en iniciativas de negocio innovadoras, en la diversificación de las actividades productivas y –en definitiva– en la generación de mayor valor añadido y en empleo de mayor cualificación. Otro tanto, puede decirse de la necesidad de contar en el ejercicio de la actividad emprendedora de valores como la sostenibilidad y solidaridad, que aconsejan el uso de nuevas fórmulas empresariales más amplias y plurales, tanto desde las iniciativas públicas y privadas como desde las sociedades de capital tradicional y la denominada *Economía Social*.

No obstante, la explotación comercial del conocimiento generado en las universidades y en los centros de investigación requiere en numerosas ocasiones de horizontes a largo plazo, una gestión de los riesgos distinta a la de las actividades tradicionales e instrumentos de financiación específicos. En conclusión, requiere de una cultura empresarial determinada que en numerosas ocasiones no encuentra su imprescindible reflejo en el tejido socioeconómico.

Este problema en la transferencia es especialmente significativo cuando más radical es la innovación que plantea el nuevo conocimiento, cuanto mayor es el riesgo o el plazo de retorno de la inversión o cuando ese conocimiento pueda representar básicamente una innovación social sin impactos comerciales significativos. En consecuencia, en estos ámbitos en que prima el interés general sobre el desempeño económico, es donde debieran emerger las fórmulas de Economía Social como instrumentos capaces de transferir a la sociedad conocimientos que permitieran mejorar la calidad de vida de las personas

(asumiendo proyectos que no resultaran susceptibles de vehicularse a través de fórmulas mercantiles tradicionales).

Entre las distintas formas que la universidad dispone para impulsar el desarrollo económico y social de su entorno se encuentra la promoción de las spin-off académicas, las cuales son empresas que surgen en el seno de la universidad, resultado de las investigaciones realizadas por algún miembro de la institución y que deciden emprender y crear una empresa para explotar económicamente sus resultados (Steffensen et al. 2000; Pirnay et al. 2003). Algunos de los casos con mayor repercusión actualmente son los destacados papeles de universidades como Stanford en el *Silicon Valley* o el *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) en el área de Boston.

2. El contexto español para la transferencia y el emprendimiento

Los casos de éxito aludidos en el emprendimiento o la transferencia de conocimiento han provocado en las últimas décadas numerosas iniciativas para emularlos en distintos territorios y sectores en todo el planeta. Los resultados de estas emulaciones han sido muy heterogéneos, lo que ha puesto en evidencia que -más allá de los recursos disponibles- el contexto donde se desarrolla la transferencia de conocimiento y el emprendimiento resulta clave para el éxito de cualquier política de fomento al respecto. Es por ello que el estudio de estos fenómenos debería partir de un análisis previo del contexto donde se ubica el mismo. De este modo, atendiendo a O'Shea et al. (2008) los recursos *ambientales* pueden clasificarse en 3 grupos: los político-legales, los económicos y empresariales, y los tecnológicos.

Así, en relación al entorno político-legal español, las spin-off académicas cuentan con una regulación relativamente reciente en España. De este modo, fue la Ley Orgánica de Universidades (LOU) (2001) la que estableció las bases de las EBT (empresas de base tecnológica) como instrumento de difusión y explotación de los resultados de investigación universitarios (Vargas, 2012). La reforma de esta Ley en 2007 (la LOMLOU) implicó un impulso significativo a la creación de EBT para la transferencia de conocimiento, aportando novedades en la regulación de la incorporación del profesorado a la EBT o en la eliminación de incompatibilidades del personal público. Posteriormente, la Ley de Economía

Sostenible (LES) (2011) y la Ley de Ciencia, Tecnología e Innovación (LCTI, 2011) no aportaron novedades significativas al respecto, aunque introdujeron una nueva regulación sobre la titularidad y el carácter patrimonial de los resultados de investigación desarrollados y las reglas para la transmisión de los derechos. De este modo el entorno legal presenta relevantes debilidades como su complejidad, dispersión y -especialmente- su implementación inacabada (Vargas, 2012). Ello ha generado cierta inseguridad jurídica, ya que la administración no ha regulado los aspectos comprometidos en la LOMLOU y cada universidad ha ido estableciendo de forma autónoma su modelo particular.

Por su parte, el contexto económico y empresarial español se caracteriza por una elevada deuda pública y un débil crecimiento, dificultades de financiación, una práctica ausencia de capital riesgo e inversores de perfil tradicional, una alta tasa de paro y predominio de las Pymes (con menores capacidades de inversión). Son empresas en general de menor valor añadido y poco innovadoras, lo que dificulta la formación de un tejido socioeconómico próximo al que transferir el conocimiento generado. Cabe también tener en cuenta que el emprendimiento en España cuenta con una cultura empresarial con un relevante miedo al fracaso y una elevada aversión al riesgo, un marco político-legal incipiente de apoyo al emprendimiento y una orientación hacia la media-baja tecnología. Por último, respecto al entorno tecnológico en España, destaca la evaluación positiva de aceleradores de negocio como las infraestructuras básicas (OTRI, parques científicos, incubadoras, etc.) y la falta de satisfacción respecto a la transferencia de tecnología (a pesar del positivo potencial científico y tecnológico para crear empresas competitivas y el elevado coste financiero de las últimas tecnologías). No podemos olvidar que España se sitúa entre los 10 países con mayor producción científica (del orden de un 2% de las publicaciones científicas a nivel mundial), mientras que apenas llega al 1% si hablamos de las patentes (Juliá, Pérez y Meliá, 2014). Todo ello vuelve a ser una barrera ambiental significativa para la transferencia y el emprendimiento.

De forma más específica, en el entorno universitario actual, debe hacerse referencia a los 3.224 millones de euros (31,2% del presupuesto) que supuso el gasto universitario en I+D en 2011. No obstante, la profunda crisis en la que estamos inmersos ha traído consigo una

importante reducción del esfuerzo en I+D, tanto pública como privada (retrotrayéndonos a niveles de 2007) (INE, 2015). El fortísimo retroceso de la financiación pública ha sido acompañado de pérdidas significativas en la investigación competitiva (13% en 2011). La nota positiva ha venido derivada del sector exterior (dado su crecimiento tanto en investigación competitiva como en contratos de I+D; aunque sin compensar el mercado interior) y por el mantenimiento del nivel investigador (9º país mundial en producción científica). Por lo que respecta a las spin-off académicas, éstas gozan de buena salud (584 creadas entre 2011 y 2012) aunque se identifican evidentes dificultades de crecimiento (sólo 36 ampliaciones de capital). En esta coyuntura y teniendo en cuenta el débil tejido productivo, se han mantenido los problemas estructurales para la transferencia de conocimiento y además se han puesto en riesgo los avances conseguidos durante las últimas décadas. En este contexto llama poderosamente la atención la escasa atención prestada en las políticas universitarias a incentivar las capacidades y actividades de transferencia tecnológica desde las universidades al tejido productivo. Ello también sucede en la propuesta sobre la reforma universitaria planteada por la llamada Comisión de Expertos Wert donde tan solo se realiza una leve mención, a pesar de que presentamos los datos menos favorables en todas las comparativas internacionales de indicadores de actividad universitaria en el capítulo de la transferencia.

El otro entorno específico a tener en cuenta es el régimen legal distintivo del que disponen las cooperativas en España. Al respecto Vargas (2012) evidenció la problemática –principalmente barreras legales– que surge cuando una empresa de base tecnológica se constituye como empresa de Economía Social. Teniendo en cuenta que tanto los socios como los investigadores de la empresa son principalmente investigadores con

dedicación completa a la universidad, la realización de actividades laborales en la empresa resulta limitada (lo que choca con la actividad mutualista típica que se da en las sociedades laborales y en las cooperativas de trabajo asociado). Además, la participación de la universidad en el capital de la nueva empresa plantea problemas adicionales, puesto que las características de las empresas de Economía Social (gestión democrática, etc.) no parecen atractivas para las universidades (ya que en la práctica prefieren participar como socios de sociedades de capital) (Vargas, 2012).

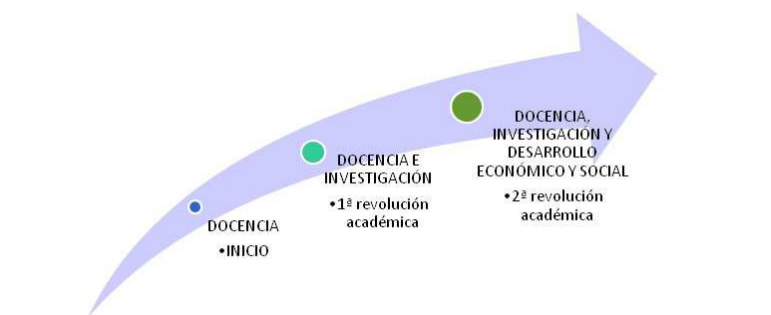
Por no hablar de las limitaciones a la escalabilidad del negocio tan necesarias para un mayor desarrollo en los mercados internacionales, ya que el régimen económico de buena parte de las fórmulas de Economía Social, como son las cooperativas, presenta mayores limitaciones a la hora de incorporar inversores externos en sus estructuras de capital y recursos financieros.

3. Los nuevos retos de la universidad emprendedora

La misión de las universidades ha estado originariamente centrada exclusivamente en la enseñanza, aunque –con el paso del tiempo– una nueva misión (la investigación) les fue también encomendada. Más recientemente, con el nuevo siglo, ha emergido la “tercera misión”, en la que las universidades –además de los anteriores fines– han de contribuir más directamente al desarrollo económico y social (Martinelli, et al., 2007).

El desempeño de la tercera misión de la universidad no está siendo uniforme ni en todos los países ni en todas las universidades. Así, Bueno et al. (2007) apuntaron que el desarrollo de la tercera misión en las distintas universidades dependía de los marcos político-gubernamental, empresarial y social, y del académico-investigador.

Figura 1. Evolución de la misión de la universidad

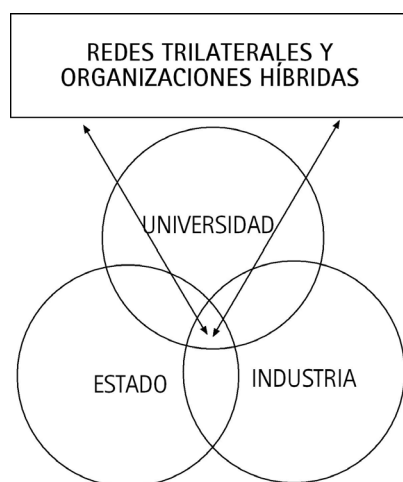


Fuente: Elaboración propia, a partir de Beraza (2010).

Multitud de estudios han analizado este proceso de transformación, en el que su conceptualización ha sido abordada desde diferentes perspectivas. Sin duda uno de los modelos más influyentes ha sido el de la triple hélice propuesto por Etzkowitz y Leydesdorff (2000) y Leydesdorff y Meyer (2006). Este modelo está ampliamente aceptado, aunque no está libre de críticas (Beraza, 2010), debido principalmente al papel que desarrolla la universidad en este proceso. El modelo analiza las relaciones existentes entre las tres hélices –*universidad, empresa y gobierno*–, las cuales son

los tres ejes principales del sistema de ciencia, tecnología y sociedad actuales. Es decir, estos tres ejes son las principales fuerzas institucionales que determinan los sistemas de innovación (Beraza, 2010), por lo que su “movimiento coordinado” puede impulsar el desarrollo de los sistemas de innovación (Bueno et al. 2007). El modelo de la Triple Hélice se fundamenta en la base de que la universidad, el gobierno y la industria son cada vez más interdependientes entre sí, destacando el papel de la universidad en la relación entre la empresa y el gobierno.

Figura 2. Modelo de la triple hélice



Fuente: Etzkowitz y Leydesdorff (2000).

Tras más de una década de desarrollo de la tercera misión, la evidencia muestra cómo las universidades son cada vez más emprendedoras (Wright et al. 2004) y que buscan desarrollar su actividad de nuevas formas (Clark, 1998). Así, claramente se puede afirmar que hoy se entiende el emprendimiento como parte de esta misión universitaria tal y como se sostuvo en el debate “La Universidad del siglo XXI” del *III Encuentro de Rectores Universia Río 2014* (Ramírez, 2014).

No obstante, las universidades tienen diferentes historias, tradiciones y estructuras, elementos que modelan sus actitudes hacia las instituciones externas. Además, estas universidades se alojan en entornos legales, económicos y empresariales distintivos, lo que puede acelerar o frenar iniciativas empresariales dependiendo de su localización. Todo ello provoca la existencia de una elevada heterogeneidad entre universidades, no existiendo una forma típica de ser una universidad emprendedora (Martinelli et al. 2008).

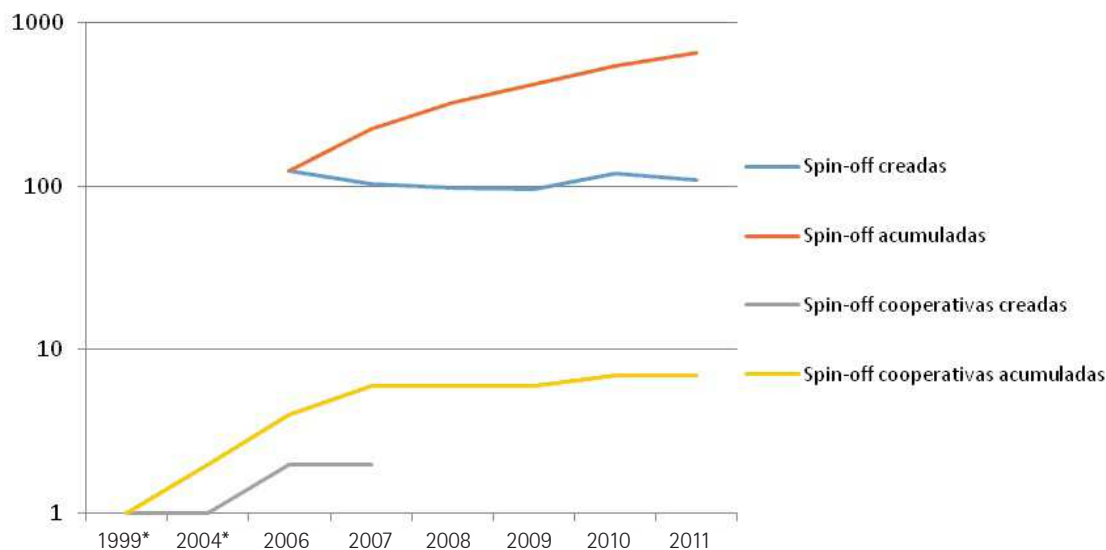
4. Transferir, emprender y cooperar en acción: Las spin-off académicas cooperativas en España

El emprendimiento académico español, a través de la creación de spin-off ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años. El elevado interés por las spin-off radica en la transferencia de conocimiento, el fomento del tejido productivo local, y la retención de talento y capital intelectual (Red Otri, 2012).

No obstante, ello convive con la escasez del emprendimiento académico cooperativo (ya reflejada por Ortín et al. 2007 o Seguí et al. 2013). Así, por ejemplo, con una muestra de 68 spin-off académicas españolas, Ortín et al. (2007) solo detectaron una spin-off cooperativa, constituyéndose el 90% de éstas como sociedades limitadas y el 6% como sociedades anónimas.

Como puede observarse en la figura 3, el número de spin-off académicas ha crecido continuamente en los últimos años, con un promedio de 107 spin-off por año, pasando de 123 en 2006 hasta las 645 spin-off en 2011 (Iune, 2014).

Figura 3. Evolución de las spin-off españolas y las cooperativas



Fuente: Elaboración propia a partir de Iune (2014).

En cambio, las spin-off cooperativas se crearon fundamentalmente en los años 2006-2007 y en los últimos años tan solo se ha creado una spin-off cooperativa en las universidades públicas españolas (en 2010). Ello evidencia la escasez del fenómeno cooperativo en este ámbito, hecho que parece estar motivado principalmente por las barreras legales comentadas anteriormente. Además, la falta de consenso en la definición de una

spin-off, la inexistencia de un censo oficial y la utilización de distintas normativas internas en las universidades llevan a no coincidir a la hora de contabilizar el número de spin-off realmente existentes (Rodeiro, 2008). A continuación se muestran los datos básicos referentes a las spin-off cooperativas estudiadas, con el objeto de contextualizar este fenómeno en los ámbitos donde se ubican.

Figura 4. Spin-off cooperativas españolas

RAZÓN SOCIAL	ACTIVIDAD DE LA EMPRESA	EMPLEADOS	CREACIÓN
ABANTAIL	Mejora del diseño adaptativo y desarrollo de productos	3	2004
AIGUASOL	Servicios de ingeniería y consultoría energética de calidad	16	1999
CALIDAD Y SEGURIDAD ALIMENTARIA	Consultoría Alimentaria	3	2007
DOMOINNOVA*	Servicios de ingeniería y asesoramiento técnico	3	
EMAPLICADA**	Consultoría Ambiental y asistencia técnica	3	2006
TARACEAS	Consultoría y gestión de proyectos sociales y cooperación	4	2007
TRAGORA***	Traducción, Interpretación, Doblaje y locución, Azafatas, Formación	3	2006
TRAINING Et QUALITY	Formación y consultoría en nuevas tecnologías, RRHH, gestión empresarial e I+D.	4	2010

*En 2010 se transformó de sociedad cooperativa a sociedad limitada.
 **Es la primera cooperativa que ostentó la condición de Spin-Off Universitaria.
 ***Más de 500 autónomos freelance.

Fuente: Seguí et al. (2013)

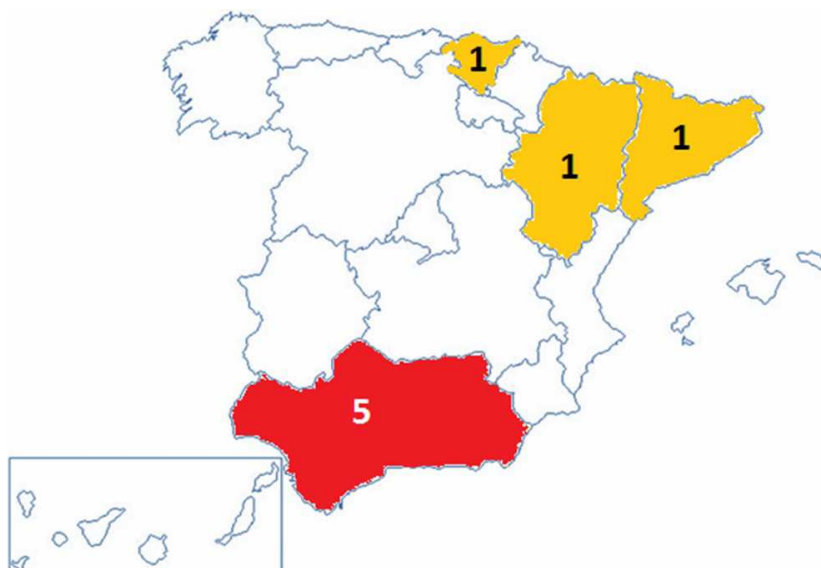
Respecto a sus principales características, uno de los temas de investigación más relevantes ha sido la elevada tasa de supervivencia de las spin-off académicas. Así, en el periodo 2007-2011, el número total de spin-off creadas en España fue de 625, de las que pervivieron 584 a cierre de 2011 (el 93,5%) (Red Otri, 2012). Otra de las características que definen a las spin-off académicas en España es su elevada concentración en pocas universidades. De hecho, solo 38 de la 63 universidades (60%) han creado al menos una spin-off académica, y 4

de las 38 universidades han creado el 33% de la totalidad de las spin-off españolas (Red Otri, 2012). Si estos datos se analizan por comunidades autónomas –Figura 4–, la Comunidad de Madrid con 165 spin-off académicas (26%), seguida de Andalucía con 149 (23%) y Cataluña con 109 (17%) son las tres comunidades que mayor número de spin-off académicas ostentan. No obstante, al analizar las spin-off cooperativas los resultados son completamente diferentes, ya que en Andalucía residen el 63% de estas empresas, detectan-

do solo un caso en Aragón, uno en Cataluña y uno en el País Vasco. Esta elevada concentración en Andalucía puede deberse a la tradición del cooperativismo presente

en Andalucía y a la apuesta pública por el desarrollo de empresas de Economía Social.

Figura 4. Spin-off cooperativas por comunidades



Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados difieren significativamente de la distribución de las spin-off académicas en general, ya que Ortín et al. (2007) las ubicaron mayoritariamente en Cataluña (38%), Valencia (34%) y Madrid (9%).

Respecto al número de trabajadores, las spin-off cooperativas estudiadas generan en general un menor volumen de empleo (3-4 trabajadores) que la media de las spin-off académicas estudiadas por Ortín et al. (2007) (8,34 trabajadores), y en relación a los sectores de actividad, se observa una elevada concentración de spin-off cooperativas en las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC). En comparación con el estudio de Ortín et al. (2007), no se aprecian grandes diferencias puesto que también destacaba el sector TIC entre los más representativos.

Por otro lado, el estudio de las motivaciones de los emprendedores en la puesta en marcha de una spin-off cooperativa identifica como muy relevantes a los valores

del cooperativismo (toma de decisiones democrática, solidaridad, etc.). Con menor intensidad, también destacan motivaciones como los menores costes, las mayores facilidades burocráticas, las ventajas fiscales y la mayor posibilidad de subvenciones. El deseo de independencia o de aplicar conocimientos a usos prácticos, junto a la fijación de nuevos retos personales, son considerados relevantes (como para las spin-off en general) y el afán de lucro es percibido como la motivación menos importante. Respecto a la opinión de los emprendedores cooperativos sobre las ventajas en el desarrollo de las spin-off académicas, destaca -en primer término- los beneficios fiscales y los recursos humanos, y -en segunda instancia- las subvenciones, el ámbito legal y el marketing. Aunque los beneficios fiscales se han reducido en los últimos años siguen percibiéndose como relevantes, e identifican ventajas importantes en relación a las motivaciones individuales y grupales.

Respecto a las principales dificultades derivadas del hecho de ser una cooperativa destacan principalmente las financieras, seguidas de aquéllas relacionadas con los recursos humanos. Estas dificultades vienen aparejadas a la financiación de los proyectos y la obtención de inversores que apoyen el lanzamiento de la empresa. Adicionalmente, la mayoría de emprendedores cooperativos han opinado que ser una cooperativa no les ha reportado ninguna ventaja en la universidad (respecto al resto de spin-off).

5. Conclusiones

El avance de la universidad emprendedora es cada vez más una exigencia social y una necesidad para generar un nuevo modelo productivo. Las empresas de base tecnológica (EBT) permiten un emprendimiento de alto valor añadido, capaz de competir con mejores garantías y de generar empleo de mayor calidad.

Sin embargo, el contexto ambiental español resulta “no amigable” para el emprendedor, hecho agudizado por la actual coyuntura de austeridad. En ese contexto las universidades pueden jugar un papel clave y las empresas deben adoptar políticas no tradicionales.

No obstante, el ecosistema universitario sí se visualiza como un entorno de gran interés para el desarrollo y promoción de un emprendimiento inteligente y con valores. La Economía Social ha aportado tradicionalmente soluciones ante los fallos del Estado y del mercado, permitiendo desarrollar proyectos no contemplados por éstos que se dirigen a cubrir necesidades sociales (tanto existentes como emergentes).

Entre las distintas formas que las universidades disponen para transferir conocimiento -patentes, licencias, publicaciones etc.- la creación de spin-off académicas puede convertirse en un medio eficaz para este fin, ya que no solo se transfiere conocimiento, sino también -en ocasiones- los propios investigadores que explotarán económicamente sus resultados, de esta forma se genera un nuevo tejido empresarial con un elevado capital humano. Así, las EBT cooperativas debieran permitir un mejor aprovechamiento de las ventajas del actual paradigma económico, aunque su modelo de gestión resulte más complejo.

Llama la atención la escasa presencia en nuestras políticas universitarias y empresariales, así como en las propuestas sobre la reforma de nuestro sistema universitario, de medidas dirigidas a incentivar nuestra transferencia científica y tecnológica.

La evidencia en España muestra cómo las spin-off académicas se constituyen usualmente como sociedades limitadas, siendo escasos los ejemplos de cooperativas. La principal motivación aparentemente parece radicar en las dificultades legales y de gestión que lleva aparejada el emprendimiento cooperativismo como spin-off universitaria.

Las principales características que definen a este tipo de emprendimiento social son la elevada concentración territorial en Andalucía y sectorial en actividades relacionadas con las TIC o la consultoría. La principal diferencia con respecto a las spin-off académicas en general reside en que las cooperativas presentan un menor número de empleados.

Los emprendedores pertenecientes a spin-off cooperativas identifican como principales ventajas de su modelo en primer lugar a los recursos humanos y, a continuación, los beneficios fiscales. Por otro lado, la principal dificultad es el acceso a los recursos financieros (debilidad compartida por el resto de spin-off). No obstante, los emprendedores también han subrayado que elaborar un proyecto social ayuda a obtener recursos financieros.

Por otra parte, no existen grandes diferencias significativas en las motivaciones de emprendedores cooperativos y no cooperativos. Sin embargo, sí se identifica un componente ideológico en las motivaciones en la elección de la fórmula cooperativa, más allá de las motivaciones generales de comercializar un conocimiento propio y la superación personal. Además, en las spin-off cooperativas se evidencia la escasa importancia de la riqueza y la gran relevancia de la transferencia de conocimiento.

En conclusión, las spin-off cooperativas parecen más adecuadas para proyectos que no requieran grandes inversiones en capital, y donde primen los factores conocimiento y trabajo asociado. Siendo el emprendimiento innovador una línea de trabajo de gran interés para el futuro de la Economía Social, parece recomendable que el sector trabaje prioritariamente en mitigar las barreras

existentes para el desarrollo de spin-off cooperativas. Es decir, (1) impulsar cambios legales que faciliten su constitución; y (2) formar a emprendedores en la gestión social y cooperativa para motivarles a optar por

un modelo que –aunque pueda resultar más complejo– resulta más rico para afrontar determinados retos empresariales.

Bibliografía

BERAZA, J. (2010). *Los programas de apoyo a la creación de spin-offs académicas en las universidades españolas: Una comparación internacional*. Universidad del País Vasco -Tesis Doctoral.

BUENO CAMPOS, E., y CASANI FERNÁNDEZ DE NAVARRETE, FERNANDO. (2007). "La tercera misión de la universidad, enfoques e indicadores básicos para su evaluación". *Economía Industrial*, (366), 43-59.

CLARK, B.R. (1998). *Creating entrepreneurial universities: Organizational pathways of transformation*. New York: IAU Press.

ETZKOWITZ, H., y LEYDESDORFF, L. (2000). "The dynamics of innovation: From national systems and "Mode 2" to a triple helix of university–industry–government relations". *Research Policy*, 29(2), 109-123.

IUNE (2012). Número de Spin-off – Universidades Públicas y Privadas. Accesible en: http://www.iune.es/es_ES/innovacion/spin-off [12 Noviembre 2014]

JULIÀ, J. F. (2013). "Emprendimiento y universidad. Una referencia al caso de España y a la UPV". REVESCO. *Revista de Estudios Cooperativos*, 113, 7-27.

JULIÀ, J. F., PÉREZ, J. A., y MELIÀ, E. (2014). "El cambio necesario de la universidad española, ante un nuevo escenario económico". *Interciencia*, 39(1), 60-67.

MARTINELLI, A., MEYER, M., y VONTUNZELMANN, N. (2008). "Becoming an entrepreneurial university? A case study of knowledge exchange relationships and faculty attitudes in a medium-sized, research-oriented university". *The Journal of Technology Transfer*, 33(3), 259-283.

ORTÍN, P., SALAS, V., TRUJILLO, M. V., y VENDRELL, F. (2007). El spin-off universitario en España como modelo de creación de empresas intensivas en tecnología. *Estudio DGPYME*.

O'SHEA, R.P; CHUGH, H. y ALLEN, T.J. (2008). "Determinants and consequences of university spin-off activity: A conceptual framework". *Journal of Technology Transfer*, 33(6), 653-666.

Red OTRI (2012). Informe de la encuesta de investigación y transferencia de conocimiento 2011 de las universidades españolas. Red OTRI Universidades - CRUE. Accesible en: http://www.redotriuniversidades.net/index.php?option=com_joomdoc&task=cat_view&gid=629&Itemid=100019&lang=en [2 Octubre 2014]

RODEIRO PAZOS, D., LÓPEZ, S. F., GONZÁLEZ, L. A. O., y SANDIÁS, A. R. (2008). "La creación de empresas en el ámbito universitario: Una aplicación de la teoría de los recursos". *Cuadernos de Gestión*, 8(2), 11-28.

PIRNAY, F., y SURLEMONT, B. (2003). "Toward a typology of university spin-offs". *Small Business Economics*, 21(4), 355-369.

RAMÍREZ, D.N. (2014). "¿Formamos en actitudes y capacidades creativas, innovadoras y emprendedoras?". *Debates previos III Encuentro de Rectores Universia Río 2014*.

SEGUÍ-MAS, E., SARRIÓN-VIÑES, F., TORMO-CARBÓ, G., y OLTRA, V. (2013). "Estudio del emprendimiento académico bajo fórmulas de Economía Social: Análisis de las spin-off universitarias cooperativas". CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (78), 101-124.

- STEFFENSEN, M., ROGERS, E. M., y SPEAKMAN, K. (2000). "Spin-offs from research centers at a research university". *Journal of Business Venturing*, 15(1), 93-111.
- STIGLITZ, J. E. (2010). *Caída libre: El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. Taurus Ediciones.
- VARGAS VASSEROT, C. (2012). "Las spin-offs académicas y su posible configuración como empresas de Economía Social". REVESCO. *Revista De Estudios Cooperativos*, 107, 186-205.
- WRIGHT, M., BIRLEY, S, y MOSEY, S. (2004). "Entrepreneurship and University Technology Transfer". *Journal of Technology Transfer*, 29(3-4), 235-246.



Finanzas éticas

María de la O Barroso González
David Flores Ruíz
Carmen Guzmán Alfonso
Universidad de Huelva

1. Finanzas éticas

Desde mitad del siglo pasado hasta principios del actual, se ha producido un cambio sustancial de los mecanismos de financiación del desarrollo. En los años sesenta las economías menos desarrolladas buscaban en la financiación externa el mecanismo rápido para contrarrestar la insuficiencia del ahorro interno y apoyar la construcción de infraestructuras. De esta forma, nos introducimos en el concepto de la Cooperación Internacional.

Una vez analizada durante unos años las limitaciones y virtudes de la Cooperación internacional, los estudiosos responden con un mayor papel que debe llevar a cabo el Estado en el desarrollo de los territorios. Estas funciones deben ser corroboradas con una mayor participación social y por tanto, una microfinanciación del desarrollo, que se enmarcan en fórmulas alternativas de financiación como los microcréditos o los bancos de desarrollo.

Posteriormente, el periodo vivido a nivel internacional a principios del siglo XXI, cuando la estabilidad financiera, el ajuste de los precios y la liberalización de los mercados han situado a éstos últimos en un lugar prioritario frente al Estado, provocó una mercantilización del desarrollo, donde las microfinanzas constituyen uno de los principales instrumentos para generar empleo y desarrollo económico y responden a las necesidades de financiación de sectores concretos que no cumplían las características suficientes que demandaban los canales formales de financiación (capacidad de ahorro, avales suficientes, ...).

Cada vez más sectores de la sociedad venían demandando a los estados más democratización y participación social y económica en sus decisiones. Estas nuevas

estructuras llevan consigo la búsqueda de nuevas fórmulas para la gestión de la economía, en general, y de estas estructuras, en particular.

Estas “entidades de microfinanzas” presentan ventajas en comparación con el sector informal, como son unos tipos de interés mejores que los que ofrecen los prestamistas, una mayor confianza y disponibilidad de fondos, y, en ocasiones, la posibilidad de disponer de servicios adicionales de capacitación y asistencia técnica ... Estas entidades eliminan barreras físicas, culturales y de trámites, proporcionan la necesaria flexibilidad y logran adecuar la escala a clientes excluidos” (Orellana, 2009).

2. Banca ética versus Banca tradicional

En este apartado hacemos un pequeño recorrido entre las disparidades encontradas entre la Banca ética y la Banca tradicional. La primera diferencia entre ambos tipos de banca radica en los objetivos. De esta manera, mientras el principal objetivo de la Banca tradicional (BT) es la obtención de beneficios económicos, la Banca ética (BE) aspira a la obtención de resultados para cubrir costes y el resto invertir en beneficios sociales, ambientales y culturales. Para la consecución de estos beneficios la BT invierte en distintos mercados, sin identificar los fines de ellos, sólo buscando la máxima rentabilidad en sus operaciones y el mayor beneficio económico. Por el contrario, la BE invierte en empresas que tienen entre sus objetivos la mejora de la sociedad, el cuidado del medioambiente y el uso ético del dinero que manejan (De la Cuesta et al., 2010).

Si analizamos los clientes con los que trabajan, la BT busca clientes para los que entre sus objetivos estén la rentabilidad y la seguridad en su devolución, mientras la BE prima al cliente que desea un uso ético de su dine-

ro, que no le importe unos rendimientos menores de su dinero. Además de ello, la BT concede créditos a clientes previo aval o garantía patrimonial y en su mercado los principales productos son los creados atendiendo en primer lugar a las necesidades del banco, por el contrario la BE concede los préstamos a clientes con proyectos viables, sin necesidad de aval ni apoyo, ni garantía patrimonial y adaptados a las necesidades del cliente. Por otra parte, la BT no ofrece a sus clientes la posibilidad de elegir dónde invertir el dinero que depositan en sus entidades, mientras la BE ofrece a los clientes la posibilidad de decidir dónde se invierte su dinero (medio ambiente, iniciativas sociales, cultura, sociedad civil ...). En esta misma línea la BT no ofrece información clara sobre dónde invierte sus fondos, por el contrario la BE

tiene obligación de publicar su información para que sus clientes tengan pleno conocimiento de dónde se invierte su dinero (San-José, Retolaza y Gutiérrez-Goiria, 2011). Por último, destacamos las diferencias respecto a la forma de toma de decisiones y de dirección. La dirección de la BT la toman a través de asambleas, donde el valor de la acciones da el poder de decisión; por tanto, los directivos de estos bancos son los que toman las últimas decisiones. Sin embargo, el modelo de toma de decisiones de la BE es un modelo más participativo, en el que tanto los socios, como los ahorradores y los empleados pueden expresarse y sus opiniones tienen peso en las decisiones finales. Todas estas diferencias son resumidas por Rodríguez Parada y Cabaleiro Casal (2007) en la tabla 1.

Tabla 1. Análisis comparado de la banca tradicional frente a la banca alternativa

Criterio Comparado	Banca tradicional (BT)	Banca ética (BE)
Objetivo empresarial	Maximizar el compromiso económico contraído con los aportantes de fondos	Maximizar el compromiso social contraído con los aportantes de fondos
Prioridad de Intermediación	Lucrativa	Social, con rentabilidad
Perfil de socio	Sensible a la rentabilidad, asumiendo riesgo	Sensible a la utilidad social, asumiendo riesgo
Perfil de depositante	Sensible a la rentabilidad	Sensible a la utilidad social
Ahorro	Lucrativo, sin preocupación por el destino de los fondos	Finalista, con destino socialmente responsable
Perfil de prestatario	Suficiente calidad crediticia	Suficiente calidad social
Inversión crediticia	Genera exclusión financiera	Promueve inclusión financiera
Garantías exigidas	Garantías reales o de firma	Capacidad emprendedora, avales técnicos y círculos de garantía

Fuente: Rodríguez Parada y Cabaleiro Casal (2007:243)

2.1. Las inversiones éticas

Mientras que entre la Banca ética y la Banca tradicional, como hemos visto, existen unas diferencias de base totalmente irreconciliables, la inversión ética sí puede tener cabida en el ámbito de la banca tradicional. Aunque normalmente se suelen usar indistintamente los términos “banca ética” e “inversión ética”, cabe destacar que, aunque ambos conceptos hunden sus raíces en los mismos valores y razonamientos, existen importantes diferencias entre ellos. Las inversiones éticas o, como también se les conoce, las inversiones socialmente responsables (ISR) son aquéllas que combinan criterios éticos y financieros, es decir,

aquéllas que se realizan considerando tanto las condiciones financieras (como por ejemplo la rentabilidad o la seguridad) como el destino de los fondos (De la Cuesta y Del Río, 2001). Dichos destinos son elegidos en base a unos criterios negativos o positivos (Alsina, 2002). Los criterios negativos implican no financiar ninguna actividad relacionada con algunos de los siguientes aspectos: armamento, especulación financiera, experimentación animal, tala de bosques, evasión de impuestos, drogas, mafia, juego, pornografía, tabaco, alcohol, ejército, explotación laboral, contaminación o apoyo a partidos políticos, entre otros. Por su parte, los criterios positivos se relacionan con la financiación de actividades vinculadas

a acciones como la utilización de energías renovables, el reciclaje, el consumo justo y responsable, la transferencia tecnológica a los países del hemisferio sur o la formación.

Este tipo de inversiones puede coexistir perfectamente con otras inversiones que no responden a ningún tipo de criterio ético, que es lo que sucede en la Banca tradicional. De esta forma, las inversiones éticas o socialmente responsables no nos ubican necesariamente dentro del concepto de Banca ética (San Emeterio y Retolaza, 2003).

Al margen de lo anteriormente señalado, cabe señalar que las inversiones éticas o socialmente responsables pueden darse de dos formas diferentes:

1. Fondos éticos: En este tipo de fondos se decide con anterioridad qué tipo de actividad se va a financiar. De esta manera, el cliente se asegura de que sus aportaciones no están siendo utilizadas para financiar negocios con los que no está de acuerdo.
2. Fondos de inversión solidarios: son aquellos que destinan una parte de sus beneficios (entre el 0,25% y el 0,7%, Funds People, 2012) a financiar proyectos sociales y negocios con potencialidad de impacto positivo en el desarrollo de comunidades locales a través de microcréditos.

Entre las iniciativas que fomentan este tipo de inversiones socialmente responsables, encontramos los Principios de Inversión Responsables (*Principles of Responsible Investments-PRI*). Este movimiento es promovido por las Naciones Unidas y su finalidad es potenciar los negocios responsables teniendo en cuenta factores ambientales, sociales y de gobernanza empresarial (environmental, social, and corporate governance-ESG). Dichos principios (los cuales se concretan a su vez en una serie de actividades) son los siguientes (PRI, 2006):

1. Incorporar factores ambientales, sociales y de gobernanza empresarial para analizar las inversiones y para la toma de decisiones.

2. Ser propietarios activos e incorporar factores ambientales, sociales y de gobernanza empresarial a nuestras políticas y prácticas empresariales.

3. Buscar la divulgación de factores ambientales, sociales y de gobernanza empresarial en las entidades en las que invertimos.

4. Promocionar la aceptación y la implantación de factores ambientales, sociales y de gobernanza empresarial en la industria financiera.

5. Trabajar juntos para fortalecer la efectividad en la implementación de los principios.

6. Revisar y evaluar las actividades para progresar hacia la implementación de estos principios.

De esta forma, al firmar dichos principios, los inversores se comprometen a cumplirlos y a evaluar y mejorar la aplicación de los mismos. Entre los 1.355 firmantes de todo el mundo, encontramos a nivel nacional a las siguientes entidades, entre otras: Banco Sabadell 25 Fondo de Pensiones; BBVA Fondo de Empleo; Caixa Pensiones 30; Repsol II Fondos de Pensiones; Santander Empleados Pensiones; VidaCaixa; BanSabadell Pensiones EGFP SA; Caja Ingenieros Gestión SGIIC, SAU; Caser Pensiones Entidad Gestora de Pensiones SA; Deutsche Zurich Pensiones, E.G.F.P., S.A; Ibercaja Pensión EGFP SA; Santander Pensiones, Entidad Gestora de Fondos de Pensiones, SA.

Por otro lado, entre las iniciativas que promueven este tipo de inversiones socialmente responsables, destaca a nivel nacional la creación de Spainsif¹: Foro Español de Inversión Socialmente Responsable. Se trata de una asociación sin ánimo de lucro que fomenta la inversión socialmente responsable en España. Forman parte de esta plataforma entidades financieras (tales como Banco Popular, Bankia, CaixaBank, Caja de Ingenieros, BBVA, Banco Santander, Triodos Bank, etc.), entidades gestoras, proveedores de servicios ISR, organizaciones sin ánimo de lucro vinculadas a la ISR y sindicatos (CCOO y UGT). Este organismo realiza estudios a nivel nacional y además es miembro de la red europea Eurosif, la cual impulsa la sostenibilidad a través de los mercados financieros europeos.

1. También destacan iniciativas como la de la creación del Observatorio de la Inversión Socialmente Responsable por parte de ESADE y el BBVA o la creación de la red FETS en Cataluña.

Eurosif se compone de Foros nacionales e internacionales de inversiones socialmente responsables. En su último informe (Eurosif, 2014), se señala que las inversiones socialmente responsables en Europa fueron de 36.228.583 millones de Euros para el año 2013, un 68,4% más de media que en el año 2011². Respecto a España, el informe señala que se han invertido un total de 125.152 millones de euros, un 56% más que en el año 2011³. También se menciona que en España el marco para las inversiones socialmente responsables está aún muy poco desarrollado, aunque el ámbito legislativo ha aumentado bastante en los últimos años, como puede ser con la Ley de Economía Sostenible o la Ley de Transparencia. El informe destaca además que la mayor parte de las ISR son realizadas por organismos institucionales (grandes empresas) (93% del total de ISR) y no por particulares, como sucede en otros países europeos (Polonia). No obstante, este porcentaje se ha visto reducido en un 4% en el periodo 2011 a 2013. Por último, entre los destinos de estos fondos socialmente responsables a nivel nacional, destacan sobre todo las inversiones en fondos de pensiones (un 85% de las inversiones realizadas).

2.2. Banca ética

Una vez analizadas las inversiones éticas o socialmente responsables, las cuales pueden ser realizadas por la banca tradicional junto con otras inversiones que no responden a ningún criterio ético, nos centramos en las entidades que sí pueden ser consideradas dentro de la esfera de la banca ética debido a que todas sus actuaciones se desarrollan bajo principios socialmente responsables. En el marco de la banca ética destacan a nivel internacional dos entidades principalmente: Triodos Bank y Oikocredit. La primera entidad nació a principios de los años setenta en Holanda y fue una respuesta a la insatisfacción de la población ante el conocimiento de que los bancos financiaban actividades relacionadas con la guerra de Vietnam o el apartheid en Sudáfrica. Actualmente tiene sucursales en Holanda, Bélgica, Reino Unido, Alemania y España; y cuenta con un patrimonio total de 9.646.065 miles de euros y una plantilla de 790

empleados de media (Triodos Bank, 2013). En España se abrió la primera sucursal en 2004 y su actividad ha ido aumentando progresivamente hacia niveles nada desdeñables. Así, según los últimos datos disponibles, de 2012 a 2013 su plantilla aumentó en un 35% (196 empleados en el año 2013), y su patrimonio total aumentó de 8.044.742 miles de euros en 2012 a 9.646.000 miles de euros en 2013 (Triodos Bank, 2013).

Por su parte, Oikocredit es una cooperativa internacional de finanzas éticas que canaliza los ahorros de personas y organizaciones comprometidas de países desarrollados hacia la financiación de proyectos empresariales con contenido social en países en vías de desarrollo. Del total de su actividad, el 80% lo dedica a microcréditos que oscilan entre 10 y 500 euros, y el 20% restante se destina a proyectos productivos. Según datos del 30 de septiembre de 2014, esta entidad cuenta con 52.000 inversores, un activo total de 869 millones de euros y un total de capital pendiente (préstamos e inversiones) de 653 millones de euros. Del total de la financiación que ofrecen a 63 países, el 44% se centra en América Latina, el 28% en Asia, el 14% en África y el resto en Europa y otras regiones. Además de ello, según datos de 31 de diciembre de 2013, de los 28 millones de clientes que se benefician de las microfinanzas, el 81% son mujeres y el 47% pertenecen a zonas rurales. Asimismo, en datos del mismo año, se han creado 31.144 empleos permanentes (Oikocredit, 2015).

Por otro lado, a nivel nacional destacan Coop57 y Fiare Banca Popular. Coop57 es una cooperativa de crédito de ámbito estatal que capta el ahorro de la ciudadanía y lo canaliza hacia proyectos de alto contenido social y transformador. Se trata de una entidad que nació por la iniciativa de un grupo de trabajadores en Cataluña que vieron cómo su empresa cerró y decidieron reunir sus ahorros para financiar proyectos que persiguiesen la creación de puestos de trabajo de calidad. Esta actividad se fue expandiendo y en la actualidad tienen base en Andalucía, Galicia y Madrid. Su actividad, al igual que en el caso de las entidades anteriores, también va avanzando año tras año. Así, según el último informe de auditoría de cuentas publicado en su página web, el total

2. Para ver el desglose por estrategia, ir a la web: <http://www.eurosif.org/publication/view/european-sri-study-2014/>

3. Para ver el desglose por estrategia, ir a la web: <http://www.eurosif.org/publication/view/european-sri-study-2014/>

del activo experimentó un incremento en su activo total del 47% de 2011 al año 2012 hasta alcanzar la cifra de 16.524.837,77 euros (Coop57, 2014).

Respecto a Fiare Banca Ética, cabe destacar que, a pesar de ser considerada como una entidad nacional, tiene un gran componente internacional. Sus orígenes se remontan a 2003, año en el que se creó la fundación Fiare en el País Vasco con el propósito de establecer los cimientos de una banca ética. En 2005 se firma el contrato con la Banca Popolare Ética italiana y comienzan a llevar a cabo su intermediación financiera. Tras años de actividad, en 2011 se firma la integración de ambas entidades y en 2013 se crea el Área Fiare en Banca Popolare Ética. Según datos a 31/12/2014, Fiare cuenta con más de 36.800 personas socias, con un capital social de 49.770.000 euros, un ahorro de 976.398.000 euros y unos préstamos concedidos por un importe total de 819.289.000 euros (Fiare, 2015)

3. Los microcréditos: concepto, origen y desarrollo

Ante los escasos resultados que venían teniendo los programas asistenciales de alivio transitorio de la pobreza, entre los que destaca la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), en las décadas siguientes a la Segunda Guerra Mundial, hacia finales de los setenta y en los ochenta fundamentalmente, los responsables de los organismos financieros internacionales comenzaron a implementar una nueva estrategia financiera, conocida como los microcréditos.

A pesar de que el microcrédito, como concepto, y los programas que lo desarrollan, tal y como hemos apuntado anteriormente, surgen a finales de los 70 del pasado siglo, a partir de la experiencia Grameen, se puede encontrar, tanto en los países en vías de desarrollo como en los desarrollados, una serie de antecedentes a estos programas, los cuales se remontan a los siglos XVIII y XIX.

Según Morduch (1999), ya en los años ochenta del siglo XIX, el gobierno de Madrás, en el sur de la India, vio en las experiencias cooperativas alemanas una solución para luchar contra la pobreza. Sin embargo, estas cooperativas perdieron fuerza en la segunda mitad del siglo XX, si bien, la noción de crédito grupal ya se había establecido y, tras experimentaciones y modificaciones, fue la base del Grameen Bank.

En efecto, los programas de créditos para pequeñas explotaciones rurales en vías de desarrollo tienen una larga historia; algunos de ellos datan de los primeros años del siglo XX, ya que las administraciones coloniales, impresionadas por el éxito de ese movimiento cooperativo en el mundo occidental, comenzaron a introducir este modelo en las colonias. Por tanto, el microcrédito en los países en desarrollo comenzó como una actividad financiera institucionalizada, con la formación de cooperativas de crédito, que hunden sus raíces en las surgidas en Alemania en la primera mitad del siglo XIX.

Tal y como recoge Gutiérrez (2003), en los países en desarrollo el microcrédito se encuentra ligado al concepto de informalidad porque la mayor parte de los destinatarios de los préstamos se encuentran en el sector informal de la economía.

Por su parte, Garson (1996) considera que las microfinanzas en los países en desarrollo definen a la intermediación financiera a nivel local, incluyendo no sólo el crédito, sino también depósitos, ahorros y otras formas de servicios financieros. Se trata de un proceso local, basado en instituciones locales que recogen recursos locales y los reasignan localmente. Este autor no diferencia entre clientes formales e informales.

Se han dado diferentes definiciones de microcrédito, pero, lo que realmente se debe tener en cuenta son las características que éste debe reunir, las cuales, según Lacalle (2001) son:

- La reducida cuantía de los préstamos.
- Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un período de un año o inferior a éste.
- Los períodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual.
- Los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.
- El resultado de la prestación de estos servicios financieros es el incremento de los ingresos y el ahorro, estimulando, al mismo tiempo, la autoestima y la confianza de los prestatarios en sí mismos, cuando descubren que pueden adquirir, invertir y devolver un préstamo.

En Europa, uno de los primeros antecedentes de los microcréditos lo podemos situar en los fondos de préstamo irlandeses que actuaron desde principios del siglo XVIII hasta mediados del siglo XX. Estos cuasi bancos no lucrativos ofrecían pequeños préstamos sin garantía convencional a personas pobres, asemejándose, por tanto, con los microcréditos (Gutiérrez, 2005).

Por su parte, en España, según recoge Gutiérrez (2005: 40), hemos encontrado estructuras que ofrecen préstamos que tienen elementos comunes con el microcrédito: los depósitos y montes de piedad, así como también el crédito rural de índole cooperativo de finales del siglo XIX y principios del XX.

En efecto, podría decirse que la AOD tiene ciertas debilidades que hacen que no haya tenido el resultado esperado a la hora de hacer frente a la pobreza. Entre ellas resaltan: a) que esta ayuda no es sostenible a largo plazo, como consecuencia del elevado coste y requerimiento de recursos financieros por parte de los países ricos; b) por otro lado, estamos ante donativos que, en los momentos de crisis, cuando más se necesitan, tienden a disminuir; y, por último, c) nos encontramos ante una filosofía y visión del desarrollo en la que se considera que "el mundo pobre necesita de manera especial consejo y asistencia" (Hicks, 1965:11), lo cual viene demostrando, precisamente con los programas de microcréditos, que nos encontramos ante una visión errónea, ya que esos pobres tienen las capacidades de potencialidades necesarias como para, por sí mismos, salir de la pobreza (Yunus, 2008).

Por tanto, los microcréditos representan un cambio de la ayuda al desarrollo, ya que en vez de proporcionar fondos no reembolsables, buscan que las personas puedan por sí mismas constituir una salida a su situación de pobreza (Gutiérrez, 2005).

En este sentido, el programa de microcréditos surge, tal y como recoge Lacalle (2001:122), para solucionar el problema de la falta de financiación con el que se enfrenta la gran mayoría de pobres y las microempresas del sector informal de las sociedades del tercer mundo. No en vano, diversos estudios reconocen que los pobres no terminan de salir de la pobreza debido, fundamentalmente, a la falta de acceso a fuentes de financiación (González, 1996; Lycette, 1988; Labie, 1998; Alarcón Costa, 1990; en Lacalle, 2001). De ahí que, para muchos autores, el derecho al crédito debería ser considerado y

tratado como un derecho humano (Yunus, 2008; Jolis, 1996).

Podría decirse que los bancos comerciales no han atendido la demanda de crédito de las personas pobres que no están en condiciones de ofrecer garantías físicas, pero que pueden ser solventes, promoviéndose para ello, tanto en países desarrollados como subdesarrollados, organizaciones con un carácter fundamentalmente local, que pueden obtener información sobre las características de estas personas a un coste más bajo que los bancos, presutando dinero sin garantías reales. Tal y como reconoce Gutiérrez (2005: 27), los microcréditos constituyen una innovación surgida aparentemente en el siglo XX en una búsqueda de la extensión de los servicios de préstamo a los pobres y excluidos financieros. Se considera como creador del mismo a Muhammad Yunus, y el Grameen Bank que preside, como la institución pionera, nacida a finales de los años 70.

En efecto, la filosofía de los microcréditos parte de que todo ser humano, por muy pobre que sea, tiene capacidad, potencialidades y determinadas habilidades como para, con acceso a la financiación necesaria, dedicarse a una actividad productiva que le proporcione los ingresos necesarios para cubrir sus necesidades básicas y que, incluso, a partir de ellos pueda salir definitivamente de la pobreza. En efecto, tal y como apunta una de sus definiciones: los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar sus niveles de vida y el de sus familias (Naciones Unidas, 1998).

Podría decirse que los microcréditos se diferencian de los préstamos bancarios en los siguientes aspectos:

- Mientras los bancos prestan normalmente a los ricos, los pioneros del microcrédito prestan a los pobres.
- Mientras que los bancos prestan sobre todo a los hombres, el microcrédito está destinado a prestar más a los pobres que, en muchos de los casos, son mujeres.
- Mientras que los bancos prestan grandes cantidades, las organizaciones que trabajan con el microcrédito prestan pequeñas cantidades de dinero.

- Mientras los bancos requieren garantías, los programas de microcréditos están libres de garantía.
- Mientras que los bancos requieren trámites interminables, las organizaciones que trabajan con los microcréditos tienen fáciles trámites porque los prestatarios son, generalmente, analfabetos.

Desde finales de los setenta del pasado siglo hasta la actualidad, los programas de microcréditos, que comenzaron en Asia con la experiencia del Banco Grameen (Yunus, 2006), se han extendido a nivel mundial. No obstante, tal y como comentaba Lacalle (2001), aunque el impacto económico de los microcréditos es muy positivo en la economía familiar, todavía no existen datos concluyentes sobre sus efectos en la reducción global de

la pobreza. Si bien, los efectos de los microcréditos sobre los países del sur no sólo se deben medir en términos económicos, sino que también cabe destacar el aumento de la autoestima en la comunidad, el fortalecimiento de la población femenina y el establecimiento de unas relaciones más igualitarias.

Sin embargo, aunque los microcréditos se han extendido por todos los continentes, cabe destacar, según la tabla 2, cómo una gran mayoría de sus clientes y programas se localizan en el continente asiático, seguido de África y, posteriormente, de América Latina y El Caribe y Oriente Medio (Marbán, 2007; Gutiérrez, 2005, Daley-Harris, 2003); si bien, podría decirse que se concentran, y se han desarrollado, sobre todo en los países en vías de desarrollo.

Tabla 2. Implantación de los microcréditos a nivel mundial

Región	Programas	Clientes	Clientes más pobres	Clientes más pobres mujeres
África	811	5.761.763	4.202.280	2.611.650
Asia	1.377	59.632.098	36.304.269	29.423.010
América Latina y El Caribe	246	1.942.055	976.396	589.405
Oriente Medio	23	83.047	37.600	12.282
Norteamérica	47	47.013	22.489	12.450
Europa	68	140.100	51.764	28.283
Total	2.572	67.606.076	41.594.778	32.677.080

Fuente: Daley-Harris (2003).

Actualmente, en los países desarrollados el microcrédito se puede encontrar en dos ámbitos: a) en el ámbito privado de la inversión social o de la financiación alternativa, y b) en el ámbito de los programas de apoyo a la microempresa de tutela pública, generalmente local. Y los grupos de población objetivo suelen coincidir con: jóvenes empresarios, desempleados y mujeres, si bien la inversión social suele atender a destinatarios con mayor grado de marginalidad económica y social. De tal forma, que los solicitantes de microcréditos lo son porque la naturaleza de su actividad, la falta de garantías o su situación social son causas de exclusión de la banca convencional, o simplemente porque necesitan el apoyo recibido de una institución de microcrédito, que va más

allá del apoyo financiero (Gutiérrez, 2003:120).

En definitiva, podemos concluir que el microcrédito, que hunde sus raíces en otras instituciones de siglos pasados (cooperativas, montes de piedad, etc.), es un concepto, como tal, relativamente nuevo (finales de los 70), con características propias, bien definidas, que representa una nueva filosofía de intervención en la ayuda al desarrollo, en la que se intenta que los prestatarios salgan de la pobreza. Y, aunque se localiza, en mayor medida, en los países en vías de desarrollo, también se constata su importante presencia en las economías occidentales desarrolladas, sobre todo en épocas de crisis económicas, habiendo crecido a tasas muy importantes en estas tres últimas décadas.

Bibliografía

- Alsina, O. (2002): *La banca ética, Icaria, Barcelona*.
- Coop57 (2014): *Informe de autoría independiente de Cuentas anuales del ejercicio 2012*. Disponible en: http://www.coop57.coop/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=399&Itemid=219 (Visitado en enero de 2015).
- Daley-Harris, S. (2003): *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2003*, Microcredit Summit Campaign, Washington D.C.
- De la Cuesta, M. y Del Río, N. (2001): "Dinero más ético y solidario para una sociedad más humana y responsable", *Noticias de economía pública, social y cooperativa*, 33, 48.
- De la Cuesta, M.; Muñoz, M.J.; Ruza, C. y Curbera, P. (2010): "Banca ética", en Fernández Izquierdo (Coord.): *Finanzas sostenibles*, 197-208. ISBN 978-84-9745-508-4.
- Eurosif (2014): *European SRI study 2014*. Disponible en <http://www.eurosif.org/publication/view/european-sri-study-2014/> (Visitado en enero de 2015).
- Fiare (2015): *Nuestros números*. Disponible en: <http://www.fiarebancaetica.coop/nuestros-numeros> (Visitado en enero de 2015).
- Funds People (2012): noticia publicada con el título: "Los fondos solidarios donan entre el 0,25% y el 0,7% de sus activos a buenas causas". Disponible en el enlace: <http://www.fundspeople.com/noticias/los-fondos-solidarios-donan-entre-el-0-25-y-el-0-7-de-sus-activos-a-buenas-causas-72451> (Visitado en enero de 2015).
- Garson, J. (1996): *Microfinance and Anti-Poverty Strategies. A donor perspective*, United Nations Development Program, Nueva York.
- Gutiérrez Nieto, B. (2003): "Microcrédito y desarrollo local", *Acciones e Investigaciones Sociales*, 18, 115-128.
- Gutiérrez Nieto, B. (2005): "Antecedentes del microcrédito: lecciones del pasado para las experiencias actuales", CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 51, 25-50.
- Hicks, U.K. (1965): *Development Finance*, Oxford University Press.
- Jolis, A. (1996): "The Goog Banker", *The Independent, Sunday Supplement*, 5, May.
- Lacalle Calderón, M (2001): "Los microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza", *Revista de Economía Mundial*, 5, 121-130.
- Marbán Flores, R. (2007): "Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollados por el Grammen Bank en Bangladés", *Revista de Economía Mundial*, 16, 107-126.
- Morduch, J. (1999): "The microfinance promise", *Journal of Economics Literature*, diciembre, 37, 1569-1614.
- Naciones Unidas (1998): "Role of Microcredit in the Eradication of Poverty", *Report of the General Secretary of the United Nations*. (Este informe fue preparado en respuesta a la solicitud planteada por la Asamblea General en resolución 52/194 con fecha 18 de diciembre de 1997).
- Oikocredit (2015): *Cifras clave*. Disponible en: <http://www.oikocredit.es/es/quienes-somos/cifras-clave> (Visitado en enero de 2015).
- Orellana, E. (2009): *Las finanzas sociales y solidarias en el Ecuador: verdades y desafíos*, Intercooperation.

PRI (2006): <http://www.unpri.org/about-pri/the-six-principles/> (Visitado en enero de 2015).

Rodríguez Parada, S.M. y Cabaleiro Casal, M.J. (2007): "El compromiso social de la banca alternativa", *Ekonomiaz*, 65, 228-259.

San Emeterio, J. y Retolaza, J.L. (2003): "¿Existe espacio para una banca ética?", *Lan Harremanak*, 9 (II), 127-163.

San-José, L.; Retolaza, J. L. y Gutiérrez-Goiria, J. (2011): "Are ethical Banks different? A comparative analysis using the radical affinity index", *Journal of Business Ethics*, 100, 151-173.

Teis, X. (2011): *Cómo cambiar el mundo con tu dinero. Alternativas a la banca convencional*, Icaria, Barcelona.

Triodos Bank (2013): Informe Anual 2013. Disponible en: <http://www.triodos-informeanual.com/es/2013/cuentas-anuales/informe-segmentado/cifras-por-pais-y-unidad-de-negocio.html?cat=m> (Visitado en enero de 2015).

Yunus, M. (2006): *El banquero de los pobres. Los micro-créditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*, Paidós Ibérica, Barcelona.

Yunus, M. (2008): *La empresas sociales y el futuro del capitalismo*, Paidós Ibérica, Madrid.

La relevancia económica y política del enfoque de los (nuevos) bienes comunes¹

Ángel Calle Collado
Universidad de Córdoba
Comunaria.net



Los bienes comunes son hoy una herramienta que es mirada con curiosidad por quienes, frente a la crisis civilizatoria, pensamos que puede ayudar a plantear otras referencias de economía, otras instituciones sociales, otros lazos algo más humanos². Elinor Ostrom obtenía el Premio Nobel de Economía en 2009 por sus contribuciones, entre otros aspectos, al análisis económico institucional, reflejado en su famoso texto sobre *El gobierno de los comunes*. Analizando experiencias de todo el mundo, nos invitaba a recordar, más bien lo hacía a los apóstoles del neoliberalismo, que existen experiencias de manejo sustentables más allá del Estado y el mercado capitalistas. De hecho, estas experiencias son y han sido la base de sustentabilidad social y ambiental de muchos territorios. La economía se hace a través de instituciones sociales, como hoy el neoliberalismo se hace desde la Unión Europea, la Organización Mundial del Comercio y el Fondo Monetario Internacional, además de entornos educativos, publicitarios y de investigación para las élites. Y en concreto, respondiendo al trabajo de Hardin de 1968 “La tragedia de los comunes”, Ostrom demostraba que el mundo está plagado de experiencias exitosas (en clave de reproducción de recursos y bienestar) donde manejos comunitarios han podido solucionar conflictos, asegurar el acceso a un bien compartido (pesca, montes, agua, tierra) y redistribuirlo según criterios variables de solidaridad.

Las formas de reproducción capitalistas contemplan la desposesión, la explotación, la distribución desigual de recursos o del acceso a los mismos y, sobre todo en la *era del consumo*, la promoción de un entorno que, apartando la vida del centro de las sociedades, legitime su posición destacada como sistema económico en los imaginarios hábitos culturales de la población³. Gran parte de estas dinámicas tienen y han tenido lugar a través de herramientas y dispositivos de poder basados en *cercamientos* (apropiaciones, desposesiones o limitaciones privativas) de bienes comunes o de lazos sociales que nos permiten la cooperación “desde abajo” y “hacia las de abajo”. Son cercamientos concretos que, sin embargo, se instauran mediante marcos institucionales generales para la población (estatales, legislativos, educativos, sobre investigación y conocimiento, a través de políticas públicas, etc.). Estos marcos son de marcada naturaleza internacional a partir de la construcción de una mundialización comercial y financiera por parte de corporaciones transnacionales. Hoy en día, la Organización Mundial del Comercio promueve patentes de semillas en lugar de potenciar la riqueza de la biodiversidad cultivada que ha venido posibilitando la alimentación del mundo. El Fondo Monetario Internacional alienta privatizaciones en recursos como el agua, los montes o en el acceso a la salud o a la educación. Grandes centros comerciales se asientan como lugar de relación o de

1. Agradezco especialmente los comentarios de Manuel Delgado, de la Universidad de Sevilla, y José Luis Fernández Casadevante, Cooperativa Garúa, compañeros de viaje en Comunaria. Este artículo ha sido enviado para su publicación a la revista *Kultur*, de antropología crítica.

2. Ver números especiales en *Ecología Política*, n. 45 y *Documentación Social*, n. 165.

3. Destacaría como referencia la tradición de Karl Polanyi y su libro *El Sustento del Hombre*, que se encuentra detrás de los trabajos de José Luis Coraggio. Ver

el trabajo colectivo, *¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo* (Buenos Aires, Ediciones CICCUS, 2009). Sobre La Era del consumo, ver el trabajo de Luis Enrique Alonso, *Prácticas económicas y economía de las prácticas. Crítica del postmodernismo liberal*, (Madrid, Los libros de la Catarata, 2009). Para una crítica desde la Economía Feminista, ver el texto de Carrasco, Borderías y Torns, *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas* (Madrid, Los libros de la Catarata, 2011).

construcción de referencias y jerarquías sociales a través del consumismo. Facebook, Youtube o Google se alzan como herramientas “comerciales” que median nuestras interacciones. Todo ello de forma autoritaria, sin contar con la legitimación social, sin establecer pactos o compensaciones, imponiendo doctrinas neoliberales a través de medios de comunicación o en las escuelas. De esta manera, los sucesivos cercamientos del capitalismo, y de prácticas autoritarias e insustentables que resuenan en él, están lejos de proponer libertad y conseguir bienestar para el mundo.

Todo ello ha incentivado retomar perspectivas de anclaje sociocomunitario y cooperativista: se buscan nuevas miradas y nuevas instituciones que valoricen el protagonismo social, los saberes más localizados y lógicas más inclusivas y menos depredadoras. Bajo el paraguas de bienes comunes, simplemente comunes (bienes compartidos, commons), procomunes (modelos de gestión sociocomunitaria) o instituciones del bien común vienen apareciendo reflexiones y prácticas que se ven reflejadas en esa cooperación orientada a la reproducción de la naturaleza y de bienes sociales indispensables para dicha cooperación. No hay semilla local si no hay saber asociado que lo cultive, no hay democratización de la política si no lo hay del conocimiento y de las tecnologías que le sirven de reproducción, no hay sustentabilidad ambiental si no hay prácticas que relocalicen nuestras formas de consumo, etc. Las economías para los bienes comunes serían una expresión desde lo económico, de las búsquedas de una intensificación de la democracia y un afán de sustentabilidad en nuestras prácticas y valores para potenciar lo común (bienestar) y los comunes (medios). Iniciativas que se entrelazan con otras desde campos muy diversos como: cultura, urbanismo, bienes digitales, salud, derechos colectivos, nuevas tecnologías de la comunicación, mercados, comunidades rurales y urbanas, etc.⁴ La producción de software libre, la creación de conocimiento compartido en internet, las luchas sociales por el control social y comunitario del agua o de los montes, el auge en la construcción de formas de producción y consumo cooperativas y de acento local, el desarrollo de espacios sociales destinados a la autoges-

tión, las propuestas de cogestión en materia de salud o educación por parte de las comunidades beneficiarias de estos servicios, entre otras, son ejemplos de esas innovaciones económicas y políticas marcadas por el cooperativismo y la relocalización de los satisfactores de nuestras necesidades humanas. Se rescata el trabajo de Ostrom, pero esta vez poniendo el acento en los manejos cooperativos para democratizar y reproducir bienes, sean sociales o ambientales, más que en desarrollar comunidades cerradas (hoy muy abiertas y atravesadas por múltiples identidades para la gestión de determinados recursos) que satisfagan todas nuestras necesidades.

Los ciclos de movilización social nos ayudan a entender la presencia y las propuestas de otras economías. La crítica del capitalismo actual no puede entenderse sin los aportes y las construcciones realizadas por el movimiento obrero, el feminista o el ecologista. En este sentido, el enfoque de este trabajo (y de las experiencias que se describen en él) se correspondería con una tercera ola de construcción de bienes comunes en el marco de los distintos referentes históricos, asociados en gran medida a las olas de protesta frente a las crisis provocadas por el capitalismo:

- i. Enfoque inicial de los comunes como recursos de una comunidad, generalmente naturales pero constituyendo la base de circulaciones económicas y políticas de mayor escala. Primeros cercamientos del capitalismo, a los que luego se añadirían una crítica a cercamientos sobre cuidados, cuerpos y espacios de socialización. Periodos de acumulación que tendrían su expresión más notable en los procesos descritos por Karl Polanyi (El Sustento del hombre) cuando campesinos o productores artesanos son excluidos del acceso a recursos ambientales fundamentales para sus economías (tierras de labranza, pastos, agua, bancos pesqueros cercanos a las costas, etc.).
- ii. Bienes comunes concebidos más allá de un territorio concreto en el que se desarrollan las relaciones económicas de una comunidad. Hablamos del planeta y de subsiguientes periodos capitalistas donde se amplían los cierres a espacios masivos y

4. Véase el trabajo de Charlotte Hess titulado Mapping the new commons (2008): (disponible en <http://ssrn.com/abstract=1356835>)

de interconexión del sistema-mundo. Se potencian a partir de los 80 con el despegue de la ola neoliberal y la llamada globalización: de la revolución verde vamos pasando a los sistemas agroalimentarios con base en imperios económico-financieros de fuerte impulso en las biotecnologías; puntos de gran biodiversidad en el planeta son materia de codicia de empresas, en particular de farmacéuticas; la disputa por recursos globales, particularmente energéticos pero también el agua comienza a ser motor de la geoestrategia de las grandes potencias dando lugar a guerras en África central, oriente medio o a grandes desplazamientos violentos en India o América Latina; el propio espacio exterior queda apropiado para fines no discutidos socialmente y de interés de las grandes empresas de telecomunicación. Como actores destacados, contaríamos con el movimiento obrero más clásico y sus propuestas cooperativistas, pero también el mundo rural e indígena que plantea nuevas cuestiones y nuevas formas de autogobierno en el territorio.

iii. Y, finalmente, una etapa que se superpone a las anteriores, las cuales no desaparecen, y que, en el marco de una globalización financiera asentada y fuertemente contestada desde inicios del siglo XXI, nos habla de la emergencia de los nuevos movimientos globales y su crítica sobre el control de bienes cooperativos (espacios, lazos y tecnologías para la socialización y la reproducción social); y que cuenta con una mayor presencia del ecologismo político en sus planteamientos. Ocupar las calles, producir cooperación en internet, politizar extensamente el

consumo o la invisibilización de los cuidados que sostienen otras economías, proponer soberanías alimentarias o estrategias de decrecimiento para garantizar la reproducción democrática de bienes ambientales, alimentar un cooperativismo más allá de las estructuras formales del Estado y la economía capitalista, entre otras iniciativas, son ejemplos de la percepción de que los cierres se han proyectado ampliamente sobre lo social y sobre las bases de nuestra vida.

En el actual y conflictivo contexto, de cambios inaplazables y de emergencias de nuevos cooperativismos sociales, es donde las economías para los bienes comunes situarán sus interrogantes, sus formas de hacer, sus procesos. Y lo hacen haciendo uso implícito y explícito del concepto de bienes comunes. La tabla 1 ofrece ejemplos ilustrativos de la caracterización y de los aportes en materia de satisfacer necesidades, construir democracia, hacer habitable los (nuevos) trabajos y reproducir bienes ambientales y cooperativos.

Hemos tomado como epicentro de esas experiencias la ciudad y el medio periurbano de Córdoba, en Andalucía. Por conocimiento y participación directa en algunas de las citadas experiencias. También por dar cuenta de que las economías para los bienes comunes, que son por ahora islas, amenazan con desarrollar tramas sociales en pos de una transición humana.

Tabla 1. Algunas Experiencias en las economías de los bienes comunes

	Actividad	Trabajo	Democratización	Bienes ambientales	Bienes cooperativos
Prosumidores					
La Tejedora, CO	Mercado social	- 4 empleos y 2 voluntarios - 20 personas en comisiones - Red de productores y artesanos	- Asamblea de 150 socios - Espacio de autogestión social - Regulación consensuada de precios	- Producción local, en su mayor parte ecológica - Trabajo con cooperativas afines	Apertura del mercado en el centro de la ciudad. Salón para actividades culturales y políticas
Red Productores-Consumidores, CO	Comercialización	Voluntarios en 6 grupos, que organizan a unas 60 personas y a 20 productores	- Certificación social de la cadena de comercialización según criterios de proximidad y ambientales - Asamblea	Prioridad al consumo ecológico y local	Disponibilidad de un espacio de intercambio
La Acequia, CO	Cooperativa agroecológica	- 1 empleo - Voluntariado en las tareas y gestión de la cooperativa	Grupos que se organizan a través de una asamblea de enlace	Círculo de autoconsumo, producción ecológica, recuperación de semillas	Disponibilidad de un espacio de autogestión para circuitos cortos de producción y consumo
Biodiversidad y prod. sustentable					
Red de Semillas, SE	Semillas locales	3 personas más a ligadas proyectos	- Difusión, acceso y reproducción de semillas locales - Creación de núcleos locales y ferias de intercambio	Bases para la biodiversidad agrícola	- Bases para el libre intercambio de material genético - Incidencia política para la democratización de este material
La Verde, CA	Producción agroecológica	Cooperativismo tradicional	- Biodiversidad cultivada accesible a otros productores - Creación de canales de distribución ecológica	Biodiversidad y producción agroecológica	Creación de conocimiento para la producción agroecológica, banco de semillas, etc.
La Chanca, CA	Pesca Sustentable	Cooperativismo tradicional		Biodiversidad y producción ecológica pesquera	Integrante grupos de desarrollo de proyectos de pesca sustentable
Som Energía, grupos de Andalucía	Energía renovables	Cooperativa de socios	Asamblea general, comisiones de trabajo y grupos locales de difusión	Energía de fuentes renovables	Condiciones de cooperación entre productores y consumidores para el desarrollo de energías limpias

Conocimiento					
Wikanda, Andalucía	Divulgación sobre el territorio andaluz	- Núcleo dinamizador - Voluntariado sosteniendo artículos	Acceso libre publicación		Información
Floqq	Educación P2P	Plataforma	Contacto directo entre profesores y estudiantes	Utilización herramientas on-line	- Colaboración en la producción de cursos y materiales - Acceso a educación
Comunicación					
Guifi.net, nodo SE	Operador de telecomunicaciones	Núcleo dinamizador, existe Fundación	"Es un proyecto colaborativo organizado horizontalmente que aglutina a personas individuales, colectivos, empresas, administraciones y universidades"		- Red abierta para la construcción enlaces para internet - (Licencia Procomún de Red Abierta Procomún de la XOLN)
Andalibre, Andalucía	Asociación de Empresas de Software Libre de Andalucía	Empresas formales	Promocionar, organizar, coordinar, apoyar y dirigir acciones de divulgación del uso del Software Libre y los Estándares Abiertos a través de los diversos medios a los que acceda		- Acceso libre a tecnología social - Incidencia política para la democratización del sector
Culturales					
Asociación Andaluza del Circo	Artes Escénicas	Asamblea	Difusión de un patrimonio cultural	Criterios ambientales y de protección de animales	Espacio de acceso libre dentro de las artes escénicas
Finanzas					
Coop57 (Andalucía)	Cooperativa de préstamos	Núcleo dinamizador	- Asamblea socios colaboradores - Consejo, Comisión social y comisión económica - Control social de préstamos	Priorización sostenibilidad	Acceso a crédito para iniciativas de escasa aceptación por la banca tradicional
Goteo.org (Andalucía)	Financiación, crowdfunding	Núcleo dinamizador	Participación directa en el apoyo a proyectos que se ofertan vía internet		Acceso a crédito directo a través de proyectos que se exponen en internet
Jara (Aljarafe)	Moneda social	Núcleo dinamizador	- Asamblea de dinamización - Control social de la moneda	- Energía, vivienda, textil, alimentación (producción y reciclaje) - Autogestión de la salud, educación	Mercado basado en trueques e intercambios

Centros sociales					
La Casa Azul, CO	Espacio social autogestionado	- 4 empleos (informales) - Red de productores y artesanos que comercializan en sus Tianguis - Servicios (textil, masajes)	Asamblea de socios, 20 personas	- Promoción mercados ecológicos - Consumo de productos ecológicos	Acceso de iniciativas políticas, culturales y productivas a un espacio en el centro de la ciudad de Córdoba
Bancos Tiempo					
Redes de trueque de Córdoba	Consumo colaborativo (trueque)	Voluntariado dinamizador asociado a tejido social de la ciudad	Mercado abierto	Reciclaje de bienes	Intercambios sin monedas
Necesidades mat					
Habitares, Andalucía	Arquitectura y Vivienda	Voluntariado	- Asamblea de técnicos y técnicas - Acompañamiento de iniciativas	Visión de sostenibilidad ambiental en materiales y energía	Promoción del cooperativismo en vivienda
La Vuelta al mundo, CO	Servicios transporte en bicicleta	3 empleos	Cooperativa de socios	Envíos y promoción de la sostenibilidad	Información y difusión de alternativas de transporte

El Balance Social como herramienta metodológica y de gestión en la Economía Social

Manuela A. Fernández-Borrero
Universidad de Huelva



1. Introducción

Este artículo presenta un abordaje panorámico del balance social como herramienta útil para el conocimiento y gestión de la Economía Social. Convencionalmente, la Economía Social comprende las sociedades cooperativas en sus distintas modalidades, las sociedades laborales, las asociaciones, fundaciones y mutualidades, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las sociedades agrarias de transformación y las cofradías de pescadores.

Estas entidades de la Economía Social se identifican con una orientación hacia el bien mutuo o social, valores de participación, orientación hacia el individuo y la comunidad y una distribución no lucrativa de recursos y beneficios, entre otros factores.

Se estima que la Economía Social en Europa (considerando cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones) abarca sobre 14,5 millones de empleados, equivalentes a cerca de 6,5 por ciento de la población trabajadora de la EU-27 (Borzaga, Bodini, Carini, Depedri, Galera y Salvatori, 2014). Más allá de las cifras, la Economía Social tiene un gran potencial en el desarrollo económico y el bienestar, realizando contribuciones relevantes al crecimiento y dinamismo económico. Según Genovart (2012:24) las entidades de la Economía Social, se diferencian de las empresas capitalistas privadas en que su objetivo principal no es el reparto del excedente, ni la obtención de un beneficio económico para los socios, sino que, aunque en algunos casos la finalidad pudiera ser la consecución de ciertas ventajas económicas, éstas se obtienen conjuntamente con un espíritu colectivo, de solidaridad y de servicio a un interés general.

En este tipo de economía existe una especial sensibilidad por los costes sociales, tan presentes en sociedades como la española y la andaluza, tales como: la divergencia de niveles de rentas y creciente polarización social, la inseguridad y precariedad laboral y visiones económico-centristas donde sean los costes y beneficios los factores primordiales que determinan el nivel de calidad de los productos y servicios.

Como señalan Casasola y Saavedra (2012), especialmente en los momentos actuales, es innegable la capacidad de la Economía Social para corregir importantes desequilibrios económicos y sociales; y contribuir al logro de diversos objetivos de interés general. De este modo, hay que entender que la Economía Social contribuye a la realización de los cuatro objetivos principales de la política de empleo de la Unión Europea: mejorar la empleabilidad de la población activa; promover el espíritu empresarial, especialmente a escala local; mejorar la capacidad de adaptación de las empresas y sus trabajadores/as; y reforzar la política de igualdad de oportunidades.

Cada vez en mayor medida se defiende que la mejora de los beneficios sociales también puede acarrear efectos económicos positivos y deben ser considerados en igual nivel de importancia, siendo la Economía Social un instrumento de conexión entre los objetivos de cohesión social, gobernanza y el anclaje territorial.

Cabe reseñar la importancia de la aprobación en España de la *Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social*, que establece un marco jurídico y recoge los principios básicos de esta economía (art. 4): a) la primacía de las personas y del fin social sobre el capital; b) la aplicación de los resultados de la actividad económica al fin social de la entidad; c) la 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; y d) la existencia de independencia respecto a los poderes públicos.

En este marco, conceptos como Responsabilidad Social cobran gran importancia, integrándolos en un paradigma de gestión, que incorpora cuestiones básicas de ética y transparencia en la toma de decisiones y en las actividades cotidianas de la organización.

En este sentido, la auditoría social se presenta como un instrumento para evaluar esta responsabilidad social, siendo definida por la Comisión Europea en su Libro Verde sobre la responsabilidad social de las empresas, como la evaluación sistemática del impacto social de una empresa en relación con ciertas normas y expectativas (Libro Verde, 2001: 27). Para Parra (2006), la auditoría social permite a las organizaciones la evaluación, medición y control de la gestión de lo social, con el fin de realizar mejoras progresivas a través de la aplicación de políticas y prácticas de diversas características.

Para implementar la auditoría social se cuenta con el Balance Social como herramienta, que cubre aspectos fundamentales como la relación de la empresa o entidad con la fuerza de trabajo, los efectos de su actividad sobre actores sociales externos y el entorno, así como el impacto ambiental de su actividad.

En España, la Responsabilidad Social y el uso del Balance Social es relativamente reciente, ya que fue a partir de los años 90 del pasado siglo cuando comenzó a utilizarse. Si bien, su implementación y utilización ha sufrido un incremento y avance bastante considerable.

2. El Balance Social

El Balance Social para la Organización Internacional del Trabajo (2001) es un instrumento para medir y evaluar en forma clara y precisa los resultados de la aplicación de la política social de la empresa, que ayuda a comprender que los recursos y el dinero empleado en el cumplimiento de su responsabilidad social no es un gasto, sino una inversión, que revierte de manera exitosa la rentabilidad económica y social.

Mugarra (2004), lo define como “toda aquella iniciativa que directa o indirectamente busque reflejar la actuación

empresarial en el ámbito de su responsabilidad social, demostrando precisamente que se trata de una empresa ciudadana”.

El balance social conlleva la obtención de conocimiento que permite la elaboración de políticas y programas que mejoren la gerencia y la planificación de acciones tendientes a aumentar la competitividad y la eficiencia de los trabajadores, y mejorar el impacto social y comunitario de la actividad de la entidad.

Este balance social implica, según Miedes, Barbero, Moreno, y Pérez (2005), un ejercicio de autoevaluación y reflexión sobre las propias externalidades sociales y ambientales, convirtiéndose en un instrumento para mostrar el grado de responsabilidad social. La literatura existente recoge diferentes principios básicos en la realización e implementación del balance social, entre los que destacan:

1. La participación de las personas trabajadoras de la entidad, siendo un proceso interactivo y dinámico.
2. Sustentado en un sistema de valores compartido, relacionados con el contexto donde se ubica y desarrolla su actividad.
3. Con información clara, precisa y de calidad, mediante un sistema riguroso, eficiente y de fácil acceso.
4. Herramienta integrada en la totalidad de la gestión y funcionamiento de la entidad, que facilite y propicie los procesos decisionales y la mejora del conjunto equilibrado de la empresa.

Además de estos principios, se consideran como ventajas, la disponibilidad de contar con información homogénea y sistematizada y la utilidad en la identificación de fortalezas y debilidades. Si se realiza de manera integrada y participativa, posibilita la interacción entre los miembros de la empresa y la relación con otras instituciones. Puede permitir la comparación con otras entidades si se establecen indicadores similares y compartidos (como ocurre en el ejemplo de las Empresas de Inserción que detallamos posteriormente). Además, el empleo de los mismos indicadores de manera longitudinal permite una evaluación continua y temporal de la propia organización.

Los principales objetivos a los que se debe enfocar la realización de este balance social son: 1) a nivel informativo, brindar información a diferentes sectores dando a conocer su función y valor social; 2) a nivel

de planificación, planear la gestión y desarrollo de la entidad u organización a partir de la información veraz y contrastada que emana del balance; 3) a nivel de concertación, propiciar acuerdos, convenios y negociaciones entre diferentes partes implicadas en la responsabilidad y desarrollo social organizacional o empresarial.

El balance social, por lo tanto, debe estar basado en un instrumento compuesto por indicadores interrelacionados y que puedan contemplar aspectos sociales en cuanto a la entidad global y en cuanto a las personas trabajadoras, condiciones laborales y los comportamientos, así como las características propias de la fuerza de trabajo colectiva e individual.

Existen modelos de balances sociales de diferentes niveles territoriales y organismos. Se pueden mencionar normas internacionales como la Accountability 1000 de 1999 en Gran Bretaña; el Global Reporting Initiative (GRI) a partir del 2000; la Social Accountability 8000-USA; la ISO 26000 o la CRS Europe Matriz, entre otras.

Aunque estos modelos y normas de certificación resultan muy válidos y su aplicación es cada vez mayor, como afirma Gallego (1999) es importante considerar que a partir de las características diferentes de las organizaciones y empresas en cuanto a su razón social, sector al que pertenece, ubicación y entorno, etc. debe diseñarse el modelo de indicadores específicos que evalúen la vertiente social de la empresa.

3. Aspectos metodológicos del balance social

Para el diseño e implementación del Balance Social como herramienta metodológica y de gestión se deben desarrollar diferentes fases, existiendo flexibilidad en su implementación, debiendo estar organizadas de acuerdo con el objetivo estratégico organizacional, comprendiendo que no es un proceso lineal sino cíclico orientado a la mejora (Carrizo, 2004). Estas fases suelen ser: la definición y planificación de las políticas y acciones en el marco de un plan estratégico; la realización del diagnóstico interno y externo de un periodo determinado, que culmina en la elaboración de un informe social; la definición de objetivos de mejora y asignación de responsabilidades para el desarrollo del balance social, definiendo un plan de trabajo, diseñando un modelo que recoja las

variables y los indicadores para controlar y evaluar la gestión social; y la realización del balance y el análisis de la información, que permite la elaboración y presentación del informe social de la organización, que debe ser considerado como punto de partida (y no como resultado finalista). Este informe debe proporcionar los aspectos claves a trabajar para la determinación de acciones de mejora de la organización.

Resulta necesaria la existencia de una política y visión social de la entidad, reflejados en la responsabilidad social, que permita el establecimiento de indicadores apropiados, tanto de carácter interno como externo.

Las variables e indicadores más comunes relativos al área interna suelen agruparse en dimensiones como:

- Características sociolaborales de las personas empleadas como edad, género, nivel educativo, e información sobre recursos humanos como los tipos de relaciones laborales, demandas, conflictos, participación sindical, entre otros posibles elementos.
- Servicios y programas de carácter social existentes en la organización: servicios de salud, seguridad e higiene, ergonomía, educativos, asesoría, vivienda, transporte y alimentación.
- Integración y desarrollo del personal. En este sentido se contemplarían elementos de participación, capacitación y promoción.

Además, se contemplan indicadores del área externa que evalúan la gestión y relación organizacional con otros actores sociales y sectores como accionistas, consumidores o usuarios de servicios, proveedores, etc. Se pueden establecer diferenciaciones entre aquellas relaciones que tienen un carácter más primario o directas o más comunitarias a nivel local u otros niveles territoriales, pudiendo contemplar indicadores sobre empleo generado, mejora del entorno, protección medioambiental, liderazgo, participación en programas de la sociedad, relaciones institucionales, medios de comunicación, etc. Los Balances sociales pueden plantearse con fines diferenciados. Uno de ellos es como instrumentos de relaciones públicas que permitan la mejora de la imagen social de la empresa. Otra opción es identificarlos como instrumento de información y de comunicación empresarial hacia los diferentes grupos con los que la empresa se relaciona y hacia los propios miembros de la organización (diferenciando procesos de comunicación social interna y externa). Igualmente pueden servir de instru-

mento de gestión social integrada. Lo positivo es que el balance social contemple, al menos, las tres vertientes. La implementación de estos balances también requiere un esfuerzo organizacional importante que, en ocasiones, puede verse relacionado con ciertas limitaciones o dificultades. Este esfuerzo supone costes en tiempo y dinero, que dependiendo del tipo de organización, serán más o menos asumibles. Otros obstáculos pueden estar relacionados con una falta de convencimiento de su utilidad o escasa valoración del contenido social realizado por la empresa. Además, hay quién considera como desventaja la existencia de un alto rango de subjetividad tanto en el diseño como en la elección de las herramientas, principios e indicadores.

Para Salas (1983, p. 590) el principal problema es la falta de estandarización, ya que "la operativización del término balance social se resiente... ,se trata de un concepto que no está plenamente aceptado y que, en cualquier caso, podemos decir que la responsabilidad social de la empresa depende, en primera instancia, de la propia empresa".

4. Aplicabilidad del balance social: el caso de las empresas de inserción en Andalucía.

Exponer un ejemplo práctico y real de la elaboración e implantación del balance social refuerza la importancia y utilidad que le hemos concedido. El ejemplo que presentamos es el balance social agregado realizado por la Asociación Andaluza de Empresas de Inserción (EIdA) en colaboración con el Centro de Investigación Internacional en Inteligencia Territorial (C3IT) de la Universidad de Huelva.

Estas empresas vienen realizando el balance social agregado del sector desde hace años, y desarrollando avances metodológicos en este sentido. Este trabajo a nivel conjunto facilita el balance social individualizado para cada empresa de inserción, dando respuesta a los requerimientos legales recogidos en la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción y en el Decreto Andaluz 193/2010 de 20 de abril por el que se regula la calificación y se crea el registro de estas empresas en Andalucía.

En España la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción, las define como: "aquella sociedad mercantil o sociedad cooperativa legalmente constituida que, debidamente

calificada por los organismos autonómicos competentes en la materia, realice cualquier actividad económica de producción de bienes y servicios, cuyo objeto social tenga como fin la integración y formación sociolaboral de personas en situación de exclusión social como tránsito al empleo ordinario. A estos efectos deberán proporcionar a los trabajadores procedentes de situaciones contempladas en el artículo 2, como parte de sus itinerarios de inserción, procesos personalizados y asistidos de trabajo remunerado, formación en el puesto de trabajo, habituación laboral y social. Asimismo, estas empresas deberán tener servicios de intervención o acompañamiento para la inserción sociolaboral que faciliten su posterior incorporación al mercado de trabajo ordinario".

Uno de los requisitos de estas empresas, recogidos en el art. 5 de la citada Ley, es la elaboración del balance social anual que debe incluir la memoria económica y la memoria social, el grado de inserción en el mercado laboral ordinario y la composición de la plantilla, la información sobre las tareas de inserción realizadas y las previsiones para el próximo ejercicio. Esta obligación contribuirá a la obtención de un mayor conocimiento de estas empresas, de su función y contribución social.

La dimensión social básica que estas empresas deben cumplir también se encuentra recogida por la Ley del sector, que en su artículo 2 contempla, como parte de los itinerarios de inserción que deben desarrollar, la obligación de realizar procesos individualizados de trabajo remunerado, con formación y habituación social y laboral.

La experiencia concreta del balance social agregado que presentamos ha puesto de manifiesto la gran contribución de estas empresas a la cohesión y desarrollo del tejido socioeconómico regional. El último realizado en 2011 engloba indicadores de naturaleza social, económica y comunitarios.

Entre los aspectos sociales se incluyen: medidas de seguridad e higiene en el trabajo, cuestiones de salud y autonomía, existencia de políticas de no discriminación en función del género, etnia, edad; aspectos sobre vivienda; cuestiones de autonomía diaria como gestión y administración de la economía personal o familiar o la realización de trámites administrativos; la formación a la que tienen acceso (sobre procesos selectivos, desarrollo profesional, etc.); el grado de satisfacción en el trabajo, la situación laboral previa a la incorporación a

la empresa de inserción, su permanencia en la empresa; la capacidad de vincularse con la comunidad, especialmente en el ámbito local y contribuir a su desarrollo y cohesión social.

A nivel económico, incluye cuestiones sobre nivel y tipos de clientes, proveedores, acreedores, modos y temporalidad de pagos, facturaciones, canales de distribución, ingresos y salidas económicas, fiscalidad y resultados económicos de cada ejercicio, la productividad del trabajo, los salarios y beneficios, las inversiones en investigación desarrollo e innovación, los impuestos y la cantidad total revertida a las arcas públicas.

En cuanto a indicadores relacionados con el entorno y nivel comunitario, este modelo de balance incluye cuestiones sobre la calidad y la existencia o no de relaciones e implicaciones con el medio, con otras empresas de inserción, con administraciones públicas y con otros actores socioeconómicos.

Los resultados de estos balances han puesto de manifiesto fortalezas y debilidades del sector y del propio instrumento. Como aspectos positivos se señala el desarrollo de un trabajo multisectorial de diagnóstico, la existencia de planes formativos en las empresas y la disponibilidad de indicadores actualizados con una metodología común. Como aspectos a mejorar destacan las dificultades en el desarrollo de dinámicas de habituación sociolaboral para muchas de las personas empleadas en este tipo de empresas, una escasa coordinación con algunos actores sociales claves como los servicios sociales comunitarios, y la dificultad de implementación de los balances cuando no se está aún familiarizado con la recogida de indicadores incorporados en el modelo (aunque se valora como muy positivo disponer de toda la información que aporta).

La dinámica de realización de estos estudios ha posibilitado instaurar la lógica del balance social (ahora requisito legal) en las empresas de inserción, otorgando un marco teórico y metodológico para la realización de balances sociales en cada empresa, incorporando indicadores útiles para la elaboración de la memoria social anual que deben presentar ante la Administración Pública. Resulta muy positivo disponer de un balance social agregado del sector a nivel territorial de Andalucía (algo que también realizan otras comunidades autónomas y que ha implementado también la Federación Nacional de Empresas

de Inserción en los últimos años), con una visión de conjunto como movimiento perteneciente a la Economía Social.

5. Conclusiones y desafíos futuros

Este artículo quiere insistir en la necesidad de seguir avanzando y manifestando la relevancia de la incorporación de la dimensión social en la economía y su vinculación con el desarrollo civil y territorial.

Hablar de responsabilidad social empresarial no debe ser cuestión de moda o elemento de innovación, sino que debe instaurarse como una obligación social vinculada a lo económico, desde la convicción de su utilidad y necesidad, en un mundo cada vez más multisectorial y complejo, donde nada se produce de manera aislada y donde las consecuencias sociales y ambientales de la actividad económica resultan cruciales. Esta relevancia se incrementa para instituciones o empresas que desarrollan actividades con una especial incidencia social (como la Economía Social), que deben ser más conscientes de la necesidad de elaborar Balances Sociales que brinden información a todos los grupos de interés sobre las diversas causas y efectos de su actividad.

La atención que está tomando el balance social refleja la toma de conciencia que se está dando en una nueva fase de desarrollo socioeconómico en un contexto de importantes y serias dificultades. Un contexto en el que la Economía Social juega un papel decisivo, capaz de desarrollar un capital social desde la confianza y nuevos valores que, aunque se han visto fragmentados y cuestionados, sin duda no han desaparecido y se están replanteando con nueva fuerza en las sociedades actuales.

Para que sea realmente útil, el balance social debe ser contemplado como un proceso integral, más allá de ser únicamente una herramienta que permite la elaboración de informes o memorias sociales de las entidades. Debe ser un proceso que se encuentre inmerso dentro de la gestión estratégica y del proceso de mejora y aprendizaje de las organizaciones.

La Responsabilidad Social (y su medición a través del balance social) puede favorecer la promoción de una relación de colaboración e interés mutuo de las empresas y entidades con el entorno y con su propia cadena de valor. Estas relaciones e informaciones permitirán modular ciertas decisiones a corto y medio plazo y sus

posibles efectos asociados. En estas decisiones entran en juego cuestiones de innovación y desarrollo, que permiten mejorar y ser más competitivos.

En este sentido, el Balance Social resulta una herramienta útil y valiosa de gestión empresarial, permitiendo realizar un diagnóstico y análisis de la situación organi-

zacional en un momento y contexto concreto, y permite la planificación y ejecución futura de la organización estratégica de las entidades y empresas, posibilitando un mayor éxito en una vertiente de desarrollo sustentable, tan necesario en las sociedades actuales.

Bibliografía

Borzaga, C., Bodini, R., Carini, C., Depedri, S., Galera G. and Salvatori, G. (2014). "Europe in Transition: The Role of Social Cooperatives and Social Enterprises". *Euricse Working Papers*, 69.

Carrizo, G.C. (2004). *Informes contables de responsabilidad social empresarial. Documento N° 1 Marco conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*, Madrid: Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).

Casasola, M. y Saavedra, E.A. (2012). *Economía Social: ejemplo privilegiado de Organizaciones Socialmente Responsables*. Madrid: Cointegra y Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

Gallego, M. (1999). "El balance social como herramienta de auditoría organizacional". *Revista Universidad Eafit*, 27-40.

Genovart, J.I. (2012). *Aspectos económico-contables de las sociedades cooperativas*. Tesis doctoral. Universitat de les Illes Balears. Departament d'Economia de l'Empresa. Palma de Mallorca.

Libro Verde. *Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas, 18-VII-2001.

Miedes, B., Barbero, M., Moreno, A. y Pérez, G. (2005). *Empresas de Inserción en Andalucía*. Sevilla: Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía.

Mugarra, A. (2004) "Balance social y responsabilidad social en las empresas de Economía Social". *Mediterráneo Económico*, 6.

Organización Internacional del Trabajo (2001). Manual de *Balance social*. Colombia: OIT.

Parra, C. (2006). *Identidad e impacto de las iniciativas sociales y solidarias: la necesidad de herramientas de auditoría social*. Jornada Entidades de Iniciativa Social y Economía Solidaria: retos para fortalecer nuestra identidad e impacto social. Bilbao, 30 de noviembre.

Porter, M. and Kramer, M. (2011). "Creating Shared Value: How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth". *Harvard Business Review*, 89, 62-77

Retolaza, J.L.; Ruíz, M.; Araujo de la Mata, A. y Mugarra, A. (2008) "Eficiencia en las empresas de inserción y apoyo público". *Zerbitzuan: Gizarte zerbitzuetarako aldizkaria*- Revista de servicios sociales, 44, 39-54.

Ribas, M.A. (2001). "El balance social como instrumento para la evaluación de la acción social en las entidades no lucrativas". CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 39, 115-147.

Salas, J.M (1981). *Reflexiones acerca de la Construcción de un Modelo Operativo de Balance Social*. Madrid: Instituto de Planificación Contable.

Spear, R. (2001) "El balance social en la Economía Social. Enfoques y problemática". CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 39, 9-24.



La Economía Social y Solidaria en Andalucía: aspectos sectoriales y transversales



El valor social e innovador de la Economía Social andaluza

Confederación de Entidades para la Economía Social en Andalucía
CEPES Andalucía

Se entiende por Economía Social “el conjunto de las actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con los principios recogidos (...), persiguen bien el interés colectivo de sus integrantes, bien el interés general económico o social, o ambos”.

Así viene recogido en el artículo 2, Concepto y denominación, de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social; no obstante, si se quiere profundizar un poco en el término, en el Preámbulo de dicha Ley se dice literalmente que “El marco histórico de nacimiento del concepto de Economía Social se estructura a través de las primeras experiencias cooperativas, asociativas y mutualistas que surgen desde finales del siglo XVIII y se desarrollan a lo largo del siglo XIX en distintos países de Europa (Inglaterra, Italia, Francia o España)”. A partir de este movimiento surge lo que hoy, con el transcurso del tiempo, conocemos como Economía Social y sus principios rectores.

Ahondando un poco en ello, la primera cooperativa, tal como la entendemos hoy, surge en 1844 en un pequeño pueblo inglés llamado Rochdale, aunque hay intentos anteriores que tuvieron un escaso éxito debido, entre otras razones, a la falta de regulación y a un excesivo de individualismo. Por el contrario, los socios fundadores de esta primera cooperativa hicieron algo que resultó ser novedoso para no repetir errores pasados. El éxito residió precisamente en el establecimiento de unos principios que disciplinaron el individualismo y consiguieron evitar el desfallecimiento del esfuerzo colectivo: Libre ingreso y libre retiro; control democrático; neutralidad política, racial y religiosa; ventas al contado; devolución de excedentes; interés limitado sobre el capital; educación continua. Principios que serían las pautas primigenias y permanentes de las siguientes cooperativas.

Con esta experiencia proyectada en el tiempo y desarrolla-

da mediante iniciativas similares, que también funcionaron, se consolidó el cooperativismo. Se pusieron los cimientos y los criterios de lo que en el proceso evolutivo societario hoy llamamos Economía Social. Se agregaron posteriormente al concepto las mutualidades, las sociedades laborales, las fundaciones, las empresas de inserción laboral,... Se integra, con ello, todo tipo de organización económica que se apoye en criterios de colectividad, de priorización del valor de la persona sobre el capital con sus consecuencias organizativas: participación en la toma de decisiones, reparto de beneficios no basado en la estructura del capital,... Es decir, las personas se unen para crear una realidad económica colectiva, gestionada democráticamente y con un marcado carácter social.

El cooperativismo arraigó con gran rapidez en Andalucía. Las primeras cooperativas se fundaron a mediados del siglo XIX y con una evolución ascendente prosperaron las más de las veces, aunque muy determinadas por el momento político. La llegada de la democracia en el último cuarto del siglo pasado hizo resurgir con fuerza el cooperativismo y con él nuevas fórmulas empresariales de Economía Social. Por otra parte, de un cooperativismo nítidamente agrario se pasó a una concepción moderna, muchas veces urbana y presentes en todos los sectores productivos, a través de las cooperativas de trabajo asociado, las sociedades laborales y otras formulaciones empresariales. Estas nuevas empresas se fueron vertebrando a través de organizaciones que las representaban y defendían sus intereses.

El 21 de Julio de 1993, las distintas federaciones de cooperativas, de sociedades laborales y otras organizaciones y entidades de Economía Social decidieron unificarse confederalmente en la Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía –CEPES-A- por tres razones fundamentales: una era explicitar y reforzar el concepto

empresarial de Economía Social, constituido por empresas plurales y heterogéneas, pero a las que unen unos mismos valores y principios de actuación. La segunda razón, se apoyaba en la necesidad de aglutinar y vertebrar en una sola voz lo que antes se hacía con diversas voces, la experiencia demostraba que no era bueno dividir la representación institucional de la Economía Social y sí lo era concentrar. Por último, se quería construir un modelo productivo socialmente responsable que sirviese de referente para lograr una sociedad más justa.

En los estatutos fundacionales de CEPES-A se situaron como prioritarios, entre otros, los siguientes fines: promover y defender la integración y la coordinación de la Economía Social andaluza; así como, representar y defender los intereses comunes a las organizaciones confederadas. Pero a la par se fijaba, también como prioritario, propiciar el desarrollo económico sostenible de Andalucía como medio de lograr una situación social más justa.

En Andalucía, en las últimas décadas, CEPES-A ha desarrollado una labor dirigida a integrar la realidad económica y social comprendida en la Economía Social. Se ha trabajado para que la Confederación aglutinara y representara los intereses comunes del sector. Se ha trabajado para estar presente en los procesos sociales y defender las características y la personalidad que constituye este tipo de empresas. Se ha trabajado, y se está trabajando, para que las empresas del sector se sitúen en niveles de competitividad necesarios y coherentes con lo que se quiere y dice ser.

También, se ha querido desarrollar un concepto de Economía Social amplio, adaptado a una sociedad en constante proceso evolutivo. Porque la sociedad cambia, genera nuevos problemas y la Economía Social debe y sabe adaptarse a los nuevos procesos y retos, aportando soluciones.

En definitiva, aquel proyecto innovador y pionero que comenzó en Andalucía, gracias a la ilusión y al esfuerzo de un reducido, pero relevante y demostrativo número de personas y organizaciones, hoy se ha convertido en una Confederación empresarial que aglutina la representación de las cooperativas de trabajo, agrícolas, consumo, enseñanza y transporte; las sociedades laborales; el trabajo autónomo; el mutualismo; las asociaciones de discapacidad o profesionales; las fundaciones; la inserción laboral o el asociacionismo empresarial femenino de Economía Social. Miles de empresas y entidades socialmente responsables que proporcionan empleo de calidad y prestación de servi-

cios enfocados al sostén del bienestar de la sociedad andaluza. Empresas, que por otra parte, lideran a nivel nacional por número de empresas, empleo de calidad, y asociados: Algo más de 7.000 empresas que emplean directamente a más de 70.000 personas, 300.000 socios cooperativistas, más de 200.000 autónomos vinculados al sector y cientos de entidades asociativas que prestan servicios a miles de andaluces.

En la actualidad, la Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía -CEPES-A- tiene como función primordial la defensa de los intereses de este colectivo empresarial y actuar como agente social representativo del mismo, así como extender dichos modelos empresariales como medio para crear empleo y lograr una sociedad más justa y un mayor reparto de la riqueza, dando respuesta a determinados objetivos de consenso en nuestra sociedad. Entre otros, los de fomentar la capacidad emprendedora y empresarial; generar puestos de trabajo de mayor estabilidad y calidad; fijar la población en sus áreas geográficas donde la economía convencional está ausente o en crisis; así como procurar cohesión e inserción social mediante el trabajo asociativo o cooperativo.

En cuanto a los principios de actuación, la igualdad de género, la sostenibilidad empresarial y medioambiental o el fomento del empleo son principios que han venido a unirse a los valores éticos tradicionales de la Economía Social como la transparencia, la honestidad, la participación, la responsabilidad social y el cuidado del entorno y de los otros. Estos valores son los elementos básicos del compromiso genuino con la sociedad andaluza.

Desde CEPES-A, se pretende trasladar a la sociedad el hecho constatado de que los principios y valores que se materializan en las fórmulas empresariales de Economía Social son un claro ejemplo de cómo la racionalidad y el progreso social son compatibles; de cómo la eficiencia empresarial puede convivir con la responsabilidad social; de cómo otra forma de hacer empresa es posible.

Por otra parte, las actuales circunstancias económicas y sociales deben servir para que más personas, organizaciones e instituciones apuesten por proyectos asociativos que plantean un modelo económico innovador y diferente al que nos ha sumido en la actual situación que padecemos. Un modelo que ponga en el centro de su actividad a las personas. Un modelo que trabaje por una distribución justa de los recursos y por el cuidado del medio ambiente.

Esta situación de incertidumbre económica y social por la que atravesamos puede suponer una oportunidad para realizar un viraje en el modelo productivo que se ha seguido. Un cambio de orientación en las ideas, en los intereses, en la conducta y hasta en las actitudes que hasta fechas recientes se han seguido por determinados sectores y que han terminado por llevarnos a una situación donde las empresas, entre otras circunstancias, pasan por momentos difíciles para tener el necesario respaldo financiero de las entidades crediticias; donde muchos ciudadanos han visto cómo sus contratos precarios han terminado por llevarlos al paro; donde el acceso al trabajo estable y de calidad se muestra cada día más difícil; donde el consumo no termina por despuntar; y donde las administraciones han visto mermadas sus posibilidades de atender necesidades y derechos sociales.

El reto fundamental reside en consolidar una economía sostenible e inclusiva, que dé oportunidades a los colectivos más desfavorecidos, más inteligente, generadora de empleo de calidad, y por supuesto, respetuosa con su entorno.

La lucha por la creación de empleo y redistribución de la riqueza, y por la integración y la cohesión social juegan un papel central en el desarrollo económico, y continuarán siendo uno de los objetivos prioritarios de las empresas de Economía Social para contribuir a la sostenibilidad, a la estabilidad y a la prosperidad. Todo ello desde un prisma de diálogo social continuo con las administraciones y el resto de interlocutores sociales.

Al respecto del diálogo social, decir que en un estado democrático y de derecho la confrontación sin empatía, es decir, sin situarse en el posicionamiento del otro, sin escucharlo, sin tener en cuenta su punto de vista, escasas veces ha sido sinónimo de buen resultado. Al menos para una de las partes, cuando no, para ninguna de ellas. Ejemplo de ello lo hemos visto materializado en los últimos años mediante reformas que afectando a gran parte de la sociedad, cuando no a una parte sustancial de la misma, se han tomado y puesto en marcha de forma unilateral. Los resultados están a la vista: deterioro de nuestro estado de bienestar y un desempleo que ha amenazado con romper la cohesión social.

El diálogo llevado a buen fin, con generosidad y altura de miras suele ir acompañado de dos resultantes. La primera de ellas tiene una componente de insatisfacción por no haber alcanzado la totalidad de los fines de los que se partía. Pero, a la vez, tiene otra componente de satisfacción, lo esencial se ha conseguido.

La dureza de la crisis y sus efectos en nuestra realidad social y económica hacen necesarios cambios que solo se pueden realizar entre todos. Es la fórmula, ya ensayada con éxito en otros tiempos críticos que nos precedieron, para podernos enfrentar a la actual coyuntura económica y social y configurar el futuro que deseamos. Estamos muy necesitados de diálogo, de concordia en el esfuerzo y de confianza. Además, la inmensa mayoría de los ciudadanos no va a entender, abrumados por la crisis que no provocaron, que no se aporten soluciones por parte de los agentes sociales y políticos.

En Andalucía, el diálogo social ha sido un pilar fundamental de las políticas sociales y económicas, de modo que la formulación de gran parte de éstas ha sido el resultado de un ejercicio de corresponsabilidad. El modelo de diálogo social y participación institucional, aunque con ciertas carencias, ha sido en gran medida una experiencia exitosa, tal y como han reconocido en varias ocasiones las propias instituciones europeas.

La Economía Social andaluza ha contribuido mediante su participación en las instituciones de diálogo social y, en gran medida, a través de los acuerdos de concertación social (Pactos Andaluces por la Economía Social –PAES–), al progreso económico y social de nuestra Comunidad.

La firma, en 2002, del primer Pacto Andaluz por la Economía Social –PAES– firmado por la Junta de Andalucía, los sindicatos mayoritarios andaluces UGT y CCOO y la propia Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía, marcó un hito en las relaciones de concertación a nivel mundial.

Valga como demostrativo de su importancia la celebración en Sevilla de un Congreso Internacional sobre Diálogo Social, en 2004, cuyo eje central fue el Pacto Andaluz por la Economía Social, organizado por CEPES-A y que contó con la participación de 400 compromisarios de 24 países; o el hecho de que dicho modelo de concertación haya servido de modelo no solo para otras regiones españolas - Extremadura, Murcia, ... - sino también europeas –Cracovia–.

En el I PAES, la creación de empresas y empleo figuraban como los dos objetivos principales del acuerdo junto al afianzamiento de las organizaciones del sector. Ambos objetivos experimentaron un éxito tan notable que se puede ejemplificar con algunos datos.

De un lado, se crearon en el periodo en el que estuvo en vigor (2002-2006) cerca de 2.000 nuevas empresas y

casi 25.000 nuevos empleos directos. Y de otro, la representatividad de la Economía Social reforzó su papel como interlocutor social y pasó a estar presente en la mayoría de las instituciones de diálogo social.

Afianzado el tejido productivo y las estructuras organizativas se dieron nuevos pasos positivos con la firma de la segunda edición del PAES en 2006. Éste vino a confirmar la relación directa de la Economía Social con el Estado del Bienestar como gestora privada de servicios públicos. La capacidad de generar empleo estable y de calidad. Su implantación territorial y en todos los sectores productivos, ... Y permitió crear las líneas de trabajo para promocionar y fortalecer el Sector implicando a la Administración regional en la puesta en marcha de políticas transversales. Por citar alguno de los beneficios, durante la vigencia del II PAES se crearon 1.400 empresas de Economía Social. Y eso a pesar de que parte de su desarrollo estuvo vinculado temporalmente con el comienzo de la crisis.

La tercera edición del PAES, firmado a finales de 2011, no escapó a las especiales circunstancias económicas y sociales que nos están tocando vivir, circunstancias bien diferentes a las de cuatro años antes. Andalucía, al igual que el resto de las Comunidades y de los países de nuestro entorno, padece una serie de problemas derivados de la crisis: dificultades crediticias, caída del consumo, restricción del gasto público, ... Constituyen problemas que hay que resolver. Pero el principal de todos ellos es el desempleo: muchos miles de andaluces han perdido sus puestos de trabajo o no han podido acceder por primera vez al mercado laboral.

Estos retos de la sociedad andaluza tienen una respuesta clara en el III PAES. Frente a ellos se propone el afianzamiento de un sistema productivo alejado de la especulación y sostenible, la implantación y extensión de los valores y principios intangibles del sector de la Economía Social, un instrumento útil para afrontar el actual escenario.

No obstante, debemos de reconocer que la difícil situación por la que estamos atravesando en Andalucía desborda cualquier marco sectorial: las cifras de desempleo son todavía insostenibles y el deterioro del estado de bienestar insoportable para amplias capas sociales. Desde el inicio de la crisis, la Economía Social ha reclamado la convocatoria urgente de un gran acuerdo con el más amplio respaldo posible de los agentes sociales, económicos, financieros y políticos que ponga coto a esta situación.

A día de hoy, la Economía Social andaluza se configura como un elemento social y empresarial que gradualmente

ha sido reconocido por el mercado y la sociedad, no solo por su dinamismo empresarial, sino a causa principalmente de sus valores de democracia, solidaridad y participación. Por ello, se constituye como parte esencial en la solución de los problemas que como Comunidad Autónoma nos aquejan; su participación en cualquier proceso de diálogo social conducente a buscar soluciones se muestra como indispensable. Es una afirmación que, en principio, se podría catalogar de subjetiva: "Se hace desde el propio Sector". No obstante, es un hecho constatado la unanimidad que despierta como referencia de valores y principios socialmente responsables, además del reconocimiento creciente de su papel económico y social en nuestra sociedad.

Por otra parte, continuamos anclados a un sistema económico muy mediatizado por una economía alejada de las personas, la que imponen en cierta medida las directrices de los denominados mercados financieros y algunas instancias políticas.

Debemos caminar hacia un nuevo modelo productivo. Nos referimos al necesario cambio que debe situar a la economía sobre los cimientos del conocimiento y la innovación, con herramientas respetuosas con el medio ambiente y en un entorno que favorezca el empleo de calidad, la igualdad de oportunidades y la cohesión social.

Pero, este cambio del modelo productivo trasciende las posibilidades de un solo ejecutivo, de una sola ley, y las de un solo periodo legislativo. Requiere de un compromiso amplio, permanente y sostenido en el tiempo; de un conjunto muy variado de iniciativas normativas; de acciones y hasta de nuevas pautas sociales. Además, todo debe hacerse desde el consenso que debe de salir del diálogo social y donde tanto tiene que aportar un sector como el de la Economía Social que lleva de forma inherente la sostenibilidad en su forma de hacer empresa.

Por otra parte, la base social encuadrada bajo la denominación de Economía Social es amplia y heterogénea: cooperativas, sociedades laborales, trabajo autónomo, mutualidades, asociaciones, fundaciones, ... pero toda esa gama diferente de hacer empresa comparte unos principios y valores inalienables que las une y que tiene su traducción en una plasmación empresarial sostenible de marcado carácter social y de actuación socialmente responsable. No obstante, aun siendo extensa esta base, es necesario profundizar en ella, incorporando a todas aquellas formulaciones empresariales y asociativas que comparten principios y formas de actuar. En tal sentido, CEPES-A, como máximo

representante del sector, pretende definir y liderar lo que se ha venido en llamar una Economía Social ampliada.

Por último, el aspecto social continuará siendo otro de los frentes de actuación. La defensa de los derechos sociales de los andaluces y la búsqueda de una mayor participación ciudadana en las acciones públicas a través de las posibilidades que ofrece el asociacionismo ciudadano bajo

fórmulas propias de Economía Social, será fomentada por CEPES-A individualmente como organización y, también, en conjunción con otros agentes sociales que apuesten por el desarrollo de los derechos ciudadanos y que se posicionen en contra de los recortes que en tal sentido se hayan producido o se puedan producir.

La nueva legalidad cooperativa andaluza

Luciano Ramírez de Arellano Espadero
Dirección General de Economía Social. Junta de Andalucía



1. Antecedentes y génesis

La Constitución Española establece en su artículo 129.2 que los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación de las empresas y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. Por su parte, el Estatuto de Autonomía para Andalucía, en su artículo 58.1.4° atribuye competencias exclusivas a la Comunidad Autónoma Andaluza en materia de fomento, ordenación y organización de cooperativas, y más específicamente, la regulación y el fomento del cooperativismo.

Con base en los textos referidos, en el caso del segundo, de su predecesor, el Estatuto de Autonomía para Andalucía de 1981, se promulgaron las leyes 2/1985, de 2 de mayo, y 2/1999, de 31 de marzo, ambas, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. La primera de ellas supuso, básicamente, la adaptación de una legislación nacida bajo los presupuestos sociopolíticos del antiguo régimen a los propios del estado democrático instaurado con la Constitución Española de 1978. La segunda, también con carácter general, se distinguió por otorgar plena carta de naturaleza a la sociedad cooperativa como empresa, incidiendo en todos aquellos aspectos del modelo, tanto orgánicos como económicos, que requerían un ajuste adecuado a este objetivo.

No es frecuente que menos de una década después de promulgada una norma se inicien los trabajos para elaborar otra de nueva planta, y cuando menos, invita a una reflexión. No cabe duda de que en dicho período, tanto la realidad socioeconómica sobre la que operan los distintos agentes económicos, como la normativa y políticas de la Unión Europea en relación con la pequeña y mediana empresa, han sufrido mutaciones importantes. Sin embar-

go, más allá de estos cambios estructurales y normativos, había una razón muy específica y de más largo alcance que estaba en la raíz de dicha iniciativa: la constatación de que la creación y desarrollo de estas empresas, no solo en Andalucía, también en el resto del país, donde coexisten más de una decena de textos legales específicos, debía ajustarse a un modelo normativo que les restaba flexibilidad y capacidad de maniobra, si se compara con el propio de las sociedades mercantiles, singularmente, con las sociedades anónimas y limitadas. Y, paralelamente, la insatisfacción por la explicación convencional de dicha realidad: la adecuación de estas entidades a unos principios que objetivamente suponen cierta rémora desde el punto de vista de la eficiencia y la competitividad. Máxime, si se tiene en cuenta que estaríamos hablando de cuestiones tales como la participación, la democracia, la solidaridad, el énfasis en la formación de sus integrantes o la cooperación empresarial. Que, en definitiva, serían dichos principios los que supuestamente estarían reduciendo su capacidad de maniobra o su adaptación al cambio. No obstante, tanto en la Administración como en el sector había quienes se resistían a aceptar dicha tesis. Y, más allá de eso, entendían que los mencionados principios, bien articulados jurídicamente y conjugados con las modernas teorías organizacionales, podían convertir los supuestos obstáculos en oportunidades, obteniendo de esta suerte un modelo jurídico, cuando menos, tan flexible y eficaz como los que representan las sociedades más arriba mencionadas.

Para llevar a cabo esta tarea resultaba esencial distinguir el grano de la paja, pues sucede que junto a los referidos elementos identificativos de estas empresas, convivían, de una parte, una interpretación literal y aun sesgada de los

misimos, y de otra, adherencias ideológicas que sin formar parte de su esencia se han ido acoplado subrepticamente durante algo más de siglo y medio desde su nacimiento; todo lo cual sí que constituía una auténtica rémora para el desarrollo de estas sociedades, al trasladarse al plano legislativo. Ocurría en el plano orgánico, por ejemplo, con la figura de los interventores de cuentas, que la auditoría deja sin sentido. En el plano económico, con la diferenciación a ultranza de distintos resultados cooperativos. O en el plano dinámico, con el dogma de la devolución al socio de su aportación social, con elusión de cualquier otra técnica que facilite la pervivencia de la entidad con salvaguarda de los derechos de los socios.

2. Alcance y significado de la ley 14/2011, de 23 de diciembre, de sociedades cooperativas andaluzas. La cooperativa del siglo XXI

La exposición de los antecedentes arriba expuestos prefigura de alguna manera el alcance y significado de esta norma. Se aspiraba a diseñar un artefacto legal que eludiera las trabas que hasta ese momento impedían, sin motivo justificado, funcionar con la necesaria agilidad a estas empresas, y pertrecharlas con los instrumentos necesarios para afrontar con garantías y rigor los retos del nuevo siglo.

Para ello, además de soltar el lastre ideológico más arriba señalado, era preciso dotarlas de todos aquellos dispositivos del moderno derecho de sociedades hasta donde resultaban compatibles con sus principios, ajustarlas en su creación y funcionamiento a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, obviar todas las autorizaciones y controles administrativos que no tuvieran una justificación sólida —lo que ha supuesto la desaparición de todos los existentes con carácter general— adaptarlas a las nuevas técnicas contables, reequilibrar solidaridad y justicia en muchas de sus instituciones, y apurar a fondo su anticipado carácter de empresa portadora de la moderna responsabilidad social corporativa.

En definitiva se trataba de contribuir a hacer de las cooperativas empresas sólidas, versátiles y socialmente responsables que estén en disposición de liderar el nuevo modelo productivo que desde los sectores más rigurosos de la doctrina económica, así como desde las fuerzas sociales y políticas progresistas se reclama. Es más, aunque la idea inicial, tal como ha quedado expuesta en los anteceden-

tes, era la de situar normativamente a estas sociedades, en lo que respecta a la fluidez de su funcionamiento, en condiciones análogas a la del resto de los operadores en el mercado, singularmente, a las sociedades mercantiles, puede decirse que algunas de las reformas acometidas —caso de la desaparición de la obligatoria intervención notarial— han ido más allá en este sentido.

A este respecto, también merece destacar la importancia del Decreto 1093/2014, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la mencionada ley, que apura y culmina todos estos factores llevando a cabo su desglose para cada una de las múltiples variedades de cooperativas que se contemplan, tanto para las de más arraigo, como las de trabajo o agrarias, cuanto para las nuevas figuras, como las cooperativas de impulso empresarial o las de servicios públicos.

3. La cooperativa como arquetipo de empresa de responsabilidad social empresarial. Nuevos principios

Resulta cuanto menos llamativo que buena parte de los valores propios de la llamada responsabilidad social empresarial, que tiene su origen remoto en la década de los sesenta del pasado siglo en EEUU, y que no se ha generalizado y consolidado hasta finales de dicho siglo, contando con un respaldo a nivel de políticas de la Unión Europea a principios de esta década, singularmente, con la estrategia europea 2020, tengan un antecedente claro en unas empresas, las cooperativas, que los tiene incorporados a su ideario y llevan poniéndolos en práctica desde hace más de siglo y medio. Justamente por eso estas empresas se encuentran en una situación especialmente idónea para encarnar naturalmente unos principios y valores que, en buena parte, están en su ADN desde su inicio. Ahora bien, siendo todo ello exacto en lo que se refiere a determinados principios, tales como la participación, la formación o el interés por la comunidad, hay otros que por una cuestión meramente cronológica no forman parte de sus valores consagrados históricamente. Es mérito de la nueva normativa cooperativa andaluza, y en especial de la ley de 2011, añadir formalmente los nuevos valores a los ya existentes, en el convencimiento de que, primero, de surgir hoy día el movimiento cooperativo, los habría incorporado, pues forman parte del ideario de corte progresista del que se ha nutrido desde su origen y, segundo, que lejos de tratarse de cuestiones pasajeras, constituyen

aspiraciones sociales de largo alcance. Este es el caso de la igualdad de género, de la sostenibilidad empresarial y medioambiental, del fomento del empleo o de la conciliación de la vida laboral y familiar.

Por lo demás, resulta destacable que dichos valores y principios no solo ocupen un lugar señero en el apartado normativo programático de estas empresas, lo que ya de por sí, tiene su importancia al constituir una fuente privilegiada de interpretación de dicha normativa, sino que, asimismo, tiene un profuso reflejo en múltiples instituciones y dispositivos legales, muy especialmente en los capítulos dedicados a la arquitectura orgánica y a los fondos obligatorios de estas entidades.

4. Flexibilidad societaria y económica. Competitividad

Con carácter más concreto, son múltiples las novedades introducidas por la referida normativa a fin de hacerles ganar competitividad a las cooperativas, y buena parte de ellas, giran en torno a la idea de flexibilidad. Flexibilidad, que a su vez, es condición indispensable para que una empresa pueda adaptar su funcionamiento a un escenario extremadamente cambiante como es el actual. Veámoslas a continuación, diferenciando entre aquellas que afectan especialmente al plano societario y al económico.

En el plano societario, cabe destacar, entre otras muchas innovaciones las siguientes:

La posibilidad, con carácter general, de constituir una sociedad cooperativa andaluza sin necesidad de escritura notarial, siguiendo algunos de los principios auspiciados por la Unión Europea sobre la pequeña y mediana empresa, relativos a simplificar la legislación existente o reducir las cargas administrativas que pesan sobre las empresas. Aunque, en principio, pudiera parecer que esta decisión resta garantías al proceso constitutivo, la configuración de un Registro Público, altamente especializado e íntegramente telemático, está en condiciones de asegurar garantías similares a las que presta la intervención de un fedatario público que, en cualquier caso, se configura como opcional.

Se potencia la figura del inversor, al que se permite una mayor participación en el capital social, se eleva el límite de su capacidad de decisión y se diversifica su remuneración, de manera que su perfil resulte más atractivo y permita su ingreso en la sociedad para contribuir a solventar las necesidades de financiación. No obstante, cualquiera

de estos vectores se encuentra por debajo de los atribuidos a los socios, para garantizar que sea el capital el que esté sometido al trabajo y nunca al contrario.

Se incorporan plenamente las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación. Son innumerables las aplicaciones que estas tecnologías pueden tener en la vida societaria, facilitando su fluidez y salvando obstáculos de carácter físico, muy especialmente, en el supuesto de sociedades de gran tamaño y/o con una base social dispersa. Desde el ejercicio del derecho de información, pasando por la convocatoria y desarrollo de las sesiones de los órganos colegiados de la entidad, hasta el ejercicio del derecho al voto.

En cuanto al órgano de administración se apura su versatilidad pues, previendo el que resulta ser el natural de una sociedad cooperativa, el Consejo Rector, se mantiene para las empresas de menor tamaño la figura del Administrador Único, y se prevé también para éstas, la figura de los administradores solidarios. A esta variedad orgánica se une su flexibilidad funcional, dado que desaparece la obligatoriedad de reuniones predeterminadas por ley para ajustarse a las necesidades de cada sociedad, dentro de los imperativos mínimos que exigen sus obligaciones, muy especialmente, la convocatoria de la asamblea general para la aprobación anual de las cuentas sociales. Otra novedad destacable del texto es la supresión, con el carácter de obligatoria, de una figura histórica del derecho cooperativo, cual es la de los interventores. Órgano que la aproximación progresiva al derecho general de sociedades y en especial la asunción de la auditoría externa convierten en algo superfluo e incluso extravagante.

Es de resaltar, asimismo, en el plano organizativo la creación de un nuevo órgano societario de carácter voluntario, el Comité Técnico, con funciones de garantía y control de carácter técnico, que en cooperativas de cierto tamaño puede coadyuvar a un funcionamiento más fluido, así como contribuir a garantizar los derechos de sus integrantes.

En el apartado organizativo, por último, merece mencionarse la regulación que se hace de las secciones, orientada a dotarlas de un mayor grado de autonomía funcional.

También los distintos actos modificativos o extintivos que pueden sufrir estas empresas -fusiones, modificaciones, disoluciones, etc...- se regulan simplificando su tramitación (publicaciones en la sede electrónica de la Consejería que corresponda, por ejemplo) sin merma de las garantías

esenciales correspondientes a todos los agentes afectados por el proceso.

Hay modificaciones que solo afectan a una clase determinada de cooperativas. En el caso de las de trabajo, merece destacarse la previsión opcional de un período de prueba societario, sobre la base de que, tanto la entidad puede estar razonablemente interesada en contrastar las cualidades empresariales exigibles a la persona aspirante a socia, distintas y más exigentes a las aparejadas a las personas trabajadoras por cuenta ajena, como ésta puede estarlo en conocer la dinámica social interna de la empresa antes de ligarse patrimonialmente a ella.

Otro aspecto fundamental sobre el que la ley opera una reforma es el relativo al trabajo por cuenta ajena en estas sociedades, flexibilizando su régimen, con el único límite de que los trabajadores deseen incorporarse como socios a la entidad.

En lo que respecta a las sociedades cooperativas de consumo destaca especialmente el régimen establecido para las de vivienda. La finalidad perseguida en este ámbito ha sido la de establecer un régimen equidistante entre el anterior a la ley de 1999, de perfil liberal, y el muy restrictivo instaurado por dicha norma. De esta manera, se conservan instituciones como la independencia entre las fases o secciones, o el aseguramiento de las cantidades entregadas por los socios a la entidad, que han contribuido a garantizar los derechos de las personas socias de estas entidades pero, al tiempo, se reducen los requisitos en otras parcelas, como la relativa al equilibrio entre viviendas en promoción y personas socias o la referida a la ampliación de su base social. Requisitos o limitaciones que dificultaban en exceso la constitución de estas sociedades o entorpecían su desarrollo. Otra novedad relevante es la creación de un registro de personas solicitantes de viviendas que, unido al establecimiento de un orden prelatorio, permiten prescindir de las autorizaciones administrativas en este ámbito.

En lo que se refiere a las cooperativas de servicios, destaca sobre las demás una novedad, incorporada a instancias de la asociación representativa de las sociedades cooperativas agrarias, que requiere especial justificación, en la medida en que supone la ruptura del principio “una persona socia, un voto”, en el seno del cooperativismo andaluz de primer grado. Conviene aclarar, para empezar, que el auténtico principio irreductible que inspira a las sociedades cooperativas en materia de generación de su voluntad social lo constituye el que el voto esté ligado a la activi-

dad cooperativizada realizada, nunca al capital aportado. Sentado esto, resulta indudable que el carácter democrático propio de estas entidades parece, en principio, reacio a una distribución desigual del voto entre sus socias y socios. También parece incuestionable, sin embargo, que la igualdad a ultranza en este terreno resulta más coherente con la estructura de las sociedades cooperativas de trabajo que con las de servicio, pues en las primeras, la aportación social de sus integrantes —el trabajo— suele ser similar o, al menos, no muy dispar, mientras que en las segundas, singularmente en las agrarias, la actividad cooperativizada —la aportación de producto para su transformación o distribución— puede diferir ostensiblemente. Lo cual, además de plantear problemas de desconexión estratégica entre los intereses de las personas socias en función de la envergadura de la aportación que realizan, puede entrañar un desajuste importante de la relación entre interés económico y capacidad de decisión, con menoscabo del propio carácter empresarial de la entidad.

Por último, en relación con las sociedades cooperativas agrarias, de forma específica, se amplían sus finalidades y objetivos, ajustándose a la multiplicidad de tareas que pueden realizar en su ámbito, se flexibiliza la inserción de la persona socia en la entidad de manera que ésta pueda rentabilizar al máximo su capacidad y ganar operatividad, y se amplía el ámbito del trabajo por cuenta ajena en estas entidades a las explotaciones de las personas socias, al objeto de facilitar a los jóvenes agricultores una reserva de tiempo para su desarrollo personal que posibilite el relevo generacional en este sector.

En el plano económico, sobresalen, por su parte, las siguientes novedades:

Las distintas fórmulas establecidas para la baja del socio en la entidad. Junto a la solución tradicional, consistente en que el socio tiene derecho a que se le reembolse el capital aportado a la entidad en caso de baja, la nueva normativa permite que sea el órgano de administración el que decida, caso por caso, la devolución o su rehúse, dependiendo de las condiciones económicas de la entidad, o que, y es aquí donde radica una de las novedades más interesantes de la nueva normativa, se permita al socio transmitir su aportación a un tercero, repercutiendo directamente en el mismo el aumento o disminución que dicho capital haya podido tener en su valor. Riesgo empresarial y estabilidad de la sociedad están en la base de esta reforma. De una parte, se hace partícipe a la persona socia en

el incremento o pérdida patrimonial que ha contribuido a generar en la entidad a la que pertenece, y de otra, se refuerza la solidez de dicha entidad que no resulta afectada por su salida.

Al respecto de las aportaciones de nuevo ingreso, la ley contempla dos medidas de signo opuesto que no son sino un reflejo más del carácter flexible y autonormativo de la nueva legislación. La primera de ellas permite que la aportación que deba realizar la persona aspirante a socia se establezca en función del activo patrimonial o valor razonable de la empresa. La segunda, autoriza al órgano de administración a acordar el ingreso de la persona aspirante con un desembolso menor al establecido, o incluso a no efectuar desembolso alguno, aplazando dicha obligación al recibo de anticipos o a la satisfacción de retornos. También deben resaltarse en este apartado medidas encaminadas, de una parte, a la simplificación del diseño económico contable de estas entidades, y de otra, a su homologación financiera. En el primer caso, se reducen los distintos tipos de resultados exclusivamente a dos, cooperativos y extracooperativos, que pueden llegar incluso a unificarse, de establecerse estatutariamente, con la aplicación de un régimen de estimación objetiva. En el segundo, se admiten cualesquiera de los instrumentos de financiación existentes en el mercado, con el único requisito de que no desnaturalicen el proyecto cooperativo, regulándose expresamente algunos, tales como los títulos participativos o las participaciones especiales.

Mención especial requieren los fondos obligatorios de estas empresas. Especialidad que viene marcada por la desacralización de su envergadura y destino. En cualquier caso, no es lo mismo uno que otro fondo.

En el caso del Fondo de Formación y Solidaridad, la nueva normativa persigue su consolidación, incluso, en algún supuesto, su incremento, en la medida en que dicho fondo refleja aspectos tan relevantes para estas sociedades como son la formación de sus integrantes, o la solidaridad con el entorno, o la sociedad en general, a los que vienen a sumarse los nuevos principios, que son los de igualdad de género o sostenibilidad empresarial y medioambiental. En el caso del Fondo de Reserva Obligatorio, sin embargo, la perspectiva de que se parte es distinta. Y, no porque se estime que dicho fondo carezca de importancia. La existencia de un fondo de garantía y consolidación —función que le atribuye la normativa comparada— es para cualquier empresa, también para la cooperativa, fundamental para un desarrollo estable. Pero en el caso de la sociedad

cooperativa, el sentido de dicho fondo está contaminado por determinados aspectos dogmáticos, a los que nos referíamos más arriba, de los que conviene desligarse.

Consecuentemente, se reducen los importes imperativos que han de integrarlo, se diversifican sus finalidades y se limita su carácter de irrepartible, intentando conciliar de manera equitativa la necesaria contribución a la solidaridad inter cooperativa, en tanto rasgo definitorio de estas entidades, con la conveniencia de retribuir el esfuerzo de las personas socias que han contribuido a generar dicho fondo, en cuanto atributo propio de toda empresa.

5. Nuevas figuras

Con independencia de las novedades puestas a disposición de todas las empresas cooperativas, la nueva normativa también innova en el propio modelo, configurando nuevos tipos de cooperativas, que surgen para responder a las nuevas necesidades sociales y económicas. En este apartado destacan las siguientes figuras:

Cooperativas de impulso empresarial: cooperativas cuya principal finalidad es la de facilitar la afloración de multitud de empleos que en la actualidad nutren la economía sumergida o informal, vertebrando sectores tales como los de la creación artística, las empleadas de hogar, los periodistas o los ingenieros, por referirnos a los proyectos que se encuentran más avanzados, a los que este tipo de cooperativa dota de una infraestructura y unos servicios que, aunando esfuerzos, confiere un valor añadido a la actividad desarrollada hasta ese momento con carácter individual y muchas veces opaco por los profesionales que se integran como socios.

Cooperativas de servicios públicos: se trata de un tipo de cooperativas ideadas para articular, básicamente con la participación en dicha entidad de un ente público andaluz, la prestación de servicios públicos, en los que dicho ente público se reserva la supervisión de los servicios, representando un modelo de colaboración empresarial entre el sector público y el privado, si bien, en este último caso, con una empresa (la cooperativa) con inequívoca vocación de servicio a la comunidad.

Cooperativas mixtas: se trata de un tipo de cooperativas que permite la creación de cualquier clase de innovación societaria en estas empresas, en la mayoría de los casos de carácter multidisciplinar, partiendo especialmente de las categorías de trabajo y consumo, con el único requisito de que se respeten los principios cooperativos.



Los pactos andaluces por la Economía Social

Patricia Aragón Chirino

Dolores López Cabrera

Dirección General de Economía Social. Junta de Andalucía

1. Evolución histórica del diálogo social en España y Andalucía

El diálogo social se apoya en la idea de que, en determinados casos, para una sociedad es más beneficioso que el Estado abandone su estatus de superioridad sobre las organizaciones de la sociedad civil (*imperium*), para comportarse como un actor social más, en el mismo nivel que el resto, con el fin de negociar y alcanzar un consenso compartido con los diferentes actores sociales. De este modo los actores sociales y el propio Estado quedan obligados, no por una ley del Estado, sino por un pacto social.

La concertación social española no ha sido homogénea, desarrollándose en fases muy distintas tanto por las condiciones políticas, económicas y sociales de cada una de ellas, como por el carácter del diálogo social, los participantes en el mismo y su contenido¹.

En este sentido, es posible diferenciar grandes fases en la concertación social española:

- La primera, que transcurre entre 1977 y 1986, caracterizada por grandes pactos sociales, en los que la política de rentas y la negociación colectiva jugaron un papel esencial, pero en la que se incluyeron otros aspectos muy relevantes, como determinadas reformas laborales, compromisos de fomento del empleo, protección social, reducción de la jornada y del absentismo laboral y aumento de la productividad.

Esta primera fase se inaugura con los *Pactos de la Moncloa*, firmados el 25 de octubre de 1977 y vigen-

tes en 1978, y finaliza con el *Acuerdo Económico y Social* (AES), firmado el 9 de octubre de 1984 y vigente en 1985 y 1986.

- La segunda fase de concertación social, transcurre entre mediados de 1994 y finales de 1997. Esta fase, caracterizada por una situación cíclica de la economía muy expansiva, se diferencia de la anterior, en que no se suscriben grandes pactos sociales, sino acuerdos de carácter específico entre Gobierno y los interlocutores sociales más representativos a nivel nacional, en los que ya no se incluyen aspectos relacionados con las políticas de rentas, sino que predominan los contenidos relacionados con las políticas de empleo y las reformas laborales.

- Finalmente, se produce una tercera fase de concertación social que comienza en 2004, que todavía se mantiene en la actualidad, y se inicia con la *Declaración para el Diálogo Social* del 8 de julio de 2004, suscrita por el Gobierno y los interlocutores sociales representativos a nivel estatal, la Unión General de Trabajadores (UGT) y Comisiones Obreras (CC.OO), por parte sindical, y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), por parte empresarial. Esta Declaración suponía un nuevo modelo de concertación social, en la que se incluía un conjunto de compromisos en materias muy diversas que debían ser objeto de negociación entre las partes que la suscribieron.

1. Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración.-La concertación y el dialogo social en España: 1977-2007.-José Ignacio Pérez Infante

A lo largo de este proceso, en el que se ha ido configurando el diálogo social en España, ha cobrado un creciente protagonismo la negociación y la firma de acuerdos sobre temas laborales, económicos o sociales en el ámbito de las Comunidades Autónomas, al mismo tiempo que se han ido realizando importantes transferencias a éstas en el marco del desarrollo del Estado de las Autonomías. En 1983 el Gobierno autonómico de Andalucía decidió impulsar un tipo de “planificación democrática” (concertada), que debía contar con el concurso de las organizaciones de trabajo y capital más representativas en la Comunidad Autónoma y el respaldo del Consejo Andaluz de Relaciones Laborales, creado ese mismo año. En el transcurso de los años 1983-1992 la Junta de Andalucía celebró, por separado, diversos acuerdos bipartitos con la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), por un lado, y con la Unión General de Trabajadores de Andalucía (UGT-A) y Comisiones Obreras de Andalucía (CCOO-A), por otro. En un segundo momento, entre 1993-2014, comenzaron a suscribirse pactos tripartitos (Gobierno, organización empresarial y sindicatos) que, en virtud de su importancia, contaron con una financiación y repercusiones políticas y económicas crecientes. Así, desde la firma del *Acuerdo Económico y Social* en 1993, Andalucía cuenta con una experiencia ininterrumpida de concertación social tripartita. Los acuerdos o pactos firmados y ejecutados han tenido efectos positivos para el desarrollo económico y social de Andalucía: han generado un clima social y económico favorable al desarrollo de las actividades productivas; han ayudado al proceso de crecimiento económico y la creación de empleo, la ampliación y consolidación del tejido empresarial y han permitido mejorar las condiciones de competitividad de la economía andaluza².

2. Aproximación a los tres pactos andaluces por la Economía Social

No se puede hablar de economía andaluza sin hacer referencia a la Economía Social, dado el papel tan relevante que este sector siempre ha representado en la cohesión económica y social de Andalucía, especialmente por su contribución a la creación de empleo y al desarrollo económico en las zonas más deprimidas de la región, y todo

ello a través de fórmulas empresariales democráticas y participativas en las que prima el factor humano sobre el capital.

El auge de este sector se inicia con la llegada de la democracia en España. En el artículo 129 de la Constitución Española de 1978 se dispone que “los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en las empresas y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

Asimismo, el Estatuto de Autonomía para Andalucía, en su artículo 58.1.4º determina la competencia exclusiva de la Comunidad Autónoma de Andalucía en cuanto al fomento, ordenación u organización de cooperativas y entidades de Economía Social, debiendo ser éstas objeto de atención preferente en las políticas públicas, según se dispone en el artículo 172.2.

Con carácter previo ya se había iniciado, concluido el férreo control de la época franquista, un movimiento asociativo y federativo encaminado a la representación y defensa de los intereses de las empresas que conformaban el sector de la Economía Social. Este se reorganiza en la década de los ochenta encontrando finalmente el apoyo de las administraciones públicas. Síntoma de ello es la aprobación por parte del Parlamento Andaluz de una nueva Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas en 1985, o la aprobación por parte del Gobierno estatal de la Ley de Sociedades Anónimas Laborales de 1986, ambas con un talante muy progresista y adaptadas a las condiciones del mercado de la época.

Si bien, no es hasta la década de los noventa cuando empieza a vislumbrarse en Andalucía el movimiento asociativo de la Economía Social actual, vertebrada y organizada por medio de federaciones y organizaciones que aglutinan a las empresas de Economía Social, en sus correspondientes sectores o por la forma jurídica utilizada. Los distintos representantes de las empresas del sector, apoyados por la propia administración andaluza, adquieren conciencia de la utilidad de contar con un único interlocutor válido que actúe en defensa de los intereses de la Economía Social ante la sociedad y los

2. Diálogo social y progreso económico: los pactos andaluces por la Economía Social.- CEPES-Andalucía

diversos agentes públicos y privados, y no sin un gran esfuerzo por parte de todos. Por ello en 1993 se constituye la Confederación de Entidades de la Economía Social en Andalucía (CEPES-Andalucía), convirtiéndose así en un referente en la práctica política de diálogo social llevada a cabo por el Ejecutivo andaluz.

La creciente potencialidad que demuestra el sector de la Economía Social en Andalucía, para el crecimiento socioeconómico de esta Comunidad Autónoma, motiva la firma el 8 de octubre de 2002, con una vigencia de dos años, del Pacto Andaluz por la Economía Social entre la Junta de Andalucía (PAES), CEPES-Andalucía y las entidades sindicales más representativas en la Comunidad Autónoma, UGT y CCOO de Andalucía, con el objeto de contribuir al desarrollo de la Economía Social como sector estratégico de la economía andaluza, creador de empresas y empleo de calidad. En este pacto se apuesta de forma decidida por la modernización y eficacia del tejido empresarial de la Economía Social, produciendo riqueza en un contexto globalizado, a través de la mejora de la competitividad empresarial, la introducción de nuevas tecnologías, y el desarrollo y consolidación del sector a través de la vertebración del mismo, unido a una estrategia de difusión en todos los ámbitos. Se trata de un acuerdo de concertación pionero, no sólo en España sino en toda Europa, confiriendo al sector de la Economía Social un status privilegiado en las mesas de negociación, planes tecnológicos y planificación tanto económica como social de Andalucía, y mediante el que se consolida el papel de CEPES-Andalucía como agente social e interlocutor de la Economía Social andaluza.

Una vez terminada la vigencia del I PAES, y atendiendo a los buenos resultados obtenidos tras un elevado grado de ejecución del mismo, las partes firmantes determinaron la necesidad de dar continuidad a dicho acuerdo de concertación, mediante la firma, con una vigencia de cuatro años, del II PAES, que se produce el 23 de octubre de 2006, con la finalidad de avanzar hacia el pleno empleo de calidad y contribuir al desarrollo integral de la sociedad andaluza. Con este documento estratégico se asientan las bases de la Economía Social andaluza a través de la creación de empresas y el impulso de la cooperación y asociación de las mismas como fórmula para su mejor dimensionamiento, la generación, transferencia y utilización de la innovación y el fomento de las tecnologías de la información y comunicación o el impulso de la presencia de empresas y organizaciones de Economía

Social en la prestación de servicios de interés general. Asimismo, este compromiso supuso un salto cualitativo desde un punto de vista tanto institucional como material, ya que se implicaba a la Administración andaluza en la puesta en marcha de políticas transversales, a través de las que hoy serían las Consejerías de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, la de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural y la de Educación, Cultura y Deporte, consolidándose por tanto, para su ejecución, créditos presupuestarios procedentes de las mismas.

Transcurrida la vigencia del II PAES, durante la que se siguieron creando y consolidando empresas y empleo de Economía Social en Andalucía, y en medio de un escenario de crisis económica y financiera a nivel mundial, el 16 de diciembre de 2011 se firma, para un plazo de cuatro años, el hasta ahora vigente III PAES, con el objetivo de contribuir al desarrollo económico, social y laboral de Andalucía, mediante el fomento de una Economía Social vertebrada y unida, generadora de empresas y empleo de calidad, innovadora, competitiva y emprendedora, comprometida con el desarrollo local, rural y de la cohesión social, e impulsora de valores y principios de responsabilidad social, solidaridad, participación, democracia, sostenibilidad e igualdad de género.

Como principal novedad se ha de destacar que este pacto fue firmado por el propio Presidente de la Junta de Andalucía, en lugar de la persona titular de la Consejería competente por razón de la materia, como había venido ocurriendo en los acuerdos precedentes, signo de cómo ha evolucionado el compromiso del ejecutivo andaluz con respecto a este sector a lo largo de estos años.

Las acciones desarrolladas en virtud de los respectivos Pactos Andaluces por la Economía Social han venido siendo articuladas a través de programas de incentivos y apoyo a la promoción y consolidación del sector, y financiadas básicamente por las partidas anuales que en los Presupuestos aprobados por el Parlamento Andaluz se asignan a las Consejerías con competencias en materia de Economía Social.

3. Resultados obtenidos tras la aplicación de los PAES

A continuación se resume el panorama actual del sector empresarial de la Economía Social andaluza, tras las actuaciones llevadas a cabo en el marco de los sucesivos PAES.

Según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, a pesar de la coyuntura de crisis por la que ha atravesado nuestra economía en los últimos años, Andalucía, a 30 de septiembre de 2014, sigue siendo la primera Comunidad Autónoma en número de empresas de Economía Social (6.400), y la segunda en cuanto al número de personas con empleos directos en el sector (55.420), además de aglutinar a más de 200.000 personas socias.

Por su parte, un estudio realizado en 2014 por la Universidad de Granada³, en el que se analiza el sector de la Economía Social en Andalucía, aporta interesantes conclusiones sobre la incidencia en dicho sector de la acción del Gobierno andaluz a través de los referidos pactos:

1. Según el citado estudio, las empresas del sector creadas a partir de 2003 muestran un mayor grado de conocimiento de los principios, valores y prácticas de la Economía Social que las creadas con anterioridad, y presentan además una aplicabilidad más alta de los mismos, como consecuencia de las numerosas actuaciones de difusión que al respecto han sido desarrolladas.

2. Los servicios de apoyo prestados para la creación y consolidación empresarial son altamente valorados por las empresas del sector, de las cuales, más de la mitad confirman haberlos utilizado al menos una vez. En este sentido, destaca la labor pública realizada por Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza a través de los Centros de Apoyo y Desarrollo Empresarial (CADE), la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (Agencia IDEA), y la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda).

El esfuerzo inversor dedicado por la Junta de Andalucía al fomento de la actividad económica y desarrollo empresarial, como base para la conformación de un tejido empresarial en Economía Social más grande, consolidado y competitivo, se traduce en un elevado grado de implantación de innovación y uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación en el sector: el 75% de las empresas de Economía Social han invertido en creación y modernización; el 14% exportan sus productos y servicios al exterior, y el 23,2% acuden a la importación;

además, el 15% de las cooperativas se encuentran integradas en otras de segundo y ulterior grado y más del 40% han colaborado en proyectos junto a otras empresas del sector en los últimos años. Sin embargo, sólo el 12,2% participan en proyectos estratégicos en sectores emergentes, y aún así, se trata de un porcentaje superior al existente antes de la existencia de los PAES.

3. En este contexto de crisis económica, merecen una mención especial las actuaciones encaminadas a la creación de empleo estable y de calidad, reforzando los modelos de empresas de Economía Social a través de la mejora de las condiciones de trabajo y la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el sector, y mediante programas de formación profesional como vía para aumentar las capacidades profesionales y el nivel de empleabilidad.

El perfil actual de las personas que operan en el sector de la Economía Social revela una participación femenina en torno al 35% entre las personas socias trabajadoras, y del 36,7% entre las personas socias no trabajadoras. Existe aún un desequilibrio en el acceso de las mujeres a los órganos de gobierno de las empresas de Economía Social, al no representar más de un 30%. Sí puede apreciarse, no obstante, una participación muy equilibrada entre el personal asalariado, aunque se observa una mayor proporción de contratos indefinidos a hombres (67%) que a mujeres (57,4%). Resulta significativo a la hora de evaluar la contribución de las empresas del sector de la Economía Social para bajar los índices de desempleo, el hecho de que el 56% de las mismas han incorporado o contratado durante los dos últimos años a personas que se encontraban en situación de desempleo. Por otra parte, la cuantiosa inversión realizada en la puesta en marcha del Plan Anual de Formación Profesional para la Economía Social ha repercutido en la mejora de la cualificación del personal al servicio de las empresas de Economía Social, más de un 70% de estas empresas han desarrollado programas de formación específicos para su personal. También se detecta un alto nivel de cualificación entre los miembros de los equipos directivos de las empresas de Economía Social, a lo que sin duda han contribuido los programas formativos de especialización impartidos por la Fundación Escuela

3. Análisis y diagnóstico del sector empresarial de la Economía Social

Andalucía de Economía Social, la cual se presenta como ejemplo de buena práctica en Economía Social en toda Europa.

4. Son muchas las actuaciones desarrolladas con objeto de potenciar las características que muestran las empresas de Economía Social para mejorar la calidad de vida y la cohesión económica social en el ámbito local y rural donde llevan a cabo su actividad. Cada vez son más las empresas de este sector que están comprometidas con el desarrollo del entorno y de los ciudadanos, implementando políticas específicas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

A este respecto, se ha de destacar la importante contribución al desarrollo rural de las cooperativas agrarias, las cuales generan un mayor número de empleos por empresa que la media (36,5 personas trabajadoras), a pesar de la alta temporalidad al que están sujetos; presentan un mayor grado de integración en otras estructu-

ras de mayor tamaño; y colaboran en gran medida con otras empresas de la industria agroalimentaria.

5. Una adecuada vertebración y organización de la Economía Social andaluza resulta fundamental para la defensa de los valores y los intereses de este sector; y en este sentido las ayudas propiciadas por la Junta de Andalucía para fomentar y consolidar el asociacionismo empresarial y sus estructuras organizativas han conducido a un elevado grado de pertenencia de las empresas de este sector a figuras asociativas.

En definitiva, el marco estratégico definido a través de los distintos Pactos Andaluces por la Economía Social ha permitido orientar la política del Ejecutivo andaluz hacia la puesta en marcha de medidas para la promoción y el fortalecimiento de un sector con un enorme potencial para la creación de empleo, el desarrollo económico y la cohesión social andaluza, sector en el que, por su versatilidad, aún queda mucho que inventar a tal fin.

Bibliografía

Consejería de Empleo y Desarrollo Tecnológico de la Junta de Andalucía. *I Pacto Andaluz por la Economía Social, 2002-2004.* .

Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía. *II Pacto Andaluz por la Economía Social, 2007-2010.*

Consejería de Economía, Innovación y Ciencia de la Junta de Andalucía. *III Pacto Andaluz por la Economía Social, 2012-2015.*

CEPES-Andalucía. *Análisis y diagnóstico del sector empresarial de la Economía Social. Informe Anual 2002.*

Grupo de Investigación Economía Pública y Globalización de la Universidad de Granada *Análisis y diagnóstico del sector empresarial de la Economía Social* (2014).

Perez, J.I. "La concertación y el dialogo social en España: 1977-2007". *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración.*

CEPES-Andalucía *Revista Avance Económico* núm. 33, 4º Trimestre de 2006 .

La medición de la Economía Social andaluza

Magdalena Cabrera Blanco
Técnica en Estadísticas. CEPES Andalucía



1. Introducción

La Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía (CEPES Andalucía) desde el principio de su creación tuvo como objetivo estratégico conocer la realidad del sector al que representaba. Era un eje principal que le permitiría crecer, conociendo las virtudes y carencias del mismo, estableciendo líneas de acción de cara a la interlocución social y al desarrollo socioeconómico en general.

En este sentido, CEPES-A hizo una apuesta firme en esta línea y ha trabajado en la ejecución de innumerables proyectos de investigación¹, de carácter cuantitativo y cualitativo, que han contribuido a conocer la verdadera dimensión del sector en el tejido socioeconómico de la Comunidad Andaluza, a visualizar el entramado de empresas y empleo que genera el sector y la riqueza que aporta al conjunto de Andalucía, a conocer su grado de implantación en los territorios, la cuantificación de las magnitudes económico-financieras que representa, los sectores de población que aglutina, etc.

El 16 de julio de 2001, apareció el primer Boletín Estadístico de la Economía Social, que permitía centralizar, analizar y publicitar todos los datos del sector, estudiando parámetros como el número de empresas, de trabajadores, el volumen de producción,... a nivel regional, autonómico, provincial, y desagregados por sectores económicos de actividad.

Desde entonces hasta el momento actual, se han ido elaborando Boletines Trimestrales de la Economía Social Andaluza, en los cuales se han ido incluyendo nuevas variables, como pueden ser el análisis de género del sector, grupos de edad, los autónomos, entre otras. Por otra parte se hacen estudios provinciales y sectoriales que complementan la información general.

En paralelo a estos trabajos, se han realizado numerosos proyectos de temáticas diversas, entre los que destacamos los que siguen por la relación directa con el tema que nos ocupa.

En 2009 se publica *La Central de Balances de la Economía Social Andaluza* –CBESA–, la cual ha tenido cinco ediciones², y se pretendía se constituyera como un referente de información de las empresas Cooperativas y Sociedades Laborales, no financieras³, en Andalucía. Este sistema de información se concibió para conocer la realidad y la evolución económica de la Economía Social en Andalucía, permitiendo así el establecimiento de estrategias e instrumentos que contribuyan a la mejora de la competitividad de estas sociedades.

La Central de Balances de las Empresas de Economía Social Andaluza aúna varias características que la hacen única. En este sentido, en contraposición a otras fuentes de información de finalidad similar, la CBESA⁴ aplica el conocimiento íntegro de las Sociedades Cooperativas y Sociedades Laborales optando por el censo y no la mues-

1. <http://www.cepes-andalucia.es/Proyectos.692.0.html>

2. A partir de los datos correspondientes a 2011 La Central de Balances de la Economía Social es elaborada por la agencia IDEA de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo (<http://http://cbesa.centraldebaldancesdeandalucia.es>)

3. Son aquéllas que se dirigen a actividades distintas de la prestación de servicios financieros y de seguros.

4. CENTRAL DE BALANCES DE Economía Social -CBESA 2010. <http://www.cepes-andalucia.es/Central-de-Balances-de-E-S-A.767.0.html>

tra, es decir, en este estudio se incluyen todas las sociedades que tienen sus cuentas inscritas en sus respectivos registros administrativos. Además, constituye un sistema de información novedoso ya que hasta el momento no existen estudios cuantitativos de esta índole de sociedades tan particulares como las Cooperativas y Sociedades Laborales de manera desagregada.

Otro proyecto de gran importancia en el tema del avance estadístico dentro del sector fue en 2011. Este año se presenta la *Central de Estadísticas de la Economía Social*⁵ una novedosa herramienta interactiva, que aglutina absolutamente todos los ítems estudiados en nuestros diferentes informes periódicos, de manera que los usuarios tienen acceso permanente a una información completamente actualizada, de la que pueden obtener sus propios informes de forma personalizada. Esta herramienta ha contribuido a la mayor visibilidad y conocimiento del sector de la Economía Social Andaluza

Todos los proyectos mencionados anteriormente, junto con numerosos estudios realizados por la Confederación han contribuido a que CEPES Andalucía se haya convertido en estos tres lustros en fuente de consulta de numerosos grupos de interés de la sociedad en general, destacando entre ellos investigadores de la universidad, agentes sociales, administraciones públicas, entidades privadas, sectores empresariales y ciudadanos en general, convirtiéndose en la principal fuente de referencia sobre información estadística de la Economía Social Andaluza.

2. Conceptos Teóricos

Para poder hacer un estudio estadístico lo primero que debemos hacer es definir lo que se quiere medir. La conceptualización es muy importante ya que son los pilares sobre los que se construirá toda la información.

Sin entrar en gran profundidad, y centrándonos en los parámetros que nos interesan, La Economía Social se define según la *Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social*⁶, que sin duda alguna supone un punto de inflexión sin precedentes para el reconocimiento, visibilidad y desarrollo del Sector, tanto dentro del propio Estado como de la Unión Europea, como **el conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado**

llevan a cabo aquellas entidades que, de conformidad con una serie de principios⁷, persiguen el interés general económico o social, o ambos.

Asimismo, según establece la Ley, **forman parte** de este conjunto empresarial y diverso que es la Economía Social **las siguientes entidades:**

Las cooperativas: La cooperativa es una forma de organización empresarial basada en la estructura y funcionamiento democráticos. Su actividad se desarrolla atendiendo a los principios cooperativos, aceptados y regulados en los ámbitos autonómico, estatal e internacional: la adhesión voluntaria y abierta de los socios, la gestión democrática, la participación económica de los socios, la educación, formación e información y el interés por la comunidad.

Las sociedades Laborales: Las sociedades laborales han mostrado un alto potencial de generación de empresas. En este tipo de empresas, el capital social pertenece mayoritariamente a los trabajadores. El hecho de que los trabajadores sean socios, favorece la automotivación a la hora de afrontar los proyectos. El mínimo requerido es de tres y, los trámites de constitución son similares a los de cualquier otra sociedad mercantil.

Las mutualidades: Son sociedades de personas, sin ánimo de lucro, de estructura y gestión democrática, que ejercen una actividad aseguradora de carácter voluntario, complementaria del sistema de previsión de la Seguridad Social. Los Centros Especiales de Empleo: son empresas que compatibilizan la viabilidad económica y su participación en el mercado con su compromiso social hacia colectivos con menores oportunidades en el mercado de trabajo. Su plantilla está constituida por el mayor número de personas con discapacidad (cuyo número no puede ser inferior al 70% respecto del total de los trabajadores). Desarrollan una capacidad productiva y competitiva que les permite introducir sus productos en el mercado.

Las empresas de inserción: se definen como “estructuras de aprendizaje, en forma mercantil, cuya finalidad es la de posibilitar el acceso al empleo de colectivos desfavorecidos, mediante el desarrollo de una actividad productiva, para lo cual, se diseña un proceso de inserción, estableciéndose durante el mismo una relación laboral convencional”. En su plantilla deben tener un porcentaje de trabajadores en

5. CENTRAL DE ESTADÍSTICAS DE LA Economía Social. <http://www.cepes-andalucia.es/estadisticas/introduccion/>

6. Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social. <http://www.boe.es/boe/dias/2011/03/30/pdfs/BOE-A-2011-5708.pdf>

7. Los principios que orientan a la Economía Social en España se enumeran en la Ley y están citados en varios de los artículos del bloque primero.

inserción, que dependiendo de cada Comunidad Autónoma, oscilará entre el 30% y el 60%. El 80% de los resultados se reinvierte en la empresa.

Las Cofradías de Pescadores: son corporaciones de derecho público sectoriales, sin ánimo de lucro, representativa de intereses económicos de armadores de buques de pesca y de trabajadores del sector extractivo, que actúan como órganos de consulta y colaboración de las administraciones competentes en materia de pesca marítima y de ordenación del sector pesquero, cuya gestión se desarrolla con el fin de satisfacer las necesidades e intereses de sus socios, con el compromiso de contribuir al desarrollo local, la cohesión social y la sostenibilidad.

Las asociaciones: sobre todo las vinculadas al movimiento de la discapacidad y de la inserción de personas en exclusión. Las principales características de este movimiento asociativo se centran en prestar servicios allí dónde el sector lucrativo falla en su provisión, que además suele coincidir con aquellos sectores en los que se satisfacen derechos fundamentales, sobre todo en su acceso a colectivos especialmente vulnerables, como las personas con discapacidad. Son también señas de identidad la capacidad de innovación para satisfacer los problemas que surgen en la sociedad, y la defensa de cambios sociales, legales, administrativos, o de otro tipo, siempre en defensa de los derechos y las libertades de las personas con discapacidad, con base en el respeto a la diversidad, la pluralidad y la tolerancia.

Las fundaciones: son organizaciones constituidas sin fin de lucro que, por voluntad de sus creadores, tienen afectado su patrimonio de modo duradero a la realización de un fin de interés general. Las fundaciones de Economía Social deben cumplir taxativamente los principios de la Economía Social citados, y que recoge la Ley 5/2011.

En Andalucía, además de estas entidades, los Autónomos forman parte de la Economía Social Andaluza. El trabajo autónomo está fuertemente vinculado a la Economía Social y ha representado y representa un factor fundamental en la generación de riqueza y en la creación y mantenimiento del empleo.

Por otra parte, la actividad de los autónomos en Andalucía se concreta muchas veces en lo que se conoce como microempresa y pequeña empresa, las más de las veces adoptan fórmulas asociativas de Economía Social, cuyos socios individuales son autónomos/as.

Estos empresarios realizan una actividad de carácter privado, pero inspirados en su actuación por una serie de

principios y características propias de Economía Social, de entre las que cabe resaltar las siguientes:

- Los autónomos participan en su actividad productiva a través de la aportación de su trabajo. Son trabajadores y empresarios de su propio negocio.
- Se caracterizan por una identificación casi completa de los factores productivos de capital, trabajo y empresa, y en consecuencia existe una preeminencia del factor trabajo sobre el capital.
- Los autónomos practican la autogestión democrática. Son emprendedores que se autoemplean, creando una nueva empresa y aportando su capital, siendo los que más arriesgan en la actividad empresarial.

Por ello, las empresas individuales cuya fuerza de trabajo está compuesta básicamente por el propio **empresario, su familia y, en alguna ocasión, algún que otro trabajador, se incluyen también en el ámbito de la Economía Social.**

Para realizar las estadísticas del sector no se dispone de información de todos los grupos de entidades que conforman a la familia de la Economía Social, por eso, en nuestros informes se estudia el comportamiento de cooperativas, sociedades laborales y autónomos, centrándonos en las unidades de centros de cotización y trabajadores.

3. Las fuentes de datos

Otra parte importante para el estudio estadístico de la Economía Social es definir la fuente de los datos que nos interesan, así como las características de la misma, como pueden ser las variables que nos proporciona, la periodicidad de la información, el ámbito al que se refiere, etc.

En un principio, y para los análisis periódicos que se generan desde la confederación, se utilizan fuentes de datos oficiales, como pueden ser los registros administrativos y/o estadísticas oficiales generadas por instituciones públicas. Las principales fuentes son:

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (MESS):

Utiliza como fuente de sus datos las Cuentas de Cotización de la Seguridad Social (datos de identificación, localización, actividad y tamaño, para las empresas con asalariados ubicadas en el territorio nacional).

Los datos que ofrece el MESS tienen cobertura en todo el territorio nacional y cubren todas las Actividades Económicas específicas de la CNAE'93 (a partir de enero de 2009 se ciñe a la CNAE'09)

El MESS diferencia dos tipos de unidades: las Sociedades y los Centros de Cotización. CEPES Andalucía analiza los Centros de Cotización, ya que son las unidades utilizadas para la clasificación de actividades económicas de empresas y trabajadores.

Dirección General de Economía Social (DGES): Los datos provienen del Registro de Cooperativas y del Registro de Sociedades Laborales.

Los datos que facilita la DGES corresponden a la Comunidad Autónoma Andaluza, desagregados por provincias y el tipo de unidades que proporciona son Sociedades Creadas (Cooperativas y Sociedades Laborales), Sociedades Disueltas y Socios iniciales de estas Sociedades.

IECA (Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía): Los datos que facilita el IECA corresponden a la Comunidad Autónoma Andaluza, desagregados por provincias.

Las unidades estadísticas que proporciona son afiliados a la Seguridad Social en alta laboral que trabajan en Andalucía, en concreto, el perfil de los autónomos (afiliados a la Seguridad Social en régimen de Autónomos)

4. Carencias en las fuentes de información

Como vemos, las variables que se pueden estudiar son muy limitadas, de hecho los registros públicos no dan información contable-financiera del sector de la Economía Social, por lo que para hacer un estudio de esta índole habría que recurrir a fuentes primarias, con todos los inconvenientes que supone, sobre todo el poder dar datos periódicos.

Por otra parte, la Economía Social no sólo se puede medir económicamente ya que por su forma de interactuar con la sociedad, aporta valores "intangibles", entrando dentro del marco de la utilidad social.

5. Estudios relevantes de la Economía Social a nivel nacional

Dentro de la carencia principal del sector, el desconocimiento del valor económico-social que aporta la Economía Social, aparte del estudio mencionado anteriormente de la CBESA⁸ realizado por CEPES Andalucía, se han realiza-

do otros estudios a nivel nacional que han intentado medir el peso del sector y que vienen a ampliar la labor que desde CEPES Andalucía se viene haciendo para dar una visión real contrastada del sector de la Economía Social.

CIRIEC España – Las cuentas satélite de cooperativas, mutuas y mutualidades en España⁹.

El principal objetivo de esta investigación consiste en obtener información de las principales magnitudes económicas y otros indicadores de actividad no monetarios de dos grandes grupos de empresas con un comportamiento homogéneo, como es el caso de las cooperativas y de las mutuas y mutualidades. Además se han considerado otros productores de mercado como empresas de la Economía Social entre los que destacan grupos empresariales y entidades singulares de Economía Social, sociedades laborales, las sociedades agrarias de transformación, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo y las cofradías de pescadores, todo ello para intentar cuantificar económicamente a la mayor parte de la Economía Social.

La investigación se realiza en el año 2008 para todas las entidades citadas constituidas en España.

Dado que en las Cuentas Nacionales no aparece desagregada la actividad de las empresas de la Economía Social que se han señalado (que viene agrupada en los sectores institucionales de sociedades no financieras e instituciones financieras), es necesario elaborar cuentas satélite de cooperativas, mutuas y mutualidades y demás empresas incluidas en el estudio, para poder valorar y comparar el sector de la Economía Social con el resto de empresas tradicionales.

Estas cuentas satélite se elaboran respetando los conceptos y clasificaciones básicos del cuadro central de la contabilidad nacional establecido por el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales vigente en su momento (SEC-1995), las Cuentas Nacionales elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística de España (INE) y la metodología del Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la Economía Social: cooperativas y mutuas, de la Comisión Europea.

Las cuentas se elaboraron para el año 2008 en un proyecto conjunto del Instituto Nacional de Estadística de

8. CENTRAL DE BALANCES DE Economía Social -CBESA 2010. <http://www.cepes-andalucia.es/Central-de-Balances-de-E-S-A.767.0.html>

9. Se puede consultar el artículo de J. L. Monzón sobre este tema en el primer bloque de este número.

España (INE) y el Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC).¹⁰

Otra publicación importante y de referencia es “Las Grandes Cifras de la Economía Social en España”, publicada en 2011 por CIRIEC España¹¹.

De esta investigación se extrae la importancia económica y social de la Economía Social en España. Con más de 116.000 millones de euros de facturación, 200.000 entidades, 1,2 millones de empleos directos y alrededor de 24 millones de socios, la Economía Social se ha consolidado como un firme pilar de la economía y la sociedad española. El impacto sobre el empleo es mucho mayor si se consideran los empleos inducidos por el cooperativismo de viviendas y también el hecho de que de las 819.000 personas ocupadas en el sector agrario en 2008, el 75% se benefician en sus empleos de forma decisiva del apoyo de las estructuras empresariales cooperativas en las actividades de transformación, comercialización y aprovisionamiento. Puede afirmarse, en conclusión, que la Economía Social es decisiva para el mantenimiento de más de 2 millones de empleos en España, algo más del 10% de la población ocupada total.

CEPES - El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social.

Las empresas de la Economía Social forman parte de nuestro entorno próximo, muchos ciudadanos son clientes o usuarios de sus servicios o están relacionados económicamente con ellas. Sin embargo, esta cercanía coexiste con un importante desconocimiento de sus principios y, sobre todo, de su significativa contribución a la sociedad.

El objetivo de este estudio es abordar el análisis de impacto superando el marco de la contabilidad sectorial, que nos llevaría a la expresión del mismo en un conjunto de macromagnitudes (número de empresas, empleo, valor de la producción, valor añadido) y se adentra en el marco de la utilidad social.

Este enfoque permite la consideración de efectos indirectos (por ejemplo, el gasto público no realizado en prestaciones por desempleo) e intangibles (el bienestar asociado al empleo de una persona con dificultades de inserción laboral, o el asociado a la disponibilidad de servicios sociales o educativos).

La principal conclusión de la investigación es que el impacto total de los principios de las empresas de Economía Social sobre la economía española se cifra en unos 4.000 millones de euros anuales. Esta cifra, sin embargo, se corresponde solo con aquellos efectos que se han podido valorar en el marco de este estudio, y como tal, podría incrementarse notablemente si, en un futuro, se dispone de metodologías y fuentes estadísticas adecuadas para abordar la valoración de los beneficios intangibles asociados a los principios de estas empresas. Si extrapolamos estas cifras al territorio andaluz, sabiendo que la Economía Social en la región representa más del 25% del país, valoraríamos en más de 1.000 millones de euros anuales el impacto total no económico que aportan las empresas de Economía Social a la sociedad andaluza.

El estudio¹² ha sido elaborado en 2011 por Ebay, Analistas económicos y sociales en colaboración con la EOI y CEPES.

6. Datos Estadísticos de la Economía Social Andaluza

Empresas de Economía Social en Andalucía

Andalucía se sitúa en primer lugar en el ranking nacional con 6.928 empresas de Economía Social, lo que supone el 23,9% del total español. De ellas 4.002 son Cooperativas y 2.926 Sociedades.

Las Empresas de Economía Social andaluzas se distribuyen provincialmente de manera casi homogénea. Todas tienen entre el 9 y 14 por ciento de las empresas, salvo Sevilla que concentra el 21%.

10. Las cuentas satélite de cooperativas, mutuas y mutualidades en España. CIRIEC España. <http://ciriec.es/fondo-editorial/>

11. Informe sobre las grandes cifras de la Economía Social en España (Período 2011-2012). CIRIEC España. <http://ciriec.es/fondo-editorial/>

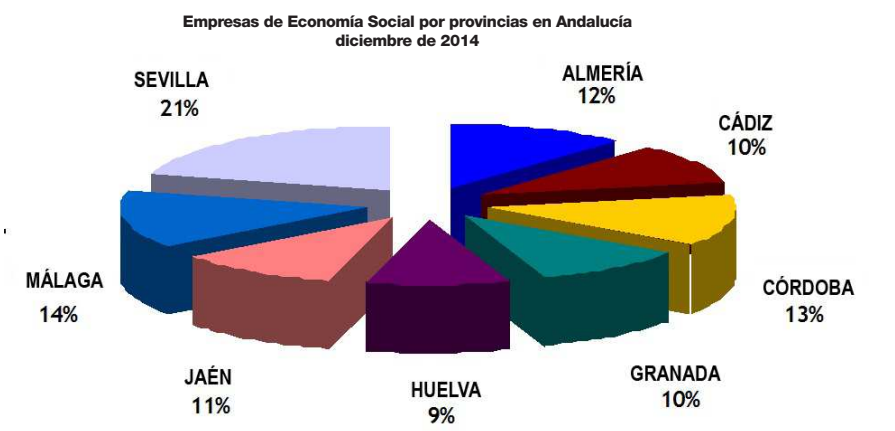
12. El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social. CEPES. http://www.cep.es/publicacion_cep.es=96

Tabla 1. Empresas de Economía Social, según fórmulas jurídicas

IV Trimestre de 2014	Empresas de Economía Social		
	Cooperativas	Sociedades Laborales	Total
Andalucía	4.002	2.926	6.928
Almería	497	319	816
Cádiz	368	325	693
Córdoba	531	371	902
Granada	435	249	684
Huelva	348	307	655
Jaén	432	318	750
Málaga	488	490	978
Sevilla	903	547	1.450

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Dirección General del Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

Gráfico 1. Empresas de Economía Social por provincias



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

El Sector Servicios es el más representativo en Andalucía según el número de empresas (60%), seguido de la Industria (20%), la Agricultura con el 12% y la Construcción el 8%. Si desglosamos la actividad de las empresas por secciones, según la CNAE'2009 (Clasificación de Actividades Económicas de 2009), observamos que del 60% del sector

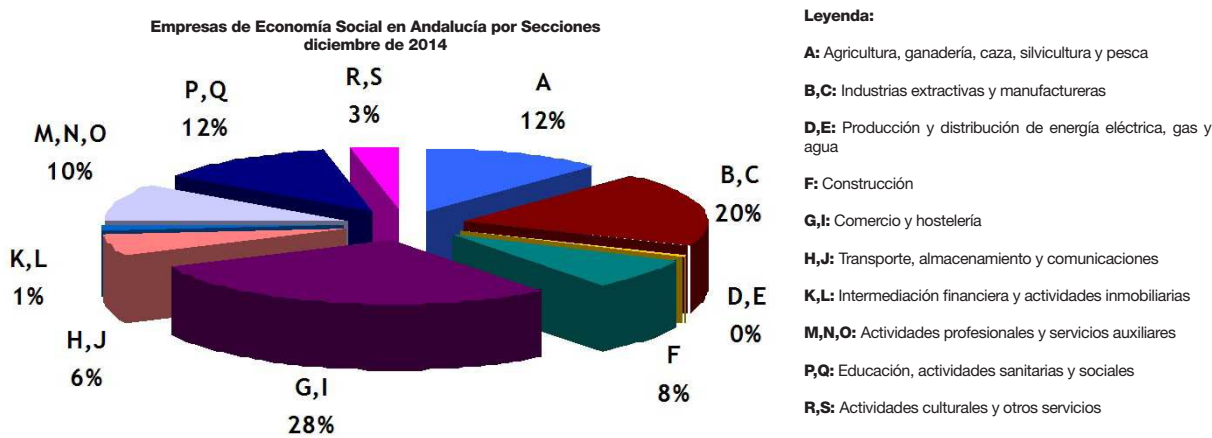
Servicios, el 28% pertenece al comercio y la hostelería, el 12% a "Educación, actividades sanitarias y sociales", el 10% a "Actividades profesionales y servicios auxiliares", el 6% a transporte, almacenamiento y comunicaciones y el 4% al resto de actividades relacionadas con los servicios.

Tabla 2. Empresas de Economía Social, según Secciones de Actividad

IV Trimestre de 2014	Empresas de Economía Social según secciones de actividad										
	A	B,C	D,F	F	G,I	H,J	K,L	M, N, O	P,Q	R,S	Total
Andalucía	820	1.355	21	532	1.982	414	89	682	798	235	6.928
Almería	201	81	2	58	273	40	11	50	77	23	816
Cádiz	68	131	4	43	231	45	9	67	62	33	693
Córdoba	84	237	9	55	242	44	12	77	122	20	902
Granada	57	129	0	51	198	32	10	69	117	21	684
Huelva	171	66	1	49	183	33	7	49	72	24	655
Jaén	31	289	2	72	183	40	9	54	50	20	750
Málaga	62	173	1	91	299	54	13	137	120	28	978
Sevilla	146	249	2	113	373	126	18	179	178	66	1.450

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

Gráfico 2. Empresas de Economía Social por secciones de actividad en Andalucía. Diciembre de 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

En 2014 se han creado en Andalucía 420 empresas de Economía Social, 286 cooperativas y 134 sociedades laborales.

Empresas de Economía Social en Andalucía de nueva creación

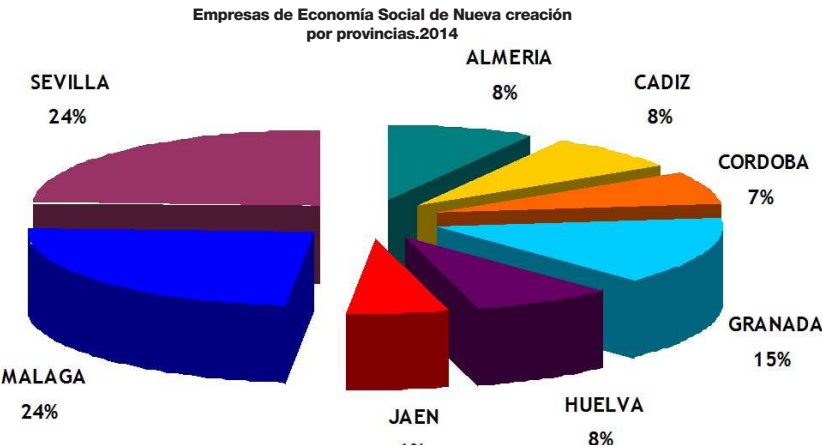
La distribución provincial de las empresas creadas en 2014 es la que figura en el gráfico 3, destacando Málaga y Sevilla que concentran cada una el 24% de ellas.

Tabla 3. Empresas de Economía Social creadas, según fórmulas jurídicas

Datos acumulados 2014	Empresas de Economía Social Creadas		
	Cooperativas	Sociedades Laborales	Total
Andalucía	286	134	420
Almería	24	11	35
Cádiz	26	7	33
Córdoba	20	9	29
Granada	42	20	62
Huelva	19	15	34
Jaén	14	10	24
Málaga	80	20	100
Sevilla	61	42	103

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. Dirección General de Economía Social.

Gráfico 3. Empresas de Economía Social creadas, según fórmulas jurídicas



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo. Dirección General de Economía Social.

Trabajadores en empresas de Economía Social en Andalucía

Andalucía registra el 18,2% del total nacional en cuanto a empleo en la Economía Social, esto hace que

sea la primera en el ranking nacional. Las empresas de Economía Social andaluzas emplean a 64.950 trabajadores, 52.217 en Cooperativas y 12.733 en Sociedades Laborales.

Tabla 4. Trabajadores de empresas de Economía Social, según fórmulas jurídicas

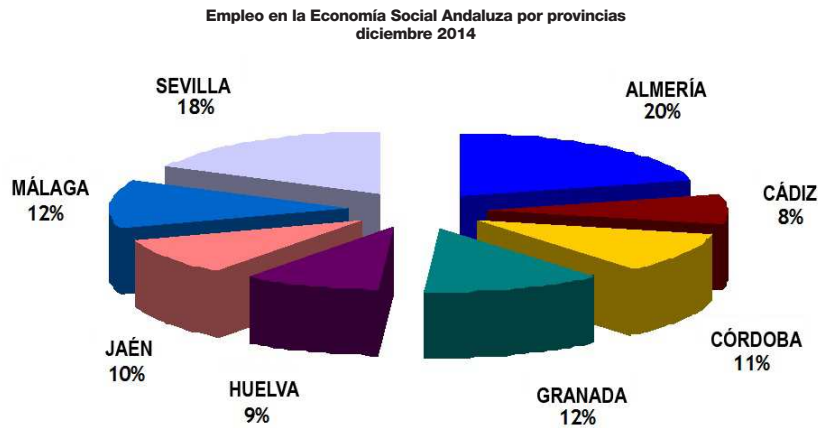
IV Trimestre de 2014	Empleo en la Economía Social		
	Cooperativas	Sociedades Laborales	Total
Andalucía	52.217	12.733	64.950
Almería	12.246	1.143	13.389
Cádiz	3.452	1.535	4.987
Córdoba	5.533	1.346	6.859
Granada	6.774	1.172	7.946
Huelva	6.774	1.336	6.025
Jaén	4.974	1.239	6.213
Málaga	5.634	2.276	7.910
Sevilla	8.935	2.686	11.621

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas

Incluido los trabajadores de cooperativas que cotizan bajo el régimen de Autónomos.

Almería es la provincia que más empleo concentra en Andalucía con 13.389 trabajadores (12.246 en Cooperativas y 1.143 en Sociedades Laborales), lo que supone el 20% del total andaluz. Le sigue Sevilla, 11.621 y una representación a nivel regional del 18%. El resto de provincias representan entre el 8% y el 12%.

Gráfico 4. Trabajadores de empresas de Economía Social, según provincias



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

El sector servicios concentra el 64% del empleo en la Economía Social andaluza, lo que supone 41.641 puestos de trabajo, el sector primario el 14% (9.403), la industria el 17% (10.958) y la construcción el 5% (2.948).

Tabla. 5 Trabajadores de empresas de Economía Social, según secciones de actividad

IV Trimestre de 2014	Empresas de Economía Social según secciones de actividad										Total
	A	B,C	D,F	F	G,I	H,J	K,L	M, N, O	P,Q	R,S	
Andalucía	9.403	10.836	122	2.948	18.698	2.364	4.463	4.754	10.184	1.178	64.950
Almería	1.767	325	32	230	8.517	224	1.043	261	881	109	13.389
Cádiz	1.138	662	14	192	980	278	202	455	884	182	4.987
Córdoba	910	2.412	60	316	1.041	214	273	401	1.171	61	6.859
Granada	455	761	3	274	2.829	169	903	722	1.676	154	7.946
Huelva	2.703	318	4	369	963	150	289	193	921	115	6.025
Jaén	273	2.621	4	364	866	253	542	285	901	104	6.213
Málaga	340	1.657	2	508	1.680	346	648	1.261	1.333	135	7.910
Sevilla	1.817	2.080	3	695	1.822	730	563	1.176	2.417	318	11.621

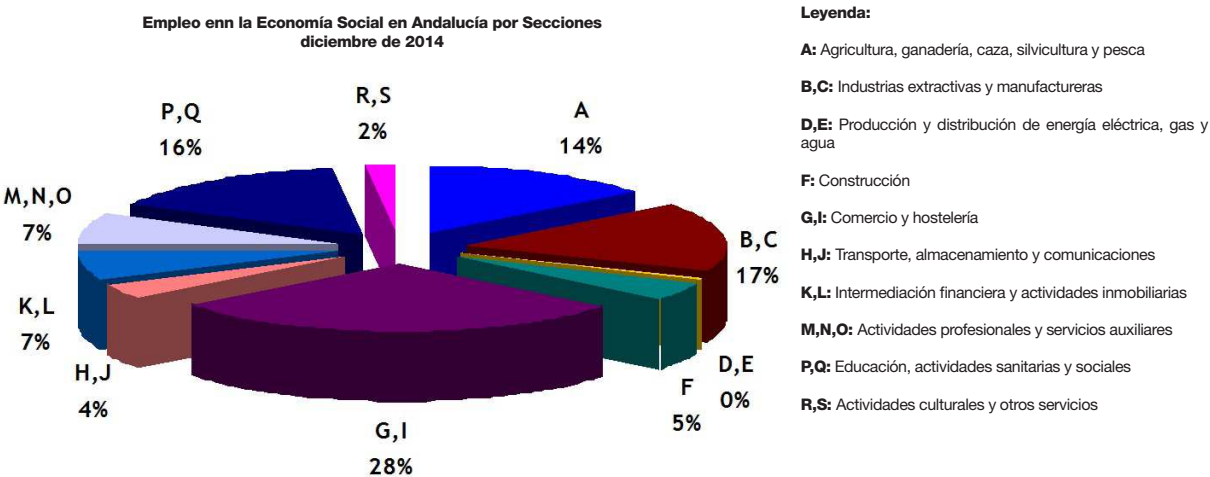
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

Incluido los trabajadores de cooperativas que cotizan bajo el régimen de Autónomos.

Si desglosamos el empleo de la Economía Social por secciones, según la CNAE'2009 (Clasificación de Actividades Económicas de 2009), observamos que del 64% del sector Servicios, el 28% pertenece al comercio y la hostelería, el 16% a "Educación, actividades

sanitarias y sociales", el 7% se dedica a actividades profesionales y servicios auxiliares, el otro 7% pertenece a actividades inmobiliarias y de intermediación financiera, y el 6% al resto de actividades relacionadas con los servicios.

Gráfico 5. Trabajadores de empresas de Economía Social, según secciones de actividad

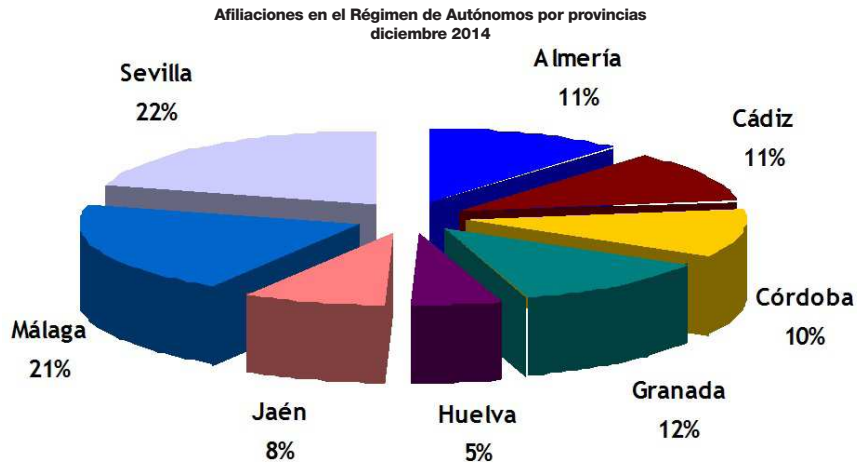


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Trabajo Autónomo, de la Economía Social y de la Responsabilidad Social de las Empresas.

El 42% de los autónomos andaluces realizan su actividad en Málaga y Sevilla (22% y 20% respectivamente), el 12% en Granada y Cádiz (cada una), el 11% en

Almería, el 10% en Córdoba, el 8% en Jaén y el 5% en Huelva.

Gráfico 6. Afiliaciones en el Régimen de Autónomos por provincias



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto de Estadísticas y Cartografía de Andalucía (IECA).

El 43% de los autónomos andaluces realizan su actividad en Sevilla y Málaga (22% y 21% respectivamente), el 12% en Granada, el 11% en Almería y Cádiz (cada una), el 10% en Córdoba, el 8% en Jaén y el 5% en Huelva.

El 75% de los autónomos se dedica al sector servicios, el 10% a la agricultura, el 9% a la construcción y el 6% a la industria.

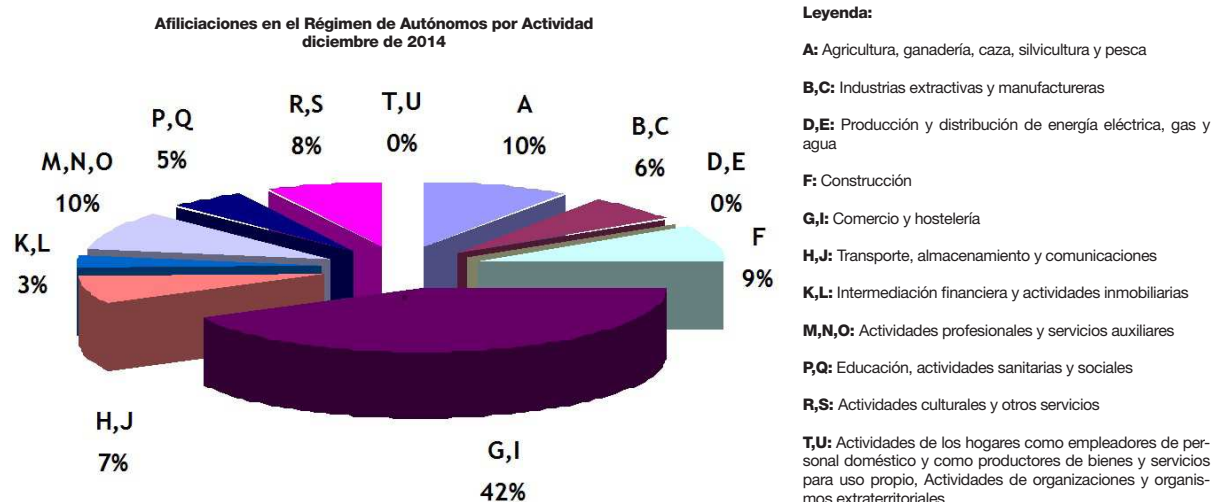
Si desglosamos el 75% del sector servicios, el 42% de los autónomos ejercen como actividad el Comercio y la Hostelería, el 10% actividades profesionales y servicios auxiliares, el 8% actividades culturales y otros servicios, el 7% transporte y almacenamiento, el 5% actividades educativas, sanitarias y sociales y el 3% actividades de intermediación financiera e inmobiliarias.

Tabla 6. Afiliaciones en el Régimen de Autónomos por secciones de actividad y provincias

IV Trimestre de 2014	Afiliaciones en el Régimen de Autónomos por actividad y provincias											Total
	A	B,C	D,F	F	G,I	H,J	K,L	M, N, O	P,Q	R,S	T,U	
Almería	16.858	2.137	90	4.097	16.613	3.187	1.044	3.452	1.854	2.807	9	52.148
Cádiz	2.857	2.706	75	4.260	25.001	3.779	1.715	4.931	2.909	4.258	19	52.510
Córdoba	5.996	4.589	45	4.371	19.428	3.142	1.162	4.030	1.930	3.509	6	48.208
Granada	4.579	3.847	83	5.306	23.166	3.949	1.562	5.268	3.101	4.419	13	55.293
Huelva	2.458	1.274	21	2.263	11.237	1.514	654	2.456	1.079	1.876	2	24.834
Jaén	3.820	3.764	68	3.518	15.759	2.521	819	2.679	1.595	2.872	8	37.423
Málaga	2.967	4.807	109	9.707	41.247	6.974	3.625	11.283	5.249	7.828	64	93.860
Sevilla	4.873	6.282	135	7.735	41.225	8.000	3.090	10.440	5.660	8.273	40	95.753
Andalucía	44.408	29.406	626	41.257	193.676	33.066	13.671	44.539	23.377	35.842	161	460.029

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto de Estadísticas y Cartografía de Andalucía (IECA).

Gráfico 7. Afiliaciones en el Régimen de Autónomos por Secciones de Actividad



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto de Estadísticas y Cartografía de Andalucía (IECA).

Bibliografía

Central de Balances de Economía Social -CBESA 2010. CEPES Andalucía <http://www.cepes-andalucia.es/Central-de-Balances-de-E-S-A.767.0.html>

Central de Estadísticas de la Economía Social. CEPES Andalucía <http://www.cepes-andalucia.es/estadisticas/introduccion/>

Informes Estadísticos de la Economía Social Andaluza. CEPES Andalucía <http://www.cepes-andalucia.es/estadisticas/informes>

Las cuentas satélite de cooperativas, mutuas y mutualidades en España. CIRIEC España. <http://ciriec.es/fondo-editorial/>

Informe sobre las grandes cifras de la Economía Social en España (Periodo 2011-2012). CIRIEC España. <http://ciriec.es/fondo-editorial/>

El impacto socioeconómico de las entidades de Economía Social. CEPES. http://www.cepes.es/publicacion_cepes=96

La nueva ley de cooperativas andaluzas: una poderosa herramienta de innovación social al servicio de la ciudadanía y de la democracia

David Pino Merlo
Fundación Andalucía Emprende



1. Introducción

La Innovación Social consiste en encontrar nuevas formas de satisfacer las necesidades sociales, que no están adecuadamente cubiertas por el mercado o el sector público... O, en producir los cambios de comportamiento necesarios para resolver los grandes retos de la sociedad... capacitando a la ciudadanía y generando nuevas relaciones sociales y nuevos modelos de colaboración. Esas nuevas formas son, al mismo tiempo innovadoras en sí mismas y útiles para capacitar a la sociedad a innovar... ”.

No creo que exista en la actualidad en el mundo un modelo de organización más innovadora y eficaz que el modelo Cooperativo.

Un modelo con presencia universal en todo el planeta, con una poderosa trayectoria histórica, con capacidad demostrada de adaptación a todas las necesidades y a todos los territorios y que puede seguir evolucionando para dar respuesta a todos y cada uno de los retos medioambientales, sociales y económicos a los que se enfrenta el mundo en este cambio de época que nos está tocando vivir.

Pretendo con este breve artículo, dar argumentos sólidos que puedan dar base a esta rotunda afirmación a partir de cuatro ámbitos que van desde lo más conceptual a lo más operativo.

Estos cuatro ámbitos son:

- El cooperativismo andaluz o la tentación de la democracia en todas las cosas.
- A la innovación por la democracia.

- Nuevos paradigmas, nuevos conceptos.
- Nuevos tipos de cooperativas en nuevas líneas estratégicas.

En mi humilde opinión no puede existir una verdadera Democracia política sin una profunda Democracia económica. Las cooperativas vienen actuando desde hace más de 150 años como verdaderas escuelas de democracia económica. Veamos todo su potencial para aumentar su papel en nuestra sociedad.

2. El cooperativismo andaluz o la tentación de la democracia en todas las cosas

La historia nos enseña que **un sistema que no dota a los seres humanos de razones profundas para ocuparse unos de los otros, a la larga no puede mantener su legitimidad**. Ningún ejemplo mejor que el actual, donde la profunda crisis de carácter socio-económico que ha recorrido y recorre el planeta tiene sus orígenes en el excluyente proceso de individualización que ha sufrido el ser humano en detrimento del proyecto colectivo.

La reformulación de un nuevo pacto social según nuevos esquemas de cooperación y responsabilidad social resulta todavía más urgente en un período donde la competencia es la clave del funcionamiento de cualquier institución de carácter social.

En este sentido, el **cooperativismo** juega y pretende seguir jugando un papel determinante en los modelos de desarrollo que habrán de configurar tanto las sociedades presentes como las futuras.

Ahora que el concepto de sostenibilidad recorre cualquier planteamiento de iniciativa de carácter ciudadano, el nuevo cooperativismo pretende concretar su propuesta en esta materia, recurriendo a sus principios y a nuevas propuestas derivadas de la aplicación de esos principios en la situación actual.

Para las cooperativas, sostenibilidad es **“concentrar el esfuerzo en lo más importante, no en lo más rentable”**.

En este sentido, el movimiento cooperativo apuesta por un sistema que prioriza el desarrollo (del ser humano a todos los niveles), **reflejado en la máxima “calidad de vida” por encima del crecimiento continuo, expresado en la fórmula “nivel de vida”**.

Para las cooperativas, sostenibilidad es **“desarrollar proyectos con vocación de permanencia”**, de algo que perdura una vez transcurrida la labor del hombre y la mujer. Es a través de la participación en proyectos de carácter colectivo donde prima el interés general, como podemos superar los límites de nuestra vida temporal y trascender hacia un sentido social de nuestra existencia.

De este tipo de proyectos, que educan hacia **una comprensión del futuro y del largo plazo**, hablamos cuando nos referimos a las empresas cooperativas. Además, **su preferencia por el trabajo y, lógicamente, por el territorio**, hacen de este tipo de empresas elementos estratégicos de **desarrollo local**, sobre todo en lo que tienen, por una parte de creadores de vínculos sociales con su entorno (mantenimiento de la identidad cultural local) y por otro, como defensa y puesta en marcha de mecanismos democráticos en lo que se refiere a su funcionamiento. De esta forma, **la práctica de la democracia local** derivada de este tipo de iniciativas empresariales sería un primer paso que daría satisfacción a las aspiraciones de una ciudadanía verdaderamente activa y comprometida con el desarrollo sostenible de su entorno.

En este sentido, desde las cooperativas andaluzas se llevan apuntando iniciativas para **que la idea de “sostenibilidad” se incluya en el decálogo de los principios cooperativos**, como un elemento inherente a cualquier iniciativa empresarial de tipo cooperativo (claro ejemplo del compromiso permanente del sector con el desarrollo sostenible).

Es tarea de todos llevar adelante nuevas propuestas que nos acerquen cada vez más a un desarrollo responsable y equitativo que favorezca la inclusión presente y futura

de todos los seres humanos. **El cooperativismo no tiene el monopolio del desarrollo de la sociedad que ha de venir, obviamente, pero sí puede facilitar la formulación tanto de lo deseable como de lo sostenible.**

3. A la innovación por la democracia

En una situación como la actual, entendemos que la mejor receta para enfrentar la crisis es **“más democracia”**, porque en momentos en que los ciudadanos demandan más del Estado, la **participación** de la población y la **transparencia** adquieren especial relevancia.

Democracia, participación y transparencia son valores propios de las empresas cooperativas que, a través de la elaboración y comercialización de un buen número de servicios, productos y empleos, han contribuido activamente a la construcción del modelo social andaluz y de su estado de bienestar. Y no solamente a su construcción, sino también a la preservación y fortalecimiento de dicho modelo, al regular la producción y la oferta de numerosos servicios de interés general, contribuyendo así a la **sostenibilidad** del entorno presente y futuro.

Por tanto, podemos afirmar que las empresas y las organizaciones del cooperativismo contribuyen a reforzar el espíritu empresarial, facilitan un mejor funcionamiento democrático del mundo de la empresa, incorporan la responsabilidad social, favorecen el **desarrollo local** y promueven la **integración social** activa de los grupos vulnerables.

Es en ese proceso de integración donde adquiere la cooperativa un papel relevante, ya que a la **innovación tecnológica** añade la **innovación social**, mejorando en gran medida la situación social de los colectivos más castigados por la crisis.

Este fenómeno no le resulta extraño al cooperativismo, ya que en su origen ha sabido **combinar los dos grandes objetivos** (aparentemente antagónicos) **de cualquier empresa, el económico y el social**, planteándolo no como un inconveniente, sino como una ventaja competitiva que todo el mundo, hoy en día, reconoce.

Por tanto, es absolutamente indispensable que los proyectos de innovación, y las iniciativas de gestión del conocimiento, se doten de equipos heterogéneos, formados por personas de distintas disciplinas, culturas, edades, etc. La **diversidad** es un elemento crítico para lo que podemos llamar **“innovación multidisciplinar”**, que está en la base de la hibridación.

Y en este aspecto, nuevamente la cooperativa parte con ventaja, ya que su carácter participativo y abierto le permite **trabajar democráticamente** las tensiones que provocan **las diferencias**.

Asimismo, su modelo de gestionar la empresa, basado en la **cooperación**, le permite más fácilmente generar plataformas, condiciones, circunstancias, en resumen, **redes** que facilitan a distintos conocimientos encontrarse para mezclarse, no sólo para conocerse, sino para investigar las posibilidades de **hibridar** lo que saben (generando nuevos productos y servicios más innovadores).

Y para ello, plantea un nuevo desafío ciudadano: profundizar en los **derechos de ciudadanía**, y la implantación y propagación del **usuario avanzado**, ciudadano que forma parte de las soluciones que generan productos innovadores (responsabilizándose así de su propio futuro). Y en este aspecto, el cooperativismo, con sus proyectos con vocación de permanencia, toma nuevamente la delantera, al promover un marco estable y persistente que facilita la puesta en marcha y desarrollo de este nuevo proceso.

4. Nuevos paradigmas, nuevos conceptos

A continuación se enunciarán los conceptos básicos y nuevos enfoques que han de regir el desarrollo de este empoderamiento ciudadano que significa el nuevo cooperativismo.

PARTICIPAR significa **TOMAR PARTE EN**, las tres P del empoderamiento son, P de nuevas personas, la P de plataformas estables y la P de procesos de transparencia y confianza. Para que todo sea sostenible se han de mover en los siguientes enfoques:

- De un enfoque individualista a un **enfoque colectivo**, de competir a colaborar.
- De un enfoque mecanicista a un **enfoque sistémico**.
- Trabajar con énfasis en los **Ecotonos sociales** (fronteras entre ecosistemas), vivibles, equitativos y viables.
- Pasar de la era del **dinero** a la era del **trabajo**. De la **propiedad** al **uso**.
- Cambiar el **concepto de territorio** (no es el mapa): es la **suma libre de voluntades**.
- **Flexiseguridad y resiliencia organizacional**, dos caras de la misma moneda.

- A través de la **empatía y la imaginación** hacer nacer organizaciones que auto aprenden, desde una **inteligencia emocional colectiva y desde la fuerza de la inteligencia de las masas**.

- Todo basado en una nueva **GOBERNANZA PÚBLICA-PRIVADA**.

Todos estos enfoques sostenidos por la estructura ético-moral de los **principios universales del cooperativismo**.

5. Nuevos tipos de cooperativas en nuevas líneas estratégicas

Para dar respuesta eficiente y eficaz a todos estos nuevos retos, la ciudadanía andaluza cuenta con una Herramienta Poderosa que está comenzando a dar sus primeros pasos. Esta herramienta, fruto de una profunda innovación social-jurídica, no es otra que la Ley de cooperativas nacida en 2011, que plantea nuevos tipos de cooperativas para afrontar grandes retos. Estos nuevos tipos son los siguientes:

- **Las cooperativas mixtas** (integran diversos objetos sociales y distintas tipologías bajo una misma cooperativa) nacen para hacer desaparecer la intermediación que no aporta valor.
- **Las cooperativas de impulso empresarial** (modelo híbrido único en el mundo) afrontan el afloramiento de la economía sumergida, la dignidad de la intermitencia laboral y otras formas de emprender colectivamente.
- **Las cooperativas sin ánimo de lucro**. Cómo profesionalizar y dinamizar sectores donde no debe existir la mercantilización de la actividad (salud, servicios sociales, educación, etc.). Nacen como aliadas de las nuevas ONG.
- **Las cooperativas de cesión de uso**. Una revolución en el concepto de uso y disfrute de los espacios habitacionales, otra forma de entender el urbanismo y las problemáticas de las viviendas.
- **Las cooperativas de servicios públicos**, con la que dar respuesta a los retos de la nueva Gobernanza pública-privada.
- **Los grupos cooperativos y las nuevas cooperativas de 2º grado**, dando respuesta a las necesidades de tamaño e internacionalización de nuestras iniciativas.

Estos nuevos tipos de cooperativas se implementarán en las siguientes líneas estratégicas de actividad:

- **RECUPERACIÓN DE EMPRESAS POR LOS TRABAJADORES.**

- **TRANSFORMACIÓN DE ASOCIACIONES EN COOPERATIVAS.**

- **ALIANZA DE ENTIDADES PÚBLICAS Y EL COOPERATIVISMO.**

- Sistema ESNATURA (puesta en valor de los bosques y la naturaleza)
- Sistema Hábitat coop (revolución en infraestructuras infrautilizadas y la gestión de las viviendas)
- Sistema Interprosalud (la revolución ciudadana en el mundo de la salud y los servicios sociales)
- Gobierno tecnológico, el softwrt libre

- **SECTORES EN CRISIS Y NUEVAS FORMAS DE EMPRENDIMIENTO.**

- Smart–ib , mundo de la cultura
- SBP CA mundo de la comunicación
- Civil coop ingeniería internacional ética
- Otras iniciativas (educación, agroalimentario, chapuzas, hogar)
- Finanzas éticas

- **APOYO A LAS NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN CIUDADANA.**

- Permacultura
- Cuarto sector
- Economía del bien común
- Cooperativas integrales

Economía Social y solidaria: una propuesta para un ecosistema más complejo

Samuel Barco Serrano
REAS



El presente artículo tiene una doble intención, de un lado describir la situación de la región andaluza en relación a aquellos emprendimientos que escapan a la limitación tradicional de que el único objeto social de una empresa es producir dinero para sus accionistas (Milton Friedman dixit¹), en especial el de la Economía Social y Solidaria; y de otro dibujar algunas líneas de actuación en forma de propuestas para que ese potencial de emprendimientos consigan mayor impacto de transformación social.

Antes de entrar en faena, no obstante, conviene aclarar el marco en el que nos vamos a mover, pues a menudo se entra en el contenido del artículo sin detallar alguno de los conceptos. De todos modos, no soy partícipe de una excesiva delimitación pues las realidades a las que se refieren son complejas y unas fronteras claras y definidas de algunos términos, desde mi punto de vista, pueden llevar a una transformación subjetiva de la realidad, en su aspecto menos dañino, o incluso a una tergiversación de las propuestas, en el más nocivo.

1. La metáfora de ecosistema

El primer elemento al que aportar una cierta luz es la tan manida metáfora de *Ecosistema*. Desde un tiempo a esta parte numerosos expertos, consultores, organismos públicos, e incluso sesudas propuestas de investigación, usan

este tropo con el resultado de que su carga semántica y su fertilidad evocadora corre el riesgo cierto de agotarse y diluirse rápidamente. Sin embargo, antes de entrar en el análisis del mismo, conviene tener presente la dimensión conformativa que tienen las metáforas en cuanto que no son sólo creadoras de discurso, sino también de realidades. Como señala el Prof. Lizcano (2006)² las metáforas nos hacen hacer y decir cosas, y también nos lo impiden. Por ese motivo tenemos que ser cuidadosos a la hora de usar una metáfora nueva pues la misma puede dirigirnos hacia un camino u otro en nuestro hacer, no sólo en nuestro describir o evocar. Precisamente por esa razón abogaré por una aclaración de muchos elementos incluidos en el “universo” de la propuesta “ecosistema”. El primero es que se trata de un concepto sistémico, y por ende engloba en su seno muchas potencialidades, por cuanto puede nutrirse de muchos elementos de la teoría de la complejidad³ o de las teorías de sistemas⁴. Es decir, un uso de ecosistema en el que sólo nos interesa saber cuántos actores hay, en qué categorías se pueden incluir y cómo se relacionan, es un uso de ecosistema limitado y por tanto erróneo o incluso manipulador.

Porque, ¿un ecosistema de emprendimientos sociales es más que eso? La propuesta de este artículo es que sí. Algunos de los factores a tener en cuenta en un ecosistema pueden ser los siguientes:

1. Friedman, Milton: The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. The New York Times Magazine, September 13, 1970.

2. Lizcano Fernández, Emmánuel: Metáforas que nos piensan. Sobre ciencia, democracia y otras poderosas ficciones. Ediciones Bajo Cero/Traficantes de Sueños. Madrid, 2006.

3. En este sentido nos referimos a la complejidad y al pensamiento complejo que propone Edgar Morin y otros autores relacionados.

4. Aquí estaríamos hablando principalmente de sistema adaptativo complejo (CAS), una nueva propuesta científica o ciencia de la complejidad que describe surgimiento, adaptación y auto-organización de estos sistemas.

- Siguiendo con una línea de análisis relevante en ciencia política y en economía, los ecosistemas son redes de actores (Borzel, 1998)⁵: personas emprendedoras, investigadores e investigadoras, las que pertenecen al mundo de los financiadores, las pertenecientes al ejecutivo y al legislativo y, como mínimo, otros prescriptores o creadores de opinión. Igualmente las relaciones y las instituciones que permiten o facilitan dichas relaciones. Por último se incluirían el marco de políticas, que va más allá de las leyes (marco legislativo) y las políticas de tipo financiero o de asistencia técnica. También habría que incluir otras políticas soft (Chaves, 2012)⁶ como por ejemplo las de desarrollo del conocimiento sobre el emprendimiento social (investigación, estadísticas, etc.).

- No obstante también existen otros factores y variables a tener en cuenta a la hora de hablar de ecosistema: quizás el principal sea la dimensión física/geográfica y las derivaciones culturales que de ella emanan. Tal y como apunto en otro trabajo (Alessandrini, Barco y Battilani, 2015)⁷, a pesar de la relevancia del territorio en el desarrollo de la Economía Social, Economía Solidaria, Cooperativismo y otros conceptos afines, existe poca literatura que ahonde en el papel del mismo. Quizás la excepción más relevante es la del centro de investigación CRISES de Montreal (Quebec), un centro de investigación franco-canadiense sobre Innovación Social donde encontramos la propuesta de territorio como productor de sistema. Así, el *territorio produciría sistemas* de varios tipos:

- **sistemas políticos**, donde ser parte del territorio inspira alianzas y coaliciones entre los actores sociales y políticos que constituyen la base para la gobernanza territorial
- **sistemas de producción**, donde la proximidad induce a la creación de redes de actores involucrados en la producción de un bien o servicio
- **sistemas territoriales de innovación**, donde algunos grupos de actores crean las condiciones necesarias tanto para generar innovación o para difundirla.

Es decir estaríamos ante un **componente físico** que tiene consecuencias sociológicas, políticas y económicas.

- Además de esto existen otras dinámicas que inciden en la conformación de un Ecosistema de emprendimientos, que podríamos agrupar en torno al concepto quizás un poco vago de la **cultura**. Esta propuesta se nutre de los trabajos de Bourdieu⁸ sobre el concepto de campo, en este caso aplicado al campo del emprendimiento, y en el que los sujetos no son (o no exclusivamente) personas sino organizaciones. Aquí incluiríamos todas aquellas dinámicas de carácter cultural que de alguna manera guían la asignación de recursos dentro del ecosistema. Esta variable, en cierta medida, está ligada a las anteriores y a la inercia histórica⁹, así como a la apertura o no del ecosistema a su entorno (es decir si estamos hablando de ecosistemas abiertos o cerrados). Aquí podríamos señalar que las relaciones entre los actores políticos y los de la sociedad civil o los económicos son distintas en una cultura corporativista típica de sistemas políticos mediterráneos de una pluralista típica de sistemas anglosajones. Aunque estas diferencias se van reduciendo precisamente por la apertura de dichos sistemas y por la existencia de procesos homogeneizadores a nivel continental y mundial. Igualmente la tan traída y llevada cultura emprendedora también sería un elemento relevante dentro de esta dimensión, o incluso la existencia de una cultura de charity (es decir en el que el peso de las donaciones y las organizaciones de voluntariado social es significativo) o si estamos ante sistemas socio-políticos más republicanos o comunitaristas. **En suma, todos aquellos elementos distintos del marco jurídico que, por ejemplo, hacen que el campo de la economía esté dominado por actores deficitarios en generación de empleo.** Es decir actores como las grandes empresas de la región que, generando en torno al 70% del PIB, solo generan el 30% del empleo.

Todas esas variables, aparte de que puedan ser relevantes para otros análisis, en el presente artículo deben ser tenidas en cuenta por su papel en la asignación de recursos

5. Borzel, Tanja A. (1998). Organizing Babylon-On the Different Conceptions of Policy Networks. *Public Administration* 76 (2):253-73.

6. Chaves, R. (2002): Las políticas públicas y las cooperativas. *Ekonomiaz* N.º 79, 1er cuatrimestre, 2012. España.

7. Alessandrini, S., Barco, S. y Battilani, P. (2015): *The co-operative model in Trentino (Italy). A case study*. OECD (Trento). 2015.

8. En la sociología de Pierre Bourdieu, un campo es un espacio social de acción y de influencia en el que confluyen relaciones sociales determinadas. Estas relaciones

quedan definidas por la posesión o producción de una forma específica de capital, propia del campo en cuestión. En esta propuesta, sin embargo, aunque el capital principal, o recurso como prefiero denominarlo, podría ser el financiero, existen igualmente otros que juegan un papel central y que además inciden sobre la asignación de dicho recurso financiero.

9. *Path Dependency*

dentro del ecosistema. Y por recursos entendemos todos aquellos capitales¹⁰ que son necesarios para el florecimiento y desarrollo de emprendimientos sociales (una de las “especies” del ecosistema). Así estos recursos pueden ser:

- Financieros (que incluyen no sólo el capital líquido, sino también otros como los bienes raíces o u otro capital inmovilizado).
- Capital político (los necesarios para influir en el marco de políticas).
- Relevancia/Notoriedad Social (los necesarios para que el emprendimiento social sea un fenómeno conocido).
- Redes y relaciones (capital relacional).

Los recursos de estos cuatro tipos, como no puede ser de otro modo, están interrelacionados y a veces actúan como recursos en sí mismos y en otros como “precursores de recursos”, cuando por ejemplo la financiación de partidos o movimientos sociales consigue incrementar el capital político necesario para influir en el cambio de una norma o en la instauración de una política nueva.

2. Los emprendimientos sociales

Otro elemento que requiere aclaración es el del actor principal, la vedette de todo este ecosistema. He querido usar el término menos usual, y por tanto menos manido, del emprendimiento social, por cuanto me permite poder caminar sin las alforjas de otros conceptos más connotados en nuestra región y fuera de ella. En este sentido sigo manteniendo que el acercamiento más significativo, juicioso y exhaustivo a este fenómeno es el de la red EMES de investigación de las empresas sociales. Esta red ha desarrollado una definición en forma de galaxia, es decir una definición en la que por el posicionamiento de cada objeto/sujeto con respecto a nueve variables agrupadas en tres dimensiones (económica, social y modelo de gobernanza) podemos describir la multiplicidad de actores a incluir en esta nueva categoría¹¹:

- a) Una actividad continuada de producción de bienes y/o venta de servicios
- b) Un nivel significativo de riesgo económico

- c) Una cantidad mínima de trabajo remunerado
- d) Un objetivo explícito de beneficiar a la comunidad
- e) Una iniciativa puesta en marcha por un grupo de ciudadanos u organizaciones de la sociedad civil
- f) Una distribución de beneficios limitados
- g) Un alto grado de autonomía
- h) Un poder de decisión no se basa en la propiedad del capital
- i) Un carácter participativo, que involucra distintas partes afectadas por la actividad

En aras de una simplificación necesaria, podríamos apuntar que se trata de actores económicos que buscan un fin social y que se comportan de manera distinta a los vehículos emprendedores que señalaba el austriaco Friedman al principio. Esto no quiere decir que no haya algunos emprendimientos en este ecosistema que:

- tengan una dimensión económica menos relevante [algunas ONGs de acción social pueden no vender sus servicios en el mercado... aunque sí obtienen recursos del no-mercado (subvenciones y similares) o incluso no-monetarios (donaciones en especie, voluntariado)];
- algunas otras puedan tener una gobernanza menos horizontal y participativa (por ejemplo algunas fundaciones o empresas sociales);
- otras entidades de la Economía Social puedan tener un objetivo menos explícito de beneficio a la comunidad;
- otras pueden tener una escasa limitación en la distribución de beneficios.

Asimismo, esta definición, aparte de su solidez científica, es realmente útil para los planteamientos estratégicos de desarrollo del ecosistema, ya provengan éstos de los actores públicos o de los movimientos sociales. Y la principal razón es que al acercarse más a la realidad también permite diseñar estrategias que tengan en cuenta más variables y por tanto sean más eficaces y eficientes.

Un elemento más de relevancia para el objeto del presente artículo es la necesidad de declinar un poco más al menos tres elementos de esa definición: el objetivo explícito antes mencionado, la distribución de beneficios y la gobernanza.

10. Estos serían una re-elaboración de los cuatro capitales que habla Bordieu: monetario, simbólico, cultural y social.

11. Defourny, Jacques y Nyssens, Marthe (2003): The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective. EMES WP nº. 12/03.

Hasta ahora hemos visto como el uso de algunas denominaciones o conceptos los vacían de contenido y a la vez, precisamente por ello, incrementan su potencial de controversia. En el mismo caso tenemos el adjetivo “social”. Para reducir esta controversia se puede utilizar otro tipo de tipología para aclarar este componente de los emprendimientos sociales. Así, éstos buscan de una manera u otra producir un cambio en la comunidad que resuelva lo que a menudo se llama “una necesidad no cubierta”. Dicho cambio podría ser de dos tipos¹²:

- Paliativo
- Transformador.

Es decir en el primer caso el cambio podría ser algo así como epidérmico (a pesar de la importancia y el alcance del mismo en la comunidad en la que se inserta) y en el segundo se busca no ya cubrir esa necesidad, sino que no vuelvan a producirse las condiciones que la crean. Otra forma de decirlo es que los segundos buscan no tener que existir mientras que los primeros cuentan con existir siempre. Desde el punto de vista de los ecosistemas, los dos son necesarios.

En el segundo de los casos estamos ante un hecho relevante de cara a las estrategias dentro de un ecosistema en el que los recursos están asignados de forma poco eficiente para el bienestar creciente de la comunidad. Es decir, si tenemos pocos recursos que llegan hacia aquellos emprendimientos que buscan cubrir necesidades no cubiertas o la transformación del mismo hacia equilibrios que generen más bienestar para la comunidad, es importante pensar que los recursos que la comunidad le dedique no se pierdan. Y aquí encontramos la primera de las grandes polémicas en el seno del emprendimiento social: ¿es lícito hacerse rico con los mismos? Como siempre la pregunta es hasta cierto punto capciosa, el problema no es que sea lícito o no, es más un tema de utilidad y de eficiencia. Si un emprendedor o emprendedora quiere y puede hacerse rico con una empresa (o negocio) social seguro que no tendrá excesivos problemas en la búsqueda de recursos dentro

del ecosistema: cualquier plan de negocios que demuestre la producción de muchos beneficios que se concentren en las manos de sus promotores seguro que encuentra financiadores que irán a recoger parte de esos beneficios. Por otro lado, cabría preguntarse si aquellas personas o entidades que dedican parte de sus recursos a capitalizar un emprendimiento social verían con buenos ojos que todo ese capital (o la mayoría del mismo) que se ha generado gracias a ellos pueda dedicarse a otra cosa totalmente distinta. Por este motivo es lógico pensar que se pongan en marcha estrategias para:

1. Facilitar la canalización de recursos a emprendimientos sociales que dentro del ecosistema lo tienen más difícil (los que no se pueden hacer ricos).
2. Garantizar mediante lo que se conoce como un bloqueo de activos (total o parcial) que los recursos que lleguen permanezcan y no se terminen dedicando a otros menesteres.

En este segundo caso cabe decir que ese bloqueo de activos normalmente se centra en dos figuras: un tope a la distribución de beneficios (a accionistas, financiadores o propietarios) y un bloqueo patrimonial (es decir que el patrimonio, incluidas las acciones de la entidad, permanezcan cumpliendo el mismo objeto social para el que se han generado). En el caso de Andalucía, esto tiene su reflejo en vehículos tales como las cooperativas¹³, las asociaciones o las fundaciones (y por ende las empresas de inserción¹⁴).

3. Andalucía y los emprendimientos sociales: Economía Social, economía solidaria y empresas sociales

Con estos mimbres podríamos pasar a describir la situación de la región desde una perspectiva histórica que, desde mi punto de vista, facilita la explicación del ecosistema actual. No abordaremos una dimensión cercana o que intersecciona con las apuntadas más arriba: el tercer sector o las ONG. No obstante, en las propuestas sí irán incluidas, por lo menos en parte.

12. Re-elaboración de la tipología de transformaciones propuesta por E.O. Wright: ruptural, intersticial y simbiótica. Wright, E.O. (2010). *Envisioning Real Utopias*. London New York. Verso.

13. Aquí solo en parte, salvo las cooperativas sin ánimo de lucro reconocidas.

14. Ya que de acuerdo a la Ley 44/2007 solo podrán ser promovidas por este tipo de entidades sin ánimo de lucro.

La aparición de conceptos paradójicos o que casi podrían calificarse de oxímoron, como la Economía Social, la Economía Solidaria o la Empresa Social, tiene la virtud de usar esta figura retórica para “romper” la realidad; para, siguiendo la misma idea de las metáforas señaladas al principio, derribar bloqueos que “impedían” hacer. Con ello queremos atraer la atención sobre el hecho de que siempre ha habido personas que se han organizado para cubrir necesidades no cubiertas o abordar transformaciones más profundas, pero que regularmente se producen pequeñas (o grandes) revoluciones que intentan potenciar esas iniciativas. Sin tener que irnos muy lejos, y centrándonos en nuestra región, las iniciativas de este tipo, de carácter económico, más relevantes en los últimos 150 años en esta línea han sido las cooperativas (y asociaciones de carácter económico) en el siglo XIX y la Economía Social desde mediados/finales de los años ochenta del pasado siglo. En este último caso encontramos un movimiento social que busca hacer emerger una realidad de vehículos económicos en los que se cumplen en mayor o menor medida las nueve variables antes señaladas. De todas maneras, y en paralelo a su desarrollo y emergencia en la arena pública, empiezan a hacerse patentes también sus limitaciones y hasta cierto punto sus incoherencias. La principal es que, si bien en lo que se refiere a las dimensiones económica y de gobernanza, la Economía Social puede presentar argumentos sólidos, en lo que respecta a la dimensión social, y más claramente después de muchos años de desarrollo, los argumentos a veces son contradictorios. No quiere ello decir que la Economía Social no tenga una vocación transformadora y una acción clara en lo que respecta a los retos sociales de nuestra región, hay datos suficientes e historias que lo pueden certificar en numerosas ciudades y pueblos de Andalucía. A lo que nos referimos es que desde el ecosistema se perciben brechas por las que transitar hacia un mayor bienestar que no están cubiertas por la Economía Social. Esas brechas además se entienden debidas a que la Economía Social presenta una debilidad en la variable “Un objetivo explícito de beneficiar a la comunidad”. Además esa debilidad se incrementa cuando el bloqueo de activos no es total. Así, se encuentran cooperativas y sociedades laborales que, además de no tener el mencionado objetivo

explícito, en realidad esconden empresas o conglomerados controlados por un pequeño grupo de personas socias.

Es este hueco o esta falla en el ecosistema el que favorece primero la aparición de la Economía Social y Solidaria y en segundo lugar las empresas sociales. La principal diferencia si cabe entre ambas realidades, desde la perspectiva andaluza, es que en el primer caso es un proceso endógeno (la primera red de Economía Solidaria a nivel estatal nace en Córdoba en los años noventa) y en el segundo es un proceso impulsado por dinámicas inicialmente ajenas a la región.

Iniciando por el segundo, tan sólo decir que la llegada de modelos que muestran la posibilidad de emprender socialmente de manera hasta cierto punto individual y sin descartar a priori el enriquecimiento personal¹⁵ es una ventaja para el ecosistema pues incrementa su biodiversidad. Además lo hace desde aquellos vehículos organizacionales que buscan anclar en el corazón del sistema el bienestar de las personas.

Por lo que respecta al primer caso, lo que se busca es poner en el eje central de la organización el objetivo social antes mencionado, de manera que además sea el vector sobre el que se orienten y articulen las demás variables. Así, si queremos resolver los problemas de desigualdad, exclusión y desempleo en un barrio degradado, tanto la gobernanza (inclusión de todas las partes interesadas, autonomía de otros actores, redes, etc.), como las decisiones económicas (qué vender/comprar, cómo producir, cómo remunerar, etc.) deben tomar como piedra de toque dicho objetivo.

De esta manera surgen REDES que buscan hacer emerger estos emprendimientos y a la vez conseguir ocupar un espacio en la arena pública. Es el caso de REAS, Red de Economía Alternativa Solidaria, que en dos ocasiones ha intentado desarrollarse en Andalucía. La primera a inicios del presente siglo y la segunda desde 2013.

4. La nueva economía solidaria

Este segundo intento, por lo menos por lo que respecta a alguno de los núcleos promotores iniciales, en especial el de Sevilla, aporta además una propuesta de desarrollo ulterior del Ecosistema. Así, ya no se trataría solo de

15. El modelo de corte anglosajón de empresa social (que corresponde a la propuesta inglesa de Social Business y Social Enterprise) tiene la bondad de permitir que en una sociedad en la que el dinero y el individualismo juegan un papel central eso no sea una barrera para buscar una cierta transformación social o por

lo menos de ciertos grupos o problemas sociales. Un ejemplo de esta propuesta es un eslogan clásico en aquellos lares: “Doing good and doing well” (Haciendo el bien y yéndome bien).

emprendimientos formales (cooperativas, asociaciones, etc.), sino también de iniciativas informales que podrían cumplir perfectamente las nueve variables antes mencionadas.

De esta manera, en la Nueva Economía Solidaria cabe incluir no sólo emprendimientos tradicionales que podríamos llamar emprendimientos sociales finalistas, es decir aquellos que cubren una necesidad social objetiva y final: un empleo, un servicio o bien sanitario o educativo, un servicio social allí donde no lo hay, etc. También se incluyen otros que cambian las dinámicas de asignación de recursos dentro del ecosistema, como por ejemplo los emprendimientos de ahorro ético/solidario (las Comunidades Autofinanciadas, los P2P sociales, u organizaciones del tipo COOP57 o FIARE-Andalucía) o los que incrementan el flujo o la liquidez en el interior de comunidades (como los Mercados Sociales, los Bancos de Tiempo o las Monedas Sociales). Tendríamos por tanto dos innovaciones importantes: de un lado un refuerzo del vector de transformación sobre el de paliativo y de otro un paso más en la ruptura del paradigma de análisis de las empresas u organizaciones.

En este sentido cabe apuntar que algunos investigadores¹⁶ afirman que la llegada de conceptos híbridos, tales como el de empresa social, conlleva una crisis del concepto tradicional de empresa que, a su vez, tendría como consecuencia la necesidad de reconfigurarlo. Así, la empresa social no sería una especie de subproducto desechable fruto de una coyuntura determinada, sería una evolución que podría traer una nueva realidad. Con la presente propuesta se intenta que esa línea de ruptura no sea sólo la relativa a los fines, ni tampoco a la gobernanza, sino también a los límites organizacionales.

Algunos datos sobre estos emprendimientos

En cuanto a las realidades cuantitativas cabe decir que, por lógica, en un escenario en transformación y en el que los modelos imperantes tienen una posición central en el ecosistema y controlan por tanto los mecanismos de creación de opinión, las estadísticas son muy deficitarias. Tenemos datos sobre número de empresas de Economía Social¹⁷ (básicamente Cooperativas y Sociedades Laborales) con

números cercanos a 7.000 de acuerdo con los últimos datos y con casi 56.000 empleos (con un descenso brutal desde finales de 2007). Pero después carecemos de información sobre otras fórmulas jurídicas que se podrían incluir en lo que hemos definido como emprendimientos sociales (algunas asociaciones, algunas fundaciones, las empresas de inserción, etc.), y mucho menos sobre los emprendimientos informales antes mencionados. Si acaso podríamos traer a colación un reciente estudio¹⁸ de la Red Iris de Empresa Social sobre el ecosistema italiano que menciona que, junto a las 12.570 cooperativas sociales (no todas las cooperativas sino una figura específica que podría corresponderse en su mayoría con la Economía Social y Solidaria) y las 774 empresas sociales (ya que allí existe una Ley al respecto), podría haber otras 82.231 empresas “potencialmente” sociales provenientes del tercer sector de mercado, es decir un total de casi 100.000 organizaciones con casi un millón de trabajadores y varios millardos de euros de facturación global. Evidentemente, el ecosistema italiano está más desarrollado y tiene un importante grado de madurez en alguno de sus componentes (el de las Cooperativas Sociales), pero teniendo en cuenta que en nuestra región el concepto de Economía Social está desarrollado, así como el de ONG o Tercer Sector (aunque quizás en menor medida), no sería erróneo pensar que la realidad cuantitativa (¿y qué decir de su potencial de crecimiento!) debe ser también muy importante.

Así, llegados a este punto podríamos preguntarnos ¿el fin de los dinosaurios? Probablemente no, aunque sí sería un nuevo ecosistema más equilibrado que el actual. Pero para ello veamos a continuación una serie de propuestas.

5. Recomendaciones

1. Una visión más completa y ajustada del ecosistema andaluz del emprendimiento social sirve para comprender que una mayor “biodiversidad” es altamente positiva. De ahí que todas aquellas líneas de trabajo que permitan desarrollarla son clave.
2. Para desarrollarla es fundamental entender que las relaciones entre los distintos modelos organizaciona-

16. Haigh, N., Hoffman, A.J. (2012), Hybrid organizations: the next chapter of sustainable business, in «Organizational Dynamics», 41, pp. 126-134. También en Italia los textos de Sara Rago y Paolo Venturi.

17. <http://www.cepes-andalucia.es/estadisticas/basedatos/?ind=11#>

18. Venturi, Paolo e Zandonai, Flaviano (Ed.) (2015): L'Impresa Sociale in Italia Identità e sviluppo in un quadro di riforma. Iris Network. <http://www.irisnetwork.it/2014/12/rapporto-iris-network-terza-edizione/>

les no tienen una relación predatoria o competidora entre ellos: no solo es deseable, es también posible la coexistencia y el beneficio mutuo de distintos tipos de emprendimiento social.

3. Es importante entender la arena pública como un sistema abierto y en desarrollo en el que la entrada de nuevos actores no tiene que suponer la debilidad de todos los actores ya existentes, al menos no de aquéllos que abogan en mayor o menor medida por la transformación social. Así, el enriquecimiento del ecosistema con una mayor visibilidad y enredamiento de la Economía Solidaria no debe perjudicar necesariamente a la Economía Social, sino más bien al contrario, salvo que ésta entienda que el desnivelar la balanza hacia un mayor bienestar de toda la comunidad es perjudicial para ella o que tenga una visión demasiado cortoplacista.

4. Es clave abordar el desarrollo del ecosistema desde la lógica de las dinámicas de asignación de recursos del mismo. Así conviene entender la acción pública y privada no sólo desde los recursos financieros que se pueden asignar (el dinero que tenemos), sino también trabajar porque haya más dispositivos que canalicen mayores capitales (precursores de recursos).

5. Las intervenciones que estructuran el ecosistema son claves. Éstas pueden ser privadas (como las Monedas Sociales o los sistemas de ahorro y crédito éticos), pero también públicas (el desarrollo de Territorios Socialmente Responsables de acuerdo con las propuestas de REVES¹⁹). Deben promoverse.

6. En la misma línea, el actor público es clave no solo por las políticas financieras o de asistencia técnica, sino también por las llamadas políticas soft (formación, investigación, estadísticas, sensibilización, etc.) y también por su centralidad en el ecosistema a la hora de prestigiar o reconocer otras realidades existentes pero sub-representadas en el imaginario y la escena pública.

7. El reto es pasar de políticas que identifican el objeto de la misma por los vehículos (es decir las fórmulas jurídicas) a políticas que se centran en el impacto buscado mediante el foco en los procesos: esto es clave para el actor público. Requiere un esfuerzo innovador en el seno de la administración y el legislativo, pero estamos capacitados para hacerlo.

8. La apertura de los ecosistemas es clave para regenerarlos. Esta apertura tiene varias dimensiones, algunas ya señaladas (sobre los tipos de actores). Otra muy importante es la apertura internacional para atraer recursos de fuera y también para incidir en contextos (nacional, europeo, mundial) que tienen incidencia directa sobre nosotros. Esa apertura también puede facilitar la adaptación. A menudo los actores dentro del sistema no son capaces de ver los cambios que están operando en el mismo.

9. Es clave también facilitar la empatía organizacional, es decir que dentro del ecosistema los actores puedan ponerse a menudo en la piel del otro. Esto, en el caso andaluz ocurre a cierto nivel en Economía Social, pero llega sólo a un círculo cerrado de organizaciones/personas, lo que limita sus efectos beneficiosos (como por ejemplo a la hora de innovar, de la circulación de la información, etc.).

10. El sistema debe promover la autorreflexión, es decir ser capaz de contarse a sí mismo mediante un impulso a la investigación, a las estadísticas, etc. Ese esfuerzo, si se aborda como hasta ahora desde un excesivo control y con una cierta tendencia endogámica puede perder la capacidad de facilitar la adaptación y la innovación. Además debería centrar los escasos recursos existentes en innovaciones sistémicas.

11. Los sistemas de control (auditoría, análisis de impacto, etc.) son clave. Deben gozar de relevancia y autonomía. No obstante, los recursos que requieren no deben recaer exclusivamente sobre los emprendimientos individuales pues es un beneficio y una necesidad para todo el ecosistema.

12. Es fundamental acercarse a los retos sistémicos de la región. Los retos no son los de cada subsector, son los de la sociedad, a lo sumo podrían ser los retos de cada subsector para responder a los desafíos sociales. Por este motivo una apertura a los movimientos sociales es clave y no debe plantearse en términos utilitaristas. Igualmente un ecosistema más complejo con actores de Economía Social, solidaria, empresas sociales y del tercer sector interconectados facilita ese acercamiento.

19. <http://www.revesnetwork.eu/tsr.php>



Mujeres cooperativistas

Lola Sanjuan Jurado
Presidenta de AMECOOP Andalucía

1. Introducción

Más de 1.000 millones de personas en todo el mundo son miembros de cooperativas en la actualidad. Se puede considerar, en consecuencia, un movimiento socioeconómico global y más allá. Si sumáramos las ventas sólo de las 300 cooperativas mayores del mundo, el resultado es superior al billón de dólares, lo que equivaldría al PIB de un país como Brasil. Pero, ¿dónde están las mujeres en estos macrodatos? De manera inmediata, podemos decir que en el mundo existen algo más de 500 millones de mujeres cooperativistas distribuidas en sectores diversos, como la agricultura, las finanzas, el consumo, los seguros y la salud. Poco más cabe decir, porque los primeros problemas que nos encontramos para analizar o, al menos, intentar un acercamiento al estudio del cooperativismo son, por un lado, la ausencia de datos desagregados por género y tipología cooperativa y, por otro, la ausencia de fuentes relacionadas con la historia del cooperativismo andaluz desde la perspectiva de género.

2. Las mujeres cooperativistas en cifras

En Andalucía, el cooperativismo crea 17.440 empleos directos para mujeres y se estima en otros 25.000 los indirectos, lo que representa casi el 80% de la empleabilidad femenina de la Economía Social. Dicho de otra manera, entre las fórmulas jurídicas de las empresas participadas por sus trabajadores/as, la fórmula cooperativa es la preferida entre las mujeres que optan por el emprendimiento en grupo. Si tuviésemos que hacer el análisis territorial en relación al Estado español, podríamos decir que Andalucía lidera en valores absolutos y porcentuales el ranking de mujeres empresarias y asalariadas bajo la fórmula cooperativa. Respecto a los perfiles, destaca que el sector servicios, con el 80,4%, es el sector de actividad que más empleo

femenino genera dentro del cooperativismo, seguido de la agricultura, con el 10,1%, la industria con el 8,6% y la construcción con el 0,9%. Respecto a la edad, el 53,1% de las mujeres que trabajan tienen menos de 40 años. El 38,9% oscila entre los 40 – 54 años y, sólo el 8%, tiene más de 54 años. Y existe otro dato de interés; el 62,9% de los puestos ocupados por mujeres dentro del cooperativismo andaluz tiene carácter indefinido.

Otra característica o indicador remarcable es la empleabilidad perdida durante la crisis. En el periodo 2009-2014, dicho indicador se puede fijar en valores absolutos en torno a 6.986 empleos, aproximadamente veintidós puntos porcentuales por debajo de otras fórmulas empresariales (sociedades anónimas, limitadas, autónomas, etc.).

Según la tipología de la cooperativa, las cooperativas de trabajo asociado son las que aglutinan a la mayoría de mujeres de la Economía Social, seguidas de las cooperativas agroalimentarias y de consumo. Además tenemos que destacar que el 38,9% de las empresarias cooperativistas participan en empresas de más de cien trabajadores/as, indicador que las sitúa también por encima de la media empresarial en relación al resto del empresariado femenino de Andalucía.

Respecto al techo de cristal, podemos aportar igualmente algunos datos de interés desde el cooperativismo, y en concreto desde el cooperativismo de trabajo. Despunta por un mayor índice de representatividad femenina en los órganos de dirección de la empresa, alcanzando casi el 50% las mujeres que forman parte directa en la toma de decisiones (consejeras), y el 39% se encuentra en puestos de responsabilidad ejecutivas (presidentas y administradoras únicas). Por tanto, tras el análisis cuantitativo, sí podemos afirmar que la fórmula cooperativa muestra indicadores que hacen pensar que el cooperativismo y, en concreto el de trabajo, se

muestra como una fórmula jurídica y empresarial que cuenta con una amplia participación de mujeres, tanto desde el punto de vista laboral como mano de obra, como desde un punto de vista más empresarial o ejecutivo con una alta participación en la toma de decisiones empresariales.

3. Transversalidad de género en el seno del cooperativismo andaluz. Herramientas Jurídicas

La aprobación de la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres, y con posterioridad la Ley 12/2007, de 26 de noviembre, para la promoción de la igualdad de género en Andalucía, sitúan en la agenda empresarial, de manera expresa, un conjunto de medidas para abordar cuestiones como la segregación vertical, la conciliación, la incorporación al mercado laboral en igualdad de condiciones y, finalmente, el tema de la efectiva implantación de la igualdad real en el marco de las empresas y su actividad productiva.

El grado de permeabilidad dentro del movimiento cooperativo andaluz se puede calificar como veloz. Menos de dos años después, en 2009, se hacen efectivas las primeras resoluciones que garantizan la representación de mujeres y hombres en el seno del cooperativismo de trabajo (FAECTA) y con posterioridad en la Confederación de Empresas de Economía Social (CEPES-Andalucía), al aplicar una medida de acción positiva al asegurar la paridad en sus órganos de dirección, los Consejos Rectores.

El grado de cumplimiento y compromiso con la igualdad en el movimiento cooperativo viene proporcionado por el nuevo articulado cooperativo. Y no sólo en su apariencia, con un cuidado lenguaje legislativo inclusivo e innovador, sino también en su parte más propositiva, con contenidos y herramientas en la vanguardia legislativa.

De la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, debemos resaltar varios hitos normativos. En primer lugar, la declaración expresa en el articulado del principio "de la Igualdad de género" como principio cooperativo (Art.4). Lejos de quedar al azar, se invoca la igualdad de género como principio con "carácter transversal al resto de principios". Otra de las novedades legislativas que introduce el texto se encuentra enunciada en su art. 71, con ocasión del desarrollo del Fondo de Formación y Sostenibilidad. En el apartado dedicado a la finalidad de dicho fondo, se incardina el fomento de

una política efectiva de igualdad de género y sostenibilidad empresarial en el abanico de actividades a cuyo destino irán los remanentes cooperativos. Con esas líneas, se propicia que las cooperativas puedan generar herramientas propias en relación a la igualdad; Plan de Igualdad, Memoria de Igualdad, Formación o cualquier actuación en esta materia, cumpliendo así con el enunciado en la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo.

Si bien el resto de la Ley dispone de contenidos importantes en igualdad, no debería definirse como innovadora, fundamentalmente porque sigue la estela normativa de la Ley 12/2007 de Andalucía, pero adolece de coercitividad, como correspondería a una segunda ley, más aún partiendo del carácter novedoso y transversal recogido en el propio principio de la misma.

4. Pasar a la acción. Herramientas Asociativas

El movimiento cooperativo andaluz siempre ha contado con una gran masa social de mujeres asociadas. Desde las primeras cooperativas textiles y de transformación agroalimentaria (almacenes de aceituna, envasadoras, transformación de lácteos, consumo, etc.) hasta la actualidad, el grado de identificación de las mujeres con el cooperativismo no se ha visto mermado, sino todo lo contrario, ya que hoy se crean proyectos empresariales con un alto grado de innovación social y que se desarrollan, no desde principios de necesidad, sino desde planteamientos empresariales de oportunidad y negocio. Sin embargo, continuamos teniendo pendiente un análisis histórico en profundidad que nos ayude a diagnosticar la aportación y a monitorear lo novedoso de un sistema empresarial que incorpora con relativa normalidad a las mujeres al mercado de trabajo y en el que la territorialidad, lo rural, no ha supuesto un problema. La búsqueda de fuentes o series históricas es una labor muy ardua, pero necesitamos cubrir ese déficit para medir el grado de empleabilidad, facturación, etc., o simplemente encontrar referentes nominales de mujeres que han ido participando dentro del movimiento cooperativo andaluz durante los últimos setenta años. Concluimos, pues, que las fuentes de análisis son escasas y recientes y proceden, en su mayoría, de estudios o investigaciones encargados por las propias organizaciones cooperativas y de la Economía Social.

5. Análisis histórico pendiente y cuestiones de interés para investigar

No obstante, llegando a este punto, cabe preguntarse por la posible organización del movimiento cooperativo de mujeres andaluzas, considerando los recientes análisis e indicadores. La primera cuestión que deberíamos plantearnos es por qué son tan desiguales los indicadores de empleabilidad y liderazgo económico dentro del propio seno de la Economía Social (Cooperativas, Sociedades laborales, Autónomas...). La segunda es por qué estos indicadores son tan asimétricos dentro del propio modelo cooperativo (trabajo, agrario, consumo, etc.). Las respuestas deberían bastarnos para obtener una primera aproximación y para crear referencias que puedan resultar efectivas a la hora de extrapolar un modelo en relación al cooperativismo, así como de construir modelos económicos y empresariales con un alto grado de igualdad efectiva.

CEPES Andalucía, mediante la inclusión de la perspectiva de género en los informes realizados en los últimos años, la elaboración de diagnósticos y la realización de campañas en medios de comunicación enfocadas a proporcionar visibilidad a la mujer de la Economía Social, ha contribuido a dar a conocer a empresarias consagradas que sirvan como ejemplo a seguir por mujeres empresarias y nuevas emprendedoras, a la vez que para reforzar la existencia de referentes femeninos para las niñas que están en formación.

En AMECOOP, la realización de estudios diagnósticos y guías temáticas para empresarias cooperativistas y, sobre todo, el desarrollo de proyectos digitales como los directorios empresariales, han supuesto el aumento de la presencia de las cooperativas de mujeres y de las mujeres cooperativistas en internet, posicionándolas en la red de redes, ayudando a reducir la brecha tecnológica de género aún patente en cuanto a los usos, y aportando relevancia a las iniciativas y proyectos empresariales impulsados por ellas, lo que también está incidiendo en un reforzamiento de sus estructuras y en la creación de nuevos modelos de gestión y nuevos puestos de trabajo. De la misma forma, desde las instituciones andaluzas, los agentes del cooperativismo y de la Economía Social en general, se viene apostando por el empoderamiento personal y profesional de las mujeres, reforzando la legislación y las normativas para la igualdad real y efectiva, promocionando sus modelos empresariales y

aumentando la visibilidad de sus éxitos en términos de productividad y rentabilidad económicas.

6. Claves de la atracción por el cooperativismo para las mujeres empresarias

Las cooperativas son un modelo empresarial más igualitario y, por tanto, más justo con las mujeres, ya que impulsa un modelo gerencial distinto, basado en la participación y el emprendimiento en equipo. Existe una relación directa entre el capital social de la empresa y el humano, es decir, hay un vínculo entre el poder económico y el capital que, en las cooperativas según sus principios, debe darse de facto.

Algunos estudios ponen de manifiesto que la igualdad entre mujeres y hombres se detecta en mayor porcentaje dentro del modelo empresarial de las cooperativas de trabajo. Se basan en la constatación de la participación activa de las mujeres en niveles más altos que en otras fórmulas empresariales, en la mayor presencia en puestos en órganos de dirección y en cargos de responsabilidad y, en tercer lugar, en la integración de liderazgos femeninos, también denominados compartidos.

Corresponde entonces reflexionar sobre la existencia de modelos directivos diferentes. La conceptualización de términos como liderazgo, liderazgo femenino, liderazgo compartido, liderazgo y poder, empoderamiento de las mujeres para el liderazgo, liderazgo femenino en el ámbito económico, liderazgo de las mujeres en las cooperativas, la igualdad como valor de responsabilidad social, etc., dan las claves de esta relación entre cooperativismo e igualdad.

El liderazgo compartido se caracteriza por:

- Trabajo cooperativo: cada persona desarrolla una función que revierte en el proyecto común. La estructura es, por lo tanto, poco jerárquica y dispone de líneas de comunicación abiertas entre las personas del equipo y la dirección.
- Todo el equipo comparte el éxito: se pone el énfasis en el proceso y el camino recorrido. Además, no sólo es importante triunfar, sino la manera en que se ha gestionado el proyecto.
- Combinación del trabajo racional con el intuitivo: no hace falta controlarlo todo, para cada persona debe haber un programa de acuerdo con el tiempo,

los ritmos que necesita y los espacios que le son más cómodos. Se podría decir que se “confía” en el equipo.

- Fomentar la colaboración en lugar de la competición.

En este marco, e inmersas en un medio económico mundializado, las cooperativas han sabido adaptarse a nuevos modelos de liderazgos, han fortalecido su capacidad productiva e innovadora y han ampliado los horizontes desarrollando las potencialidades de las mujeres cooperativistas, cuyo nivel de implicación y acceso a puestos decisorios y directivos aumenta, diversificando sus actividades y reforzando su papel social.

Aunque no hay que olvidar que, dentro de los modelos empresariales conocidos como “empresas participadas por sus personas trabajadoras”, el modelo cooperativista es el más longevo en el tiempo y el que tiene por tanto una mayor implantación en Andalucía, no sería tanto esto lo definitivo como la pronta organización del movimiento cooperativo de mujeres en el seno de las propias organizaciones empresariales. Inicialmente fue de una manera informal, a través de las áreas de género de las federaciones -FAECTA, en 1995- y luego, de una manera más estructurada, creando organizaciones propias.

Destaca como pionera AMECOOP, organización de mujeres empresarias de cooperativas creada en 2004 en torno al trabajo asociado, a la que seguirá AMESAL dos años después. Es de resaltar que el cooperativismo agroalimentario aún no cuenta con una organización de referencia en este sentido, aún siendo notables los esfuerzos realizados por las mujeres de FAECTA sobre la representatividad. Y en otro orden, son igualmente reseñables los avances logrados sobre la “titularidad compartida de la tierra” por CERES Andalucía y FADEMUR, organizaciones agrarias pero no estrictamente cooperativas.

7. FAECTA y AMECOOP, referencias para el cooperativismo y la Economía Social

Para poder monitorizar el grado de influencia y efectividad de estas organizaciones, sobre todo el de AMECOOP, hay que analizar por un lado su capacidad de liderazgo dentro del movimiento cooperativo y, por otro, su capacidad de generar la agenda pública y ocupar los espacios públicos de toma de decisiones.

En relación al análisis de la primera variable de liderazgo interno, debemos indicar que la organización mixta de

referencia de AMECOOP es la Federación Andaluza de Cooperativas de Trabajo, FAECTA. En la actualidad, el 54% del Consejo Rector de esta Federación está ocupado por mujeres, el Consejo Ejecutivo también está compuesto por una mayoría de mujeres (3 de 5 personas) y, geográficamente, el 40% de los territorios andaluces están liderados por una mujer. Este balance puede deberse a un acuerdo, adoptado hace diez años, por el que los cargos de representación de la organización, Presidencia y Vicepresidencia, deben estar ocupados por una mujer y un hombre o viceversa.

Respecto a la segunda variable de representatividad pública, AMECOOP ha participado como agente social en la mayoría de los hitos legislativos, destacando entre ellos los más importantes y relevantes de Andalucía, que han guardado relación tanto con el cooperativismo como con las mujeres empresarias.

Esto es posible porque las cooperativas consideran el principio de igualdad, real y efectiva, entre sus valores empresariales. Este valor añadido, que se encuentra enmarcado en la Responsabilidad Social Empresarial, ha ido guiando a las cooperativas como modelo empresarial, admirado, apreciado y, del otro lado de la cadena, demandado.

En los últimos años, las cooperativas, y de forma especial las cooperativas de trabajo, han reforzado su compromiso con la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en todos los ámbitos, especialmente el empresarial. Y han incidido en la existencia de otro modelo empresarial válido, el modelo cooperativo de mujeres, que genera empleo, logra la igualdad salarial y el acceso a los cargos de responsabilidad; un modelo que demuestra la condición de empresarias solventes y experimentadas que despliegan las mujeres cooperativistas, yendo más allá de ser consideradas como permanentes emprendedoras. Esta es la misión principal AMECOOP Andalucía; la promoción y defensa de los valores cooperativos, sociales y profesionales de la mujer en su condición de empresaria.

Además, el trabajo de las organizaciones de la Economía Social, y específicamente de AMECOOP, ha permitido un importante avance que, andando el tiempo, se ha consolidado mediante su traslado a las licitaciones públicas de las administraciones, organizaciones y entidades, así como a una jurisprudencia favorable y reconocedora de los beneficios públicos que suponen las fórmulas de la Economía Social, porque éstas invierten en innovación y en la búsqueda de la felicidad como principios de producción,

porque crean riqueza económica y fijan empleo al territorio andaluz.

Frente a todos estos avances colectivos conseguidos, se continúan detectando numerosos obstáculos y limitaciones por razón de género que suelen encontrar las mujeres para incorporarse al espacio público. Se trata de barreras invisibles para el acceso a ámbitos tradicionalmente masculinos y para las aspiraciones propias de superación. Despejar dichas barreras, facilitando la creación de espacios, procesos y herramientas para realizar aprendizajes colectivos e individuales, para conseguir protagonismo y presencia en el ámbito empresarial y público, es también misión de AMECOOP.

8. Despejar barreras

Una de esas barreras está relacionada con el liderazgo, concepto asociado al poder y la cultura y cuyo carácter no es natural, sino que se construye y se aprende, igual que ocurre con la construcción del género. En la actualidad, se registran actitudes de rechazo al liderazgo autoritario y jerárquico, basado en el modelo patriarcal, por lo que un nuevo estilo se va imponiendo, abriendo nuevas posibilidades de desarrollo con las aportaciones de las mujeres que las cooperativas también están incorporando. Ese nuevo estilo se corresponde con el liderazgo compartido y requiere experiencia y práctica activa, razones por las cuales el mentoring, mentorazgo en su traducción, orientado a mujeres es fundamental para reconocer la propia valía, superando los mandatos sociales de género, para no temer el poder y para lograr competir en condiciones de igualdad con los hombres.

Otro de los factores necesarios es la formación sobre gestión, dirección, comunicación y liderazgo con perspectiva de género, dirigida a hombres y a mujeres. Se trata de una formación específica que fomenta el empoderamiento de las mujeres y contribuye en este camino de igualdad en la empresa.

De forma complementaria, y no menos importante, las empresarias debemos poder acceder a créditos a largo plazo para poder desarrollar los negocios y hacerlo en condiciones similares a otras empresas, más aún si cabe teniendo en cuenta que el índice de morosidad en empresas cooperativas de mujeres es inferior a la media y que el de las empresas cooperativas respecto del resto de fórmulas empresariales se sitúa igualmente por debajo de la media.

9 Consumo Socialmente Responsable... La compra inteligente

La igualdad de género se promueve mediante principios y valores universalmente adoptados en las cooperativas que hacen hincapié en la ayuda entre los miembros, la democracia, la responsabilidad social, la igualdad y la equidad. Al fortalecimiento de este principio también se contribuye desde el otro lado de la cadena, desde los hábitos de consumo de productos y servicios que se ajustan a las necesidades personales y profesionales a la vez que contribuyen al desarrollo económico del territorio y a su vertebración social.

Las administraciones públicas, numerosas organizaciones y entidades, ya han tomado conciencia, como comentábamos antes, fomentando una legislación favorable y licitaciones públicas con cláusulas sociales que favorecen la contratación de empresas de Economía Social, especialmente cooperativas. También numerosas empresas cuentan ya con un protocolo de contratación de proveedores que favorezcan la conservación del medio ambiente y la igualdad social, real y efectiva. Y lo hacen porque resulta beneficioso para Andalucía, económica y socialmente.

Cada vez más personas eligen lo que consumen no sólo desde parámetros económicos sino también decantando sus preferencias por productos y servicios que cumplen determinados requisitos que aportan valor añadido. Comprar aquello que incluye medidas que evitan el impacto medioambiental y considerar la huella ecológica ya resulta habitual en los hogares andaluces.

En el mismo sentido, aumenta de forma constante el número de personas consumidoras (el 70% de todas son mujeres) que están sensibilizadas con la compra inteligente y tienen conciencia de los beneficios a todas las escalas que aportan las cooperativas andaluzas, y en concreto las cooperativas lideradas por empresarias. Les convencen porque ofrecen productos y servicios con calidad, solvencia, eficacia, atención y cercanía, porque generan riqueza en el entorno y porque fijan empleo en el territorio. En definitiva, será importante que instituciones, organizaciones, medios de comunicación, etc., contribuyan con campañas de sensibilización sobre la compra inteligente, aquella basada en el consumo responsable con nuestro entorno en términos económicos, sostenibles y sociales que hacen de nuestro mundo un lugar mejor y más igualitario.

Bibliografía

World Co-operative Monitor <http://www.euricse.eu/en/worldcooperativemonitor>

Estudio de diagnóstico y análisis acerca de las barreras para la participación de las mujeres en los órganos de gestión de las cooperativas del sector agroalimentario. Fundación Mujeres http://www.igualdadenaempresa.es/recursos/monograficos/docs/mujeres_en_las_cooperativas.pdf

Central de Estadísticas de la Economía Social file:///C:/Users/CKL%20Comunicaciones/Downloads/3_Trimestre_2014.pdf

Informe 'Monitoreo y Buenas Prácticas de Liderazgos Exitosos de Mujeres' <http://www.faecta.coop/doc/FAECTA-MonitoreoyBBPP-EmpresariasCoop.pdf>

Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas <http://www.juntadeandalucia.es/boja/2011/255/2>



El cooperativismo agroalimentario en Andalucía. Retos y oportunidades

Adoración Mozas Moral
Enrique Bernal Jurado
Miguel Jesús Medina Viruel
Domingo Fernández Uclés
Universidad de Jaén

1. Introducción

El último estudio realizado sobre cooperativas agrarias para toda la Unión Europea destaca como una de sus primeras conclusiones que “en todos los Estados miembros, las cooperativas agrarias desempeñan un papel importante a la hora de ayudar a los agricultores a captar una mayor proporción del valor añadido en la cadena de abastecimiento alimentario. Las funciones clave de todas las cooperativas de comercialización son la mejora del poder de negociación de sus socios y la apertura de los socios a las economías de escala. Además, las cooperativas reducen los riesgos de mercado y los costes de transacción, proporcionan acceso a los recursos y refuerzan su posición competitiva mediante la innovación de productos y la garantía de la calidad y seguridad de los alimentos” (Bijman et al., 2012). Por su parte, y destacando el papel del cooperativismo, Joseph Stiglitz, Premio Nobel de Economía, propuso una economía más equilibrada con un peso creciente de la Economía Social, puesto que según él ésta favorecía el equilibrio económico, destacando especialmente el papel del cooperativismo agrario (CIRIEC-España, 1998).

Profundizando en las sociedades cooperativas agrarias hemos de destacar que son muchos los méritos que se les reconoce a las mismas, de entre los que destacamos el haber sido las garantes de la vertebración de la agricultura en el medio rural español (Mozas y Bernal, 2006) y las responsables de la fijación al territorio de gran parte de la población rural. En este sentido se expresaba la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (2002) al indicar que la red de cooperativas constituye la principal estructura organizada, profesionalizada y

estable implantada en todo el territorio, en contacto con el medio rural, con capacidad de comunicación e influencia sobre los agricultores y ganaderos, por lo que puede jugar un papel fundamental para la ordenación de la actividad.

Además, éstas juegan un papel fundamental como agentes de desarrollo rural. La cooperativa es una empresa ligada incondicionalmente y de forma estable al medio rural, al agricultor y al ganadero, por lo que ejerce el liderazgo en la economía local y en la fijación de la población al territorio, contribuyendo así al equilibrio y ordenación del mismo (Mozas y Bernal, 2009). Las cooperativas frecuentemente actúan en regiones desfavorecidas, donde nunca llegarían otras empresas y, por ello, se enfrentan a situaciones especiales en condiciones desfavorables y cuentan con importantes limitaciones (Coque, 2005; Montero, 1997; Buendía, 2001; Juliá y Marí, 2002; Bel, 2005; Salinas et al., 2005 y Mozas y Bernal, 2009).

A pesar de lo anterior, no menos importante es la función social que desempeñan y el poder latente que tienen en el mercado de origen. En el primero de los casos y debido a la condición de sus socios y a su naturaleza jurídica, las decisiones de las cooperativas promueven la participación democrática y tienen en cuenta consideraciones que no se derivan sólo de argumentos empresariales, sino también sociales o culturales (Mozas y Bernal, 2009). En general, toda la Economía Social se caracteriza por un funcionamiento peculiar, basado en la participación de la toma de decisiones de forma democrática. De este modo, se configura como elemento de democratización económica y social (Buendía, 1999 y Bel, 2005), resultando este factor uno de los valores fundamentales del desarrollo local (Friedman, 1992). En el segundo de los

casos, las sociedades cooperativas mantienen un poder latente en el mercado de origen (Mozas, 1999), al ocupar una posición estratégica dentro de la cadena agroalimentaria, actuando como puente entre la producción, la industria y el comercio, al permitir que el agricultor y ganadero participen en las fases de transformación y comercialización.

A pesar de todas las virtudes que se le confieren a las cooperativas agrarias, éstas no tienen una imagen en la sociedad de verdaderas empresas y no ocupan el papel relevante en el sistema económico que deberían tener en función del peso, la actividad y los beneficios que generan y han generado en la economía española y a la propia sociedad. En Europa las llamaban “Hijas de la Necesidad” (Juliá y Meliá, 2002), por haber sido creadas por colectivos de personas que, uniendo sus esfuerzos individuales, consiguieron responder a las demandas y los retos que la sociedad y los mercados les han ido planteando en cada momento y que de manera individualizada no podían superar. Sin embargo, en los últimos años, la situación ha cambiado mucho. El poder que ha ido adquiriendo la distribución, la globalización de la economía, la necesidad de la internacionalización empresarial, la incorporación de las TICs en la administración de las empresas, los cambios en los mercados, etc., han hecho que la estabilidad relativa en la que se desenvolvía el sector agrario se haya tornado en una situación con grandes cambios y desafíos que se deben afrontar.

El objetivo de este trabajo, por un lado, consiste en analizar la estructura y la situación del cooperativismo agrario andaluz manifestando la importancia que ocupa en el sector agrario a nivel nacional. Por otro lado, se pretende poner de manifiesto los retos y oportunidades a los que se enfrenta el sector. El método de trabajo empleado se ha basado en el análisis de fuentes de información secundarias. Se han revisado informes, publicaciones, además de webs de diferentes organismos que ofrecen información actualizada del sector.

Este trabajo se ha estructurado en cuatro apartados. En la introducción se justifica la importancia del cooperativismo, se definen los objetivos y se pone de manifiesto la metodología de trabajo. En el segundo apartado se define cómo está estructurado el cooperativismo agrario español y la importancia que tiene el andaluz. El tercer apartado analiza la situación actual del cooperativismo agrario andaluz y se exponen los principales retos y oportunidades. El trabajo termina con unas conclusiones y con la bibliografía utilizada para su realización.

2. Estructura del cooperativismo agrario

La importancia del cooperativismo agrario en España es incuestionable. Cooperativas Agro-Alimentarias de España es la organización que representa al sector cooperativo agrario y cuenta entre sus filas con 1.179.323 socios cooperativistas en todo el territorio nacional y de todos los subsectores agrarios; agrupa a 3.397 sociedades cooperativas y éstas proporcionan empleo a 99.000 trabajadores (entre fijos y eventuales), la mayor parte en el medio rural, lo que convierte a este tipo de empresas en un auténtico motor económico, social y cultural de las zonas rurales y menos pobladas de nuestro país (Cooperativas Agro-Alimentarias de España, 2014).

Un dato que nos puede hacer pensar sobre el control que estas empresas tienen en el mercado de origen de productos agrarios es el índice de cooperativización. Este índice muestra el control del cooperativismo sobre la producción agraria en nuestro país. Por ejemplo, todo el tabaco que se produce en España se hace por cooperativas (cuadro 1). En sectores como el mosto, aceite de oliva, el vino, los cítricos y la carne, por ejemplo, el cooperativismo controla la producción y podría controlar los precios en la cadena agroalimentaria si tuvieran un grado de concentración adecuado en el sector. Sin embargo, ese poder no lo ejercen, aunque lo mantienen latente.

Cuadro 1. Índice de cooperativización de la producción agraria

Sector	Porcentaje de cooperativización
Tabaco	100
Mosto	80
Aceite de oliva	70
Vino	70
Arroz	60
Cítricos	45
Leche de vaca y de oveja	45
Frutos secos	45
Aceitunas de mesa	35
Frutas	35
Carne de ovino	35
Carne de caprino	35
Cereales	35
Oleaginosas	35
Algodón	35

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por Cooperativas Agro-Alimentarias de España (2014).

Según fuentes del Ministerio de Empleo y Seguridad social (2014d), a 31 de diciembre de 2013, existían censadas en España 3.379 sociedades cooperativas agrarias con un empleo directo de 64.853 personas. Se ha apreciado una reducción del número de sociedades cooperativas agrarias en el año 2013 respecto del 2012 del 0,52 por 100 (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014a) dato que confirma la tendencia a la baja de años anteriores¹. En el cuadro 2, recogemos los datos proporcionados por el Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo

Agroalimentario (2013), que recogen la cifra de negocio del sector cooperativo agrario y nos permiten un mayor análisis. En este sentido, podemos indicar que el 74 por 100 del cooperativismo agrario español se localiza en 6 comunidades, a saber: Andalucía, Castilla la Mancha, Castilla León, la Comunidad Valenciana, Cataluña y Extremadura, aunque con diferencia es Andalucía en la que se localiza el mayor porcentaje (supera a la segunda en el doble).

1. Esta situación se advertía ya en el Observatorio Socioeconómico del Cooperativismo Agroalimentario (2013), puesto que desde 2006 a 2012 ya se observaba una reducción del 4,4 por 100 del número de estas sociedades.

Cuadro 2. Sociedades cooperativas agrarias, cifra de negocio y empleo por comunidades autónomas (31 de diciembre de 2012)

Comunidades Autónomas	Nº cooperativas	Cifra de negocio	Empleo	Porcentaje de cooperativización
Andalucía	734	21,6 %	31,5 %	28,8 %
Aragón	197	5,8 %	7,4 %	3,2 %
Baleares	33	1,0 %	0,4 %	0,3 %
Canarias	78	2,3 %	1,5 %	s.datos
Cantabria	10	0,3 %	0,03 %	0,1 %
Castilla-La Mancha	414	12,2 %	9,1 %	6,0 %
Castilla y León	376	11,1 %	8,9 %	3,7 %
Cataluña	324	9,5 %	7,6 %	5,3 %
Comunidad Valenciana	370	10,9 %	8,4 %	30,8 %
Extremadura	290	8,5 %	7,5 %	4,6 %
Galicia	195	5,7 %	5,9 %	6,2 %
La Rioja	43	1,3 %	0,6 %	s.datos
Madrid	18	0,5 %	0,2 %	0,2 %
Navarra	98	2,9 %	3,4 %	2,5 %
País Vasco	65	1,9 %	1,5 %	0,8 %
Principado de Asturias	22	0,6 %	0,3 %	0,4 %
Región de Murcia	130	3,8 %	5,7 %	7,1 %
Total	3.397 Cooperativas		25.696 M€ Facturación	97.944 Empleados directos

Fuente: OSCADE (2013).

Además, Andalucía, a pesar de tener algo más del 21 por 100 de sociedades cooperativas agrarias, posee más del 31 por 100 de la facturación, hecho por el que ya se puede percibir el liderazgo que ejerce el cooperativismo agroalimentario andaluz frente al resto del territorio nacional.

Si nos referimos al empleo, en Andalucía la ratio de empleados por cooperativa es bajo (24,15 empleados). En este sentido, destacamos la Comunidad Valenciana, por ejemplo, cuyo ratio se eleva a 59,60 trabajadores por cooperativa de media. Este dato nos da una idea de que en Andalucía estas empresas tienen un tamaño mucho más reducido que en otras comunidades. En general, a lo largo de la geografía nacional encontramos gran cantidad de sociedades cooperativas agrarias de muy pequeño tamaño. De hecho, el 94,1 por 100 del total de sociedades cooperativas tienen menos de 50 trabajadores y sólo el 1,5 por 100 tienen más de 250 (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014b). Si nos referimos al tamaño de la entidad teniendo en cuenta el número de

empleados y para el mismo año 2013, el 36,2 por 100 del total de empleos directos en sociedades cooperativas en el año 2013 los localizamos en empresas con menos de 50 empleados y situamos el 37,9 por 100 de los trabajadores en las 50 sociedades que tienen más de 250 trabajadores (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2014c). Todos estos datos nos indican que en el 94,1 por 100 de estas empresas se localiza sólo el 36,2 por 100 de los empleados. Se tratan sin duda de sociedades con un tamaño muy reducido que nos lleva a pensar en la necesidad de la integración.

A pesar de lo anterior y tomando como referencia la encuesta llevada a cabo por OSCADE (2013), hemos de indicar que se aprecia una tendencia creciente en el incremento de la facturación de estas entidades a nivel nacional y también una tímida integración². De hecho, el incremento de la facturación entre los años 2011-2012 se elevó al 8 por 100 y en los últimos 6 años al 28 por 100. Si referenciamos la facturación de las sociedades cooperativas con el valor de la producción final agra-

2. Se debe indicar que los datos de facturación corresponden a los aportados por las sociedades cooperativas que participan en el Observatorio Socioeconómico del

Cooperativismo Agroalimentario, que recogen sólo a las sociedades cooperativas asociadas a Cooperativas Agro-Alimentarias de España.

ria, destacamos que en las sociedades cooperativas se produce el 60 por 100 del valor de la producción final agraria y en los últimos años ese predominio ha ido en aumento, como se puede ver en el cuadro 3. Sin embargo, esa preponderancia en el ámbito agrario se reduce al 30 por 100 si nos referimos a la comparación entre la facturación de las sociedades cooperativas agrarias respecto a la producción bruta de la industria alimentaria española para el año 2012. Las sociedades cooperativas dejan escapar, a otro tipo de empresas, gran parte del valor añadido que generan los procesos industriales para preparar el producto agrario en un producto apto para la distribución y el consumo. Es decir, venden gran parte de su producción a granel para ser manipulada en otras empresas alimentarias.

No obstante, hay que hacer una defensa de las sociedades cooperativas agrarias españolas. Por una parte, representan sólo el 13 por 100 de las empresas alimentarias y, a pesar de ello, controlan el 30 por 100 de la producción bruta de la industria alimentaria. Por otra parte, en los últimos 6 años se ha apreciado un incremento porcentual de la participación de éstas en la producción bruta alimentaria, concretamente de 5 puntos, lo que nos lleva a pensar que la situación puede ir en aumento, puesto que las cooperativas son las dueñas del 60 por 100 del valor de la producción agraria y pueden llegar a hacer efectivo el poder que tienen en el mercado de origen.

Cuadro 3. Facturación de las sociedades cooperativas agrarias, producción final agraria, y producción bruta de la industria alimentaria

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Var. 2011/12	Var. 2006/12
Facturación Cooperativa (M€)	20.095	20.875	22.569	22.042	21.614	23.826	25.696	+7,8%	+27,9%
Prod. Final Agraria (M€)	37.176	42.490	41.589	37.946	40.371	41.375	43.151	+4,3%	+16,1%
Prod. Bruta Industria Alimentaria (M€)	78.726	82.094	87.600	84.622	82.315	88.673	86.298	-2,7%	+ 9,6%

Fuente: OSCADE (2013).

Para terminar de dibujar la situación del cooperativismo agrario español, hemos de incorporar una instantánea de las mayores sociedades cooperativas agrarias de España; en concreto las TOP 10, entre las que se encuentran dos andaluzas. Una característica que comparten es la multiactividad, esto es, son sociedades que comenzaron llevando a cabo una actividad, pero que a lo largo de su evolución han necesitado, o han considerado oportuno, incorporar otras actividades complementarias

para ofrecer un mayor servicio al socio y para dejar de depender de proveedores de materias primas básicas para su actividad, lo que les ha llevado a crecer. Como puede apreciarse en el cuadro 4, estas 10 sociedades facturaron en 2012, 4.005 millones de euros, tenían 6.607 empleados en sus estructuras y acapararon el 16 por 100 de la facturación total del sector cooperativo agrario (OSCADE, 2013).

Cuadro 4. Top 10 de las sociedades cooperativas agrarias españolas

NOMBRE	COMUNIDAD AUTÓNOMA	GRADO	FACTURACIÓN (M€)	EMPLEADOS	ACTIVIDAD
COREN	GALICIA	2	980	3.550	Pienso, avícola, vacuno de carne, porcinos, queso leche, servicios de exportación
Grupo AN	NAVARRA	2	665	1.172	Aceite de oliva, arroz, cultivos herbáceos, pienso, avícola, porcino, frutas, hortalizas, vino, suministros, servicios, tiendas, exportación, productos ecológicos
DCOOP	ANDALUCIA	2	541	256	Aceite de oliva, aceituna de mesa, porcino, suministros
ANECOOP	C.VALENCIANA	2	508	202	Cítricos, frutas, hortalizas, vino, exportación, productos ecológicos
COVAP	ANDALUCÍA	1	358	556	Pienso, ovino de carne, vacuno de carne, porcino, leche, suministros, servicios, sección de crédito, exportación
COBADU	CASTILLA Y LEÓN	1	245	136	Vacuno de carne, ovino de leche, porcino, leche, suministros, servicios, tiendas
ACOREX	EXTREMADURA	2	245	131	Aceite de oliva, aceituna de mesa, arroz, cultivos herbáceos, pienso, vacuno de carne, ovino de carne, porcino, transformación, suministros, servicios
ACOR	CASTILLA Y LEÓN	1	201	493	Cultivos azucareros, alimentación animal, carburantes, servicios
CAMP D'IVARS D'URGELL	CATALUNYA	1	190	87	Cultivos herbáceos, alimentación animal, aves, vacuno, carne, porcino, suministros, sección de crédito, tiendas
ARENTO	ARAGÓN	2	183	24	Cultivos herbáceos, porcino, frutos secos, suministro
ARENTO	ARAGÓN	2	183	24	Cultivos herbáceos, porcino, frutos secos, suministro

Fuente: OSCADE (2013).

3. Situación del cooperativismo agrario andaluz: retos y oportunidades

En el cuadro 5 se puede apreciar el número de sociedades cooperativas agrarias y su distribución en la comunidad andaluza. Como puede observarse, es Jaén donde aparecen con mayor número, pero casi todas las provincias se adelantan a ésta si medimos el tamaño en función del número de empleados. Sin duda, el dimensionamiento empresarial es uno de los retos a los que se enfrenta el sector en España y, en especial, en Andalucía.

Mozas y Bernal (2009) cifraban para 2007 que la media del sector era de 457 socios por cooperativa, que sólo el 25 por 100 de ellas facturaban por encima de 6 millones de euros, que en torno al 9 por 100 no contaban con ningún trabajador durante todo el año y que en un 20 por 100 de ellas sólo permanecía un solo trabajador. Indiscutiblemente, conseguir un mayor dimensionamiento en el cooperativismo agrario es prioritario para la comunidad andaluza.

Cuadro 5. Sociedades cooperativas agrarias andaluzas y empleo a 31 de diciembre de 2013

	Sociedades Cooperativas		Empleados		Media de empleados por
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	
Almería	78	10,69	6.346	36,04	81,35
Cádiz	27	3,70	952	5,40	35,25
Córdoba	97	13,30	2.073	11,77	21,37
Granada	87	11,93	875	4,96	10,05
Huelva	92	12,62	1.593	9,04	17,31
Jaén	178	24,41	2.314	13,14	13,00
Málaga	63	8,64	905	5,14	14,36
Sevilla	107	14,67	2.549	14,47	23,82
Andalucía	729	100,00	17.607	100,00	24,15

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2014d)

Si un mayor grado de concentración es importante, en igual medida lo es la profesionalización. Volviendo al último estudio del cooperativismo andaluz, destaca que el 50 por 100 de las sociedades cooperativas apostaron por tener estructuras monistas, es decir que sólo los consejos rectores de las cooperativas tomaban las decisiones (Mozas y Bernal 2009)³. La mayor profesionalización de estas estructuras empresariales aparece como una exigencia en la complejidad del mercado actual y, por tanto, se considera otro reto a alcanzar.

Por otra parte, son dos las formas genéricas que las sociedades cooperativas pueden usar para integrarse: la integración política y la económica. Si nos referimos a la integración política hemos de indicar que en la actualidad, FAECA, como entidad representativa del sector, agrupa a la práctica totalidad de las cooperativas agroindustriales de Andalucía (700), cerca de 280.000 socios agricultores y ganaderos que representan más del 50% de la producción agraria regional, si bien en sectores como el aceite y el vino este porcentaje supera el 70% (FAECA, 2014). Sin embargo, si nos referimos a la integración económica, donde las sociedades cooperativas de primer grado participan como socias en otras de segundo grado, cediendo el poder de decisión en esas estructuras generalmente para concentrar la comercialización, el grado de integración es mucho más bajo. Mozas y Bernal (2009) lo cifraron para Andalucía en el 52 por 100.

Esta falta de concentración en el sector agrario facilita que la distribución adquiera un poder insólito en la cadena agroalimentaria. Para el caso de Andalucía, y siguiendo los datos del Ministerio de Comercio Turismo y Deportes (2010), eran tres las empresas de distribución que acaparaban para 2009 el 48,3 por 100 de la cuota de mercado: Carrefour (20,0 por 100), Mercadona (18,9 por 100) y Coop-Coviran (9,4 por 100). En definitiva, es evidente que en España existe un problema estructural que no afecta sólo a las sociedades cooperativas, sino al conjunto del sector productor (Baamonde, 2013), donde la primacía de la distribución es manifiesta y cada vez mayor.

La necesaria multifuncionalidad de la agricultura hay que potenciarla en nuestras empresas puesto que es una estrategia que se debe adoptar para reducir riesgos en

los mercados, dejando de depender de una única actividad o un único producto. Las sociedades cooperativas pueden diversificar sus actividades, por ejemplo, en la reutilización de los residuos agrícolas y ganaderos. Sin embargo, sólo el 43 por 100 de las cooperativas llevan a cabo alguna actividad relacionada con el aprovechamiento de residuos (Mozas y Bernal, 2009).

Uno de los principales objetivos que se deben establecer como reto prioritario es tener una presencia activa en el comercio exterior, indispensable para la supervivencia del sector agroalimentario en España (Fayos et al., 2011). Son diversos los beneficios que cualquier empresa puede obtener de su internacionalización. Entre los más importantes suelen señalarse el aprovechamiento de economías de escala y de gama, el proteger a las empresas contra las crisis y los vaivenes del mercado local. En el sector cooperativo agroalimentario andaluz según el estudio de Mozas y Bernal (2009), el 39 por 100 de sus empresas comercializan sus productos al exterior. Según señalaban Fayós et al. (2011), la presencia de las sociedades cooperativas agroalimentarias españolas en el comercio exterior estaba en un claro proceso expansivo. No obstante, Calderón et al. (2013) cifraban el grado de internacionalización de este sector en un 33 por 100 en las cooperativas de primer grado y en un 42 por 100 en las de segundo grado, porcentajes que aún están lejos de ser considerados como suficientes para el cooperativismo.

Otro aspecto que en la actualidad se ha convertido en fundamental para el avance comercial del sector agroalimentario es el uso de Tecnologías de la Información y Comunicación, principalmente del comercio electrónico (Moral et al., 2014). Además, según Medina et al. (2014) la utilización por parte de las cooperativas del comercio electrónico es uno de los factores determinantes para la presencia de éstas en los mercados internacionales. Sin embargo, y pese a su importancia cada vez mayor, un estudio reciente revela una menor utilización de este tipo de comercio en las sociedades cooperativas frente a las restantes fórmulas jurídicas (Bernal et al., 2014).

Finalmente, queremos resaltar dos aspectos: la necesidad de apostar tanto por la calidad, como por la inver-

3. El mismo estudio identifica que el 53 por 100 de las cooperativas agrarias no disponía de gerente, el 7 por 100 de las cooperativas no contaban con ningún ope-

rario de oficina y únicamente el 26 por 100 tenía estudios universitarios superiores (licenciaturas).

sión en I+D+i como estrategias de diferenciación a las que debe aferrarse el sector. En el primer caso, la apuesta por la calidad debe ser el distintivo del cooperativismo agrario en Andalucía, ya que en la actualidad existe una preocupación muy acentuada por todo lo referente a la calidad y a su implantación en los sistemas productivos (Medina, 2014). Se debe producir calidad y en el caso del sector agrario apostar por la producción integrada y la ecológica que cada vez son más valoradas. Como argumentan Calderón et al. (2013), las cooperativas deben prestar atención al consumidor final para anticiparse a su demanda y presentarles una oferta más competitiva. En el segundo caso, la inversión en I+D+i en el sector agrario debe considerarse como la punta de lanza para el cooperativismo. Le permitiría competir con nuevos productos y en nuevos mercados sin competencia, aunque le obligaría a invertir en proyectos de investigación. Sin embargo, a pesar de la importancia de esta estrategia, el sector está alienado con esta posibilidad. Un dato que resulta aplastante es que el 83 por 100 de las cooperativas agroalimentarias no habían invertido en ningún proyecto de I+D+i durante los últimos años y no tenía previsto hacerlo (Mozas y Bernal, 2009).

4. Conclusiones

Como hemos visto anteriormente el cooperativismo tiene un gran peso en el sector agrario español. Por su parte, es Andalucía la comunidad donde esta forma jurídica tiene una mayor presencia, tanto en número de sociedades cooperativas como en cifra de negocio. De ahí

su importante poder en el mercado de origen, pudiendo actuar como potenciador o limitador del desarrollo del sector agroalimentario andaluz.

Son muchos y de vital importancia los retos que se le presentan en la actualidad al cooperativismo agroalimentario andaluz. De su consecución dependerá que éste se convierta en un indiscutible motor de la economía andaluza. Las principales líneas de actuación deben ser el aumento de la profesionalización y de la formación, la participación activa en el comercio exterior, la implantación y utilización masiva de las Tecnologías de la Información y Comunicación, sobre todo del comercio electrónico, el fomento de una agricultura cada vez más valorada como es la ecológica, la apuesta por la inversión en I+D+i, la diversificación de las actividades y un mayor grado de integración/concentración empresarial.

Consideramos el aumento de la concentración empresarial, tanto en el cooperativismo como en el conjunto del sector agrario, el reto principal a alcanzar. Con un mayor tamaño de las empresas productoras no solo se obtendría un mayor poder de mercado, sino que puede ser la clave para la consecución del resto de retos.

Pese a todo, lo primero que se requiere es que el sector se concencie de la necesidad de cambio. Ellos, los cooperativistas, deben ser los protagonistas en el proceso y nosotros los investigadores, estamos dispuestos a acompañarlos en el viaje.

Bibliografía

- BAAMONDE, E. (2013): "El cooperativismo agroalimentario en España: pasado, presente y futuro", en *El papel de Cooperativismo Agroalimentario en la Economía Mundial*, CAJAMAR, Almería.
- BEL DURÁN, P. (2005): Las sociedades cooperativas motores del desarrollo territorial, en Juliá, Meliá y Server (dir): *Cooperativismo agrario y desarrollo rural*, Universidad Politécnica de Valencia, Valencia, pp. 55-84.
- BERNAL, E., MOZAS, A, MORAL, E., MEDINA, M.J. y FERNÁNDEZ, D. (2014): "Uso del comercio electrónico en el sector cooperativo oleícola andaluz. Un estudio comparativo con respecto a otras formas jurídicas", en el XV Congreso de Investigadores en Economía Social de CIRIEC-España. Septiembre, Santander.
- BIJMAN, J. C. ILIOPOULOS, K.J. POPPE, C. GIJSELINCKX, K. HAGEDORN, M. HANISCH, G.W.J. HENDRIKSE, R. KÜHL, P. OLLILA, P. PYYKKÖNEN, Y G. VAN DER SANGEN (2012). *Apoyo a las cooperativas de agricultores; Informe final*. Wageningen: Wageningen UR.
- BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (1999): "Las cooperativas en el marco de las iniciativas públicas de desarrollo rural. Un análisis del caso español". *REVESCO*, nº 68, 1999, pp. 75-93.
- BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (2001): "El desarrollo rural y la Economía Social: una perspectiva desde los fondos estructurales". *REVESCO*, nº 75, 2001, pp. 171-193.
- CALDERÓN, H., FAYOS, T.; MIR, J. (2013): "La internacionalización de las sociedades cooperativas agroalimentarias. Necesidad y problemática", en *El papel de Cooperativismo Agroalimentario en la Economía Mundial*, CAJAMAR, Almería.
- CIRIEC ESPAÑA (1998): "Josep Stiglitz propone frente al fundamentalismo del mercado una economía más equilibrada con un peso creciente de la Economía Social", en <http://www.ciriec.es/noticia1.htm>
- CONFEDERACIÓN DE COOPERATIVAS AGRARIAS DE ESPAÑA (2002): "Aportación de CCAE al Capítulo sobre el Cooperativismo", *Libro Blanco de la Agricultura y el Desarrollo Rural*, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, http://www.libroblancoagricultura.com/libroblanco/jtematica/empresa_agraria/programa.asp, revisado el 20 de febrero de 2007.
- COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS DE ESPAÑA (2014): "El cooperativismo en cifras", visto en: http://www.agro-alimentarias.coop/cooperativismo_en_cifras, revisado en noviembre de 2014.
- COQUE MARTÍNEZ, J. (2005): *Compartir soluciones: Las cooperativas como factor de desarrollo en zonas desfavorecidas*, Consejo Económico y Social, Madrid, 2005.
- FEDERACIÓN ANDALUZA DE EMPRESAS COOPERATIVAS AGRARIAS (FAECA) (2014): "Quiénes somos", visto en <http://www.faeca.es/index.php/quienes-somos/que-es-faeca.html>, visto en diciembre de 2014.
- FAYOS, T., CALDERÓN, H. y MIR, J. (2011): "El éxito en la internacionalización de las cooperativas agroalimentarias españolas. Propuesta de un modelo de estudio desde la perspectiva del marketing internacional", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 72, 43-72.
- FRIEDMANN, J. (1992): *Empowerment: The Politics of Alternative development*, Blackwell, Oxford, 1992.
- JULIÁ IGUAL, J. F. y MARÍ VIDAL, S (2002): "Agricultura y desarrollo rural. Contribuciones de las cooperativas agrarias", *CIRIEC-ESPAÑA Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 41, agosto, pp. 25-42.
- JULIÁ IGUAL, J. F. y MELIÁ MARTÍ, E. (2002): "Las cooperativas agrarias", en Barea Tejeiro, J., y Monzón Campos, J. L. (directores). *La Economía Social en España en el año 2000*, CIRIEC-España, Valencia, pp. 169-193.

MEDINA VIRUEL, M.J. (2014): *Análisis de la gestión de las tecnológicas de la información y comunicación en el sector del aceite de oliva ecológico*, Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad de Jaén, Jaén.

MEDINA, M.J., MOZAS, A., BERNAL, E. y MORAL, E. (2014): "Factores determinantes para la exportación en las empresas cooperativas oleícolas andaluzas", *CIRIEC-ESPAÑA Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 81, 241-262.

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2014a): cooperativas en situación de alta en la seguridad social http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CooperativasAltaSSxClase/2013/G1E.pdf revisado en noviembre de 2014.

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2014b): "Número de trabajadores según tamaño, por clase de cooperativa (excluido el régimen de autónomos)", http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CooperativasAltaSSxClase/2013/C_2T.pdf, revisado en noviembre de 2014.

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2014c): "Número de sociedades según tamaño, por clase de cooperativa (excluido el régimen de autónomos)", http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CooperativasAltaSSxClase/2013/C_2E.pdf, revisado en noviembre de 2014.

MINISTERIO DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL (2014d): "Sociedades cooperativas en situación de alta en la seguridad social número de sociedades y sus trabajadores según clase, por comunidad autónoma y provincia (excluido el régimen de autónomos)", visto en http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/EconomiaSocial/estadisticas/CooperativasAltaSSxClase/2013/C_1.pdf, revisado en noviembre de 2014.

MINISTERIO DE INDUSTRIA TURISMO Y COMERCIO (2010): "La distribución comercial en España en 2009", Información Comercial Española: Boletín económico, nº 2.993, <http://www.revistasice.com/RevistasICE/BICE/pagUltimoNumero?numero=2993> revisado en diciembre de 2010.

MONTERO GARCÍA, A. (1997): "Cooperativismo y desarrollo rural", *REVESCO*, nº 63, pp. 63-77.

MORAL, E., BERNAL, E., MOZAS, A. y MEDINA, M.J. (2014): *Internacionalización del sector oleícola giennense. Mercados electrónicos*, Instituto de Estudios Giennenses. Jaén.

MOZAS MORAL, A. (1999): *Organización y gestión de las almazaras cooperativas: un estudio empírico*, Premio Arco Iris del Cooperativismo 1997, a la mejor investigación cooperativa, Consejería de Trabajo e Industria, Dirección General de Economía Social, Sevilla.

MOZAS MORAL, A. y BERNAL JURADO, E. (2009): "Análisis del cooperativismo agroalimentario en Andalucía", en *Informe sobre la Economía Social en Andalucía 2006-2007*, ESECA, Granada.

MOZAS MORAL, A. y BERNAL JURADO, E. (2006): Desarrollo territorial y Economía Social, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 55, agosto, pp. 125-140.

OBSERVATORIO SOCIOECONÓMICO DEL COOPERATIVISMO AGROALIMENTARIO ESPAÑOL (OSCADE) (2013): "Macromagnitudes del Cooperativismo Agroalimentario Español", en http://www.agro-alimentarias.coop/cooperativismo_en_cifras, revisado en noviembre de 2014.

SALINAS RAMOS, F., HERRANZ DE LA CASA, J. M. y ALBARÁN FERNÁNDEZ, C. (2005): *Desarrollo rural y Economía Social. I Congreso Iberoamericano*, Universidad Católica de Ávila, Ávila.



Cooperativa del consumo en andalucía

Gregorio Ojuelos Gómez
Presidente de FEDECCON

1. Origen del Cooperativismo de Consumo Andaluz

Los orígenes del cooperativismo de consumo en Andalucía, no pueden ni deben separarse de sus inicios a nivel nacional, ya que tienen una misma raíz. Estas formas de empresa comenzaron a florecer en el territorio entre finales del Siglo XIX y principios del XX. Algunas cooperativas de consumo, como la “Panadería Silos de Calaña”, por citar algún ejemplo, datan de 1851, según Francisco Rivas Moreno.

Gregorio Ojuelos, Presidente de FEDECCON, puntualiza que también es indispensable, para hacer referencia al comienzo del cooperativismo de cualquier índole, pararse a conocer el llamado “Socialismo Utópico”, movimiento que surgió como contrapunto al individualismo liberal y a otras consecuencias de la industrialización. Diferentes países de Europa, como Francia con Henri de Saint-Simon y Charles Fourier e Inglaterra con Robert Owen, fueron sus principales zonas de desarrollo, pero hay que entender la relevancia del fenómeno en España y en el nacimiento del cooperativismo andaluz, ya que éste bebió de las fuentes que brotaron tras su paso.

Con un contexto histórico acorde y una evolución, en el territorio nacional, igualmente favorable, la andadura de las cooperativas andaluzas de consumo surgió en torno al aprovisionamiento de productos de primera necesidad, especialmente en cuanto a alimentación se refiere. No es de extrañar, por ello, que las panaderías tengan una larga tradición en cooperativas y que fueran uno de los primeros gremios en constituirse como tal.

Los principios asociados a otros sectores, como la minería, y su similitud con los promulgados por las cooperativas, dieron como resultado una lógica vinculación de ambos, que permitió la proliferación de estas cooperativas.

2. Trayectoria de nuestras cooperativas

Desde sus inicios, las cooperativas de consumo en Andalucía han sufrido una enorme evolución, tanto territorialmente como en la actividad cooperativizada, expandiéndose por toda la comunidad, diversificando los bienes y servicios ofertados. Con el paso del tiempo, las cooperativas tradicionales han sabido adaptarse a las nuevas demandas de sus asociados.

Desde FEDECCON (Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Consumidores y Usuarios) se realizan encuentros y jornadas cuyo objetivo es ahondar en ese compromiso y formar a los trabajadores de sus cooperativas, a fin de que mantengan ese vínculo entre tradición y modernidad. Así, por ejemplo, entre el 31 de enero y el 1 de febrero de 2015, los panaderos de sus cooperativas asociadas recibieron un taller, por parte de Xavier Barriga, uno de los mejores profesionales del sector en España. En éste, descubrieron nuevas técnicas, a la vez que fueron instruidos en la importancia de la presentación de los productos o de la innovación.

3. Nuevos sectores emergentes

Al hilo de la citada evolución, las cooperativas de consumo andaluzas continúan su crecimiento, no sólo apostando por la renovación en sectores tradicionales sino también embarcándose en nuevos retos.

Muchos son los nombres y experiencias que se pueden citar en este apartado, ya que el mundo del ocio, con *Ecocenter*, la energía, con *Zencer*, la salud, con *FARMACOOOP* o la tercera edad, a través de colectivos que autogestionan su envejecimiento, como el *Residencial Santa Clara*, en Málaga, han surgido con fuerza en los últimos años.

Estas novedosas propuestas dan respuesta a las demandas de la sociedad y es marcada obligación de las cooperati-

vas, en pro de su propia existencia, saber satisfacer estas cuestiones.

4. Problemáticas y nuevos retos

El análisis de las debilidades es básico para toda evolución, entendida como mejoría. Si bien, tras este vistazo al pasado hemos podido comprobar que las cooperativas de consumo andaluzas gozan de buena salud y procuran un rejuvenecimiento constante; no hay que perder de vista los puntos de inflexión, a fin de conseguir los mejores resultados.

El mundo del cooperativismo de consumo es muy amplio y abarca un sinfín de posibilidades, sin embargo, a todas les son comunes ciertas debilidades:

- *La falta de profesionalización de la gestión.* El “voluntarismo” supone entusiasmo y colaboración altruista, ambos elementos importantes y positivos pero, puede derivar en una necesidad de profesionalización, igualmente indispensable.
- *Participación insuficiente de los socios en la vida de las sociedades.* No es algo de lo que adolezcan todas las cooperativas pero sí es uno de los fallos a tener en cuenta, en los casos en los que existe.
- *Difícil acceso de las nuevas generaciones.* El relevo generacional de las cooperativas es importante, primero para su propia supervivencia y, segundo, como parte de la adaptación a las nuevas demandas de las que hablábamos anteriormente.

Todo ello nos lleva, por lógica, a citar los nuevos retos a los que se enfrenta el cooperativismo:

- *Facilitar el relevo generacional.*
- *Revitalizar la figura del “socio consumidor”, derivando al “PROCONSUMIDOR”:* Un consumidor activo que ejerce una participación exigente en la cooperativa, satisfaciendo no sólo sus necesidades de consumo sino también inquietudes de otras índoles como sociales o medio ambientales.
- *Nuevas vías de comunicación.* La comunicación es indispensable en toda organización actual. La comunicación externa siempre ha sido importante. Que la sociedad conozca las cooperativas como una forma alternativa de empresa, así como los servicios que ofrecen es indispensable, pero también hay que prestar atención a la comunicación inter-

na, ya que la interacción con los propios socios es clave. Las nuevas tecnologías y las redes sociales son un medio excelente para acceder a todos los públicos, a la vez que se presenta como una gran baza en pro del relevo generacional.

5. Cooperación en consumo

Las redes sociales y las nuevas vías de comunicación existentes son, igualmente, cruciales para alcanzar uno de los objetivos más importantes de las cooperativas de consumo en particular y de federaciones, como FEDECCON, en general. la cooperación.

El intercambio de productos consumibles pero también de servicios y, muy importante, de experiencias. Cooperación a distintos niveles, no ya sólo entre cooperativas de un mismo sector sino de distintas modalidades. No ya sólo entre cooperativas sino también entre personas. Cooperación interna, entre cooperativas asociadas a una misma federación, y cooperativas externas a la misma. Cooperación con mayúsculas, como “leitmotiv” de estas sociedades.

Es para FEDECCON una de sus metas más destacables. Así, FARMACOOOP y Zencer, por ejemplo, cooperan entre sí, al igual que lo hacen diversas panaderías, intercambiando conocimientos y/o realizando compras en común para abaratar costes. Pero, la labor de la Federación pretende ir más allá, colaborando con otras cooperativas, a través de iniciativas como “Mercado Virtual de Productos Ecológicos”, en la que trabajan para poner en contacto a productores (pequeños agricultores, autónomos agrícolas, etc.) con los consumidores.

En definitiva, las cooperativas de consumo en Andalucía han sufrido una gran evolución desde que comenzaran su andadura a finales del Siglo XIX. Con el paso del tiempo, han sabido adaptarse a los nuevos hábitos de consumo así como a las demandas de sus asociados, ajustando su labor y objetivos a los nuevos entornos y formas de vida.

Aunque se trata de una evolución en constante movimiento, desde instituciones como FEDECCON se trabaja para mantener a las cooperativas montadas en el tren del futuro, llevando en la maleta los principios de siempre, tales como la cooperación y el respeto al entorno.

Analizando las debilidades y estando atentos a los requerimientos de la sociedad, las nuevas cooperativas andaluzas, ponen hoy su esfuerzo y dedicación al servicio de sus nuevos consumidores asociados.



Las cooperativas de trabajo asociado en Andalucía

Antonio Rivero López
Presidente de FAECTA

1. Reseña breve sobre el origen

Una **cooperativa de trabajo asociado o cooperativa de producción** es un tipo de cooperativa cuyo objetivo es proveer y mantener a sus socios de puestos de trabajo a tiempo parcial o completo, a través de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros.

Las cooperativas de trabajo agrupan con la cualidad de socios y socias a personas físicas que, mediante su trabajo en común, realizan cualquier actividad económica de producción de bienes o servicios para terceros. La relación de las personas socias trabajadoras con la cooperativa es de carácter societario. Dentro de éstas, se rigen por un régimen especial los siguientes tipos de cooperativas:

- **Cooperativas de impulso empresarial:** las que tienen como objeto social prioritario canalizar, en el ámbito de su organización, la iniciativa emprendedora de sus socios y socias, mediante la orientación profesional, la provisión de habilidades empresariales precisas para el desarrollo de cada una de sus actividades, la tutorización de dichas actividades en los primeros años de su ejercicio o la prestación de determinados servicios comunes a las personas socias que les proporcione un ámbito donde desempeñar regularmente su actividad profesional.
- **Cooperativas de interés social:** aquéllas que tienen como finalidad la promoción y plena integración socio-laboral de determinados sectores de la ciudadanía. La actividad de estas sociedades estará constituida por la prestación de servicios relacionados con la promoción de la autonomía personal y la atención a las personas en situación de dependencia, con la protección de la infancia y la juventud, con la asistencia a personas mayores,

inmigrantes, con discapacidad, refugiadas, asiladas, ex reclusas, con problemas de adicción, víctimas de violencia de género o de terrorismo, pertenecientes a minorías étnicas y cualquier otro colectivo con dificultades de integración social o desarraigo.

- **Cooperativas de transporte:** aquéllas que agrupan como socios y socias a profesionales del transporte que, mediante su trabajo en común, ejercen la actividad de transporte de mercancías o de personas, o cualquier otra para la que se encuentren expresamente facultadas por la ley, con vehículos adquiridos por la sociedad cooperativa o aportados por las personas socias.

Una **cooperativa** de trabajo es una empresa que desarrolla su actividad en cualquier ámbito de la economía y cuyo valor principal son las **personas**. Los socios y las socias son al mismo tiempo trabajadores de la misma y la toma de decisiones se realiza de forma democrática. Una cooperativa de trabajo busca el punto intermedio entre el valor social y económico. El trabajo en equipo hace posible el desarrollo de cualquier actividad empresarial bajo los **principios cooperativos** de autoayuda, autorresponsabilidad, igualdad y democracia. Para formar una cooperativa de trabajo en Andalucía son necesarias, como mínimo, tres personas que cuenten con un proyecto empresarial viable.

Esta fórmula empresarial basada en el autoempleo asociativo supone la generación inmediata de puestos de trabajo, llegando a ser una opción especialmente atractiva para colectivos sociales como el de los jóvenes o las mujeres. Prototipo de empresa social y solidaria, la cooperativa constituye la forma más genuina de entidad de Economía Social.

Actualmente existen asesorías, consultoras, bufetes de abogacía, academias, estudios de arquitectura y diferen-

tes empresas multiservicios que han elegido esta fórmula jurídica.

En España las cooperativas están reguladas por la ley autonómica y por la estatal.

- Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas.
- Ley de Sociedades Cooperativas de España, ley 27/1999 de 16 de julio.

Las **Cooperativas de Trabajo** en Andalucía están presentes en todos los sectores productivos, con una presencia más destacada en las industrias manufactureras y en los servicios, sobre todo en los empresariales, servicios sociales, sanitarios, asistenciales y educación.

El origen de las cooperativas de trabajo se sitúa en la propia historia de la organización colectiva. En la historia de la humanidad las personas han tenido que afrontar situaciones problemáticas para cubrir sus necesidades. La primera necesidad, la de trabajar y producir, que permite el acceso a condiciones de vida mínima es la que da lugar a las formas de agrupación humana para organizar su trabajo, teniendo como meta la satisfacción de sus necesidades y el logro del bien común.

Por tanto, su origen está en la necesidad de colaborar para acceder a un beneficio común, afianzar los recursos y mejorar la situación de las personas que forman parte de ese proyecto. La unión de voluntades y la colaboración entre las personas es la piedra angular para asegurar una sociedad basada en el bienestar de la ciudadanía.

El cooperativismo es uno de los medios más eficaces de democratizar los procesos económicos, basados en la ayuda mutua de los integrantes del grupo, de la cooperativa de trabajo.

2. Cuestiones específicas del sector

Las cooperativas poseen una serie de principios y valores distintivos que las convierte en el mejor modelo económico para conseguir una sociedad más justa y sostenible. Estos valores son los de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores, los Pioneros de Rochadlle, las personas que trabajan en una cooperativa tienen un compromiso ético con la honestidad, la transparencia, la responsabilidad social y la preocupación por los demás. Desde sus inicios, las cooperativas se han preocupado por el modo en que se producen sus bienes y por cómo se ofrecen sus servicios. Hoy, hay más de 800 millones de

personas en todo el mundo que forman parte de empresas cooperativas. Generan empleo para más de 250 millones de personas en el mundo.

Los siete principios que rigen el funcionamiento de una cooperativa son:

1. Adhesión abierta y voluntaria:

Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la condición de socios o socias, sin discriminación de género, raza, clase social, posición política ni religiosa.

2. Gestión democrática:

Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus socios y socias, quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. En las cooperativas de base, todas las personas tienen el mismo derecho de voto (una persona, un voto). De la misma manera, las cooperativas de otros niveles (segundo o ulterior grado) también se organizan con procedimientos democráticos.

3. Participación económica de socios y socias:

Las personas asociadas a las cooperativas contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de esta empresa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que hay, sobre el capital suscrito, como condición de socio/a. Las personas que integran la cooperativa asignan excedentes para los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa, mediante la posible creación de reservas, de las cuales al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los socios y las socias en proporción a sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades, según lo aprueben la mayoría.

4. Autonomía e independencia:

Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua controladas por sus socios y socias. Si entran en acuerdos con otras organizaciones o Administraciones Públicas, o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático y mantengan la autonomía de la cooperativa de trabajo.

5.- Educación, entrenamiento e información:

Las cooperativas brindan educación y formación a las personas asociadas, a quienes las representan, dirigen o trabajan en ellas, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de estas empresas. Las cooperativas

informan al público en general, particularmente a la juventud y a líderes de opinión acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.

6. Cooperación entre cooperativas:

Las cooperativas sirven a sus socios y socias más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales.

7. Compromiso con la comunidad:

La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por las personas que la forman.

A los que Andalucía añade, tal y como recoge la Ley de Cooperativas andaluzas, la sostenibilidad y la igualdad de oportunidades.

3. Problemática y nuevos retos (salida a la crisis)

El cooperativismo de trabajo está aportando nuevas prácticas sociales en diferentes áreas de la sociedad promoviendo la innovación social y la democratización de la economía. Las cooperativas de trabajo ligan a la práctica empresarial los valores de la participación, la igualdad de oportunidades, la sostenibilidad y la responsabilidad social, actuando de manera directa en el entorno en el que se ubican.

Estos valores, base del propio modelo económico, permiten desarrollar nuevas ideas para satisfacer las necesidades de la ciudadanía, entroncando con la filosofía de la economía del bien común. Entre las estrategias que la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo, FAECTA, desarrolla para impulsar nuevos proyectos que se adapten al momento actual están los siguientes:

Innovación social para los territorios:

- FAECTA está desarrollando una estrategia en el ámbito local con el objetivo de afianzar la colaboración con los ayuntamientos e impulsar la generación de empleo a través del cooperativismo. La propuesta de FAECTA pasa por la creación de puestos de trabajo en el ámbito local a través de la constitución de cooperativas formadas por jóvenes de la localidad que gestionen servicios públicos, así como espacios de uso general que se encuentren infrautilizados. Fruto de esta colaboración se está impulsando el emprendimiento en las zonas rurales, se estimula la economía local y se apoya la generación de empleo estable.

Nuevas fórmulas para emprender:

- Cooperativas de impulso empresarial: esta modalidad de cooperativa de trabajo funciona como fórmula paraguas dando cobertura a aquellas personas que quieren emprender partiendo de una experiencia piloto para crear su propio puesto de trabajo.
- Cooperativismo como alternativa para empresas en quiebra o sin relevo generacional: las cooperativas de trabajo dan a los trabajadores y trabajadoras la posibilidad de recuperar el control sobre la actividad productiva, poniendo la gestión empresarial en manos de quien la realiza.

Transferencia de buenas prácticas:

- Distribución equitativa de la riqueza: uno de los valores del modelo cooperativo es la distribución equitativa de la riqueza, hecho que favorece la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres y promueve la salvaguarda del empleo. La cualidad de los socios y socias de la empresa como socios trabajadores y trabajadoras hace que el factor determinante y diferenciador sea el trabajo y no el capital. Los resultados de la actividad cooperativizada (el trabajo) son distribuidos en función del trabajo realizado y no del capital aportado a la empresa. Asimismo, el funcionamiento de la actividad empresarial cooperativa en base al principio de interés por la comunidad, redundando en un beneficio directo en el entorno en el que desarrolla su actividad, creando empleo, actividad y una mejora cualitativa y equitativa de la distribución de la riqueza.
- Flexibilidad: apertura de nuevas líneas de trabajo que les permiten abrir nuevos mercados y reorientar su estrategia.
- Empleo estable: en situaciones de crisis las cooperativas no abogan por el despido, sino que apuestan por el mantenimiento de los puestos de trabajo a través de un empleo digno. Las personas están por encima de los resultados económicos, destacando que en las cooperativas se apuesta por crear y distribuir riqueza duradera que también revierta en la ciudadanía.
- Afianzamiento en el territorio: las cooperativas fomentan la cohesión territorial y social frente a la deslocalización. Actúan directamente en la zona donde se ubican, dinamizando la economía local a través de la creación de empleo estable y del aprovechamiento de los recursos endógenos.

Aliadas para la prestación de servicios públicos:

- Las cooperativas de trabajo están enfocadas a conseguir el bienestar de la ciudadanía, transformando la competitividad en cooperación y en compromiso con el entorno. Las características de esta tipología empresarial la convierten en una opción idónea para prestar los servicios que redundan en el bienestar de los ciudadanos y ciudadanas: educación, atención a las personas (ley de dependencia). La labor de FAECTA en este campo se centra en servir de interlocutora para poner de relieve las ventajas de este modelo económico y sus posibilidades de acción.
- Las cooperativas están enfocadas hacia el capital humano y este principio es el que permite a estas empresas seguir marcando el camino para conseguir una sociedad más justa.

El papel del cooperativismo en el ámbito local es un hecho constatable a todas luces. No en vano, el 80% de los municipios andaluces cuenta con una empresa cooperativa que actúa como agente dinamizador de la economía local y como núcleo económico de la zona. De esta manera, el tándem cooperativa y territorio se presenta como una alianza capaz de generar empleo, fijar la población a la zona y aprovechar los recursos endógenos. En este sentido FAECTA está desarrollando una estrategia enfocada a impulsar el desarrollo local a través de las cooperativas de trabajo. Se trata de defender la economía local en la era de la globalización contando con empresas que apuestan por el bienestar común frente al individualismo imperante. Es en definitiva otra forma de hacer empresa y de crear riqueza, una opción que pasa por la promoción de lo local, en su sentido más amplio: personas y recursos. Ésta es una economía productiva que no solo se apoya en la rentabilidad económica, sino también en la rentabilidad social.

El modelo de desarrollo local que se apoya en el cooperativismo favorece el espíritu empresarial y repercute de manera directa en la creación de empleo estable, que a su vez permite insertar en el mercado laboral a personas y colectivos en riesgo de exclusión social. De esta manera se evitan efectos económicos no deseados en momentos de incertidumbre, puesto que las cooperativas tienen un fuerte arraigo local, evitan la despoblación y articulan medidas de cohesión social. Asimismo, los principios que rigen en las cooperativas impulsan un modelo socioeconómico basado en el compromiso con la comunidad, la

democracia en la gestión, la participación, el reparto de la riqueza y el control sobre las condiciones de trabajo por parte de las personas que trabajan en ellas.

Gracias a las cooperativas se pueden crear espacios de desarrollo socioeconómico en el plano local basándose en el crecimiento autónomo, aprovechando las condiciones de la zona (recursos, tradiciones, identidad cultural) y creando formas de trabajo comunal. Sabemos que el desarrollo local solo puede darse en un marco de autonomía y consenso, por ello es necesario desarrollar estrategias de consolidación empresarial que se apoyen en la participación libre y directa de las personas que viven en ese lugar. Y aquí las cooperativas y las instituciones locales tienen mucho que decir.

Por último, en el informe publicado recientemente por FAECTA sobre Economía Verde y Cooperativismo, las cooperativas de trabajo asociado, debido a su forma de organización laboral, suponen una alternativa a la hora de emprender una actividad comercial en el sector de la economía verde. Su estructura organizativa y su orientación al territorio hacen que su actividad se fundamente en la utilización de recursos endógenos de la zona, lo que, junto a su naturaleza económico-social y la apuesta por el compromiso social, las convierten en la fórmula apropiada para el desarrollo de actividades vinculadas con el impulso de los empleos verdes. La multifuncionalidad de las cooperativas es otro valor añadido para su consolidación en el ámbito del empleo verde puesto que las cooperativas pueden ofrecer diversos servicios a la vez. La función de las cooperativas como generadoras de Economía Social se diferencia dependiendo el ámbito de actuación. Por ejemplo, en el ámbito urbano las cooperativas tienen una mayor orientación a los servicios, sin embargo, en el medio rural han sido un factor de desarrollo fundamental generando empleo, diversificando la economía, sirviendo como dinamizador de municipios y comarcas y construyendo además un universo de percepciones, valores y sentimientos que ha aportado una trama de significados con los que interpretar la realidad cotidiana. Desde el punto de vista teórico, la definición de empleo verde como trabajo decente que contribuye a la sostenibilidad social y ambiental, está en concordancia con la labor que desempeñan las cooperativas de trabajo asociado en cuanto herramientas que contribuyen a la Economía Social.

En Andalucía, las cooperativas de trabajo han tomado la cabeza en la creación de empleo y se han convertido en las alternativas viables, justas, y ambientalmente sostenibles, que centradas en el territorio, son la mejor herramienta para combatir los problemas que acarrea la crisis social y ambiental que atravesamos.

Si atendemos a la literatura revisada, el empleo verde supone el mayor nicho de mercado en el que se puede trabajar desde las cooperativas. Existen algunos secto-

res en los que se están abriendo grandes oportunidades de empleo. Los más relevantes son el sector energético, el turismo rural y sostenible, la agricultura y ganadería ecológica, el tratamiento de residuos, el asesoramiento ambiental, y la educación ambiental.

Desde el punto de vista territorial, Andalucía es la segunda comunidad en volumen de empleo verde y la que presenta en algunos sectores el mayor índice de ocupación.

Bibliografía

Cooperativas y empleo: Un informe mundial

Informe Economía Verde y Cooperativismo

PNUMA/OIT/OIE/CSI (2010) Empleos verdes: hacia el trabajo decente en un mundo sostenible con bajas emisiones de carbono.

La cooperativa de transporte en Andalucía

Antonio Jiménez Castillo
Presidente de EMCOFEANTRAN



1. Régimen jurídico de las cooperativas de transporte

Existen tres tipos de sociedades cooperativas que pueden operar en el mercado de transportes por carretera: las cooperativas de transportistas, las cooperativas de transporte de trabajo asociado y las cooperativas de transporte, cuyos regímenes jurídicos y reglas de intervención en la comercialización y contratación son diferentes.

1.1. Cooperativas de transporte de trabajo asociado

Agrupan como socios a profesionales del transporte que, mediante su trabajo en común, ejercen la actividad de transporte o cualquier otra para la que se encuentren expresamente facultadas por la ley, con vehículos adquiridos por la sociedad cooperativa o aportados por las personas socias.

De este modo, la cooperativa de trabajo asociado tiene, como tal, la consideración de empresa de transporte, debiendo ser, a tal efecto, titular de las correspondientes autorizaciones habilitantes para el ejercicio de dicha actividad expedidas a su nombre, y le corresponden idénticos derechos y obligaciones que al resto de las empresas transportistas.

Los socios de una cooperativa de trabajo asociado individualmente no podrán, en ningún caso, ser titulares de autorizaciones de transporte mientras formen parte de ella y se encuentran inhabilitados para el ejercicio de la actividad de transporte en nombre propio, sin que en ningún caso pueda atribuirseles a título personal los derechos o capacidades propios de la empresa transportista.

1.2. Sociedades cooperativas de transportistas

Son las que integran a personas susceptibles de ser socias, titulares de vehículos y a profesionales que ejerzan su actividad por cuenta propia y tengan por objeto la prestación de servicios y la realización de operaciones encaminadas al mejoramiento económico y técnico de las actividades profesionales.

A diferencia de lo que sucede con las cooperativas de trabajo asociado, los vehículos y los títulos habilitantes para la realización del transporte en este caso continúan a nombre de cada uno de los socios cooperativistas, de manera que la cooperativa realiza, exclusivamente, una labor de comercialización de los servicios que, al amparo de dichos títulos habilitantes, realizan los socios. De este modo, los transportistas son los que contratan la prestación del servicio en nombre propio.

1.3. Cooperativas de transporte

Son aquéllas que agrupan como socios a profesionales del transporte que, mediante su trabajo en común, ejercen la actividad de transporte de mercancías o de personas, o cualquier otra para la que se encuentren expresamente facultadas por la ley, con vehículos adquiridos por la sociedad cooperativa o aportados por las personas socias. Los estatutos sociales podrán establecer que todas o parte de las aportaciones, tanto obligatorias como voluntarias, deban consistir en uno o más vehículos de las características que fije la sociedad cooperativa.

2 La cooperativa: hacia la desatomización del sector del transporte

La subida de los costes en general en el transporte, la liberalización del sector, la competencia desleal y las

tasas impuestas por circular en Europa, entre otros factores, hacen que los transportistas se encuentren en una situación de indefensión y debilidad ante las empresas cargadoras e incluso ante la Administración. Si además de todo esto los autónomos trabajan de manera aislada y no unen sus esfuerzos, el panorama se vuelve aún más desolador y cobrar un precio justo por los servicios se hace más complicado.

El autónomo es más flexible y se adapta mejor al mercado, y la competitividad del sector del transporte en general ha venido dada por esa adaptación que proporciona el autónomo en pequeñas y medianas empresas, como es el caso de las cooperativas de transporte en Andalucía. Este hecho no debe perderlo de vista la Administración general y es algo que la Administración de la Junta de Andalucía ha tenido en cuenta a la hora de desarrollar, con el consenso del sector, la Ley 14/2011, de 23 de diciembre de Sociedades Cooperativas Andaluzas, aprobada por unanimidad por el Parlamento de Andalucía. Esta nueva Ley para las cooperativas, y la posterior aprobación del Reglamento que la regula, moderniza estructuras y recoge avances importantes encaminados a la mejora de la competitividad, con lo que fomenta la creación de este tipo de entidades y el desarrollo de la economía local.

La fórmula cooperativa es una manera práctica, real y efectiva de aglutinar fuerzas para ser más competitivos y mantener a flote la actividad empresarial, uniendo a los autónomos y favoreciendo la desatomización del sector, ya que mejora la capacidad negociadora con cargadores pero mantiene la flexibilidad de los autónomos, tan valorada para el desarrollo de la actividad en este sector.

3. La cooperativa de transporte: una salida a la crisis

Desde las instituciones españolas nos hemos encontrado con multitud de trabas administrativas en las cooperativas de servicios, principalmente porque no equiparan a este tipo de entidades al resto de sociedades mercantiles. Algunas de estas trabas administrativas se han solventado gracias a la nueva Ley 14/2011, de 23 de diciembre de Sociedades Cooperativas Andaluzas, pero hay otros impedimentos, como por ejemplo es el caso del acceso al mercado por parte de los autónomos del sector

del transporte, en el que hay una exigencia de empezar la actividad con un mínimo de tres vehículos, que deja en desventaja a estos emprendedores.

Este tipo de barreras no facilitan la creación de actividad en el transporte y los autónomos son cada vez menos numerosos, están desapareciendo, y ellos son los que crean cooperativas de servicios, que son la mayoría de cooperativas del sector de transporte que nosotros representamos. Es por ello que entendemos necesario un esfuerzo por parte de la Administración general de mayor atención a este sector, tan castigado pero tan necesario en nuestra economía. Pero también reconocemos y ponemos en relieve el buen trabajo de la Administración andaluza con la aprobación de la Ley Andaluza de Sociedades Cooperativas, que ha actualizado el marco legislativo de las cooperativas adaptándolas a los tiempos actuales.

Las cooperativas son una solución para soportar de mejor manera situaciones económicas complejas y negativas como la que estamos atravesando. Las cooperativas resisten mejor la crisis, tienen mayor flexibilidad y han logrado resistir de mejor manera, en muchos casos, las dificultades del mercado.

Son muchos los avances que desde Emcofeantran consideramos destacables en Andalucía con la nueva Ley de Cooperativas y su Reglamento, avances que incuestionablemente mejoran la competitividad de nuestras empresas y fomentan la creación de otras nuevas, algo muy necesario en la actualidad, cuando el panorama económico está tan deteriorado.

La única manera de contrarrestar este panorama es fomentando el espíritu emprendedor y las ganas de continuar luchando, de manera que el respaldo de las instituciones con el desarrollo de esta Ley y su Reglamento, facilita y supone un apoyo sin fisuras hacia el tejido económico y empresarial.

Cuestiones como la agilización de trámites para crear cooperativas e incorporar socios y trabajadores, la posibilidad de crear más figuras cooperativas e igualar a efectos fiscales algunos modelos o la simplificación administrativa y de procedimientos, incluidos en el Reglamento, suponen un marco favorable para el desarrollo de esta forma jurídica.

La cooperativa está cada vez más extendida y es reflejo de la ilusión, los principios y la garantía del trabajo digno que en toda sociedad moderna y actual deben imperar. Que de la crisis no sólo nos quedemos con lo negativo, que la crisis nos sirva para reinventarnos, para mejorar y potenciar formas económicas más justas y sostenibles

y, en definitiva, para cambiar el mundo. El sector de la Economía Social en general y el de las cooperativas, en nuestro caso las del transporte, en particular, tienen mucho que hacer, muy bueno y muy positivo, por la economía andaluza.



Evolución y situación actual de las sociedades laborales en Andalucía

Ramón Moreno Jiménez
Presidente de FEANSAL

1. Panorama actual de las sociedades laborales

Cuando nos preguntamos qué es una sociedad laboral, nos acercamos a la legislación y la definición que nos encontramos corresponde a las líneas que prosiguen.

Las sociedades anónimas o de responsabilidad limitada, en las que la mayoría del capital social sea propiedad de trabajadores/as que presten servicios retribuidos en forma personal y directa, y cuya relación lo sea por tiempo indefinido, podrán obtener la calificación de “sociedad laboral” cuando concurren las siguientes características:

a) Ningún socio/a podrá poseer acciones o participaciones sociales que representen más de la tercera parte del capital social. Excepción a lo anterior son las entidades públicas, asociaciones o entidades sin ánimo de lucro que podrán superar este tope sin alcanzar el 50 % del capital social.

b) El número de horas-año trabajadas por los trabajadores/as contratados por tiempo indefinido que no sean socios/as no podrá ser superior al 15 % del total horas-año trabajadas por los socios/as trabajadores/as, y si la sociedad tuviera menos de 25 socios/as trabajadores/as no podrá ser superior al 25 %.

c) Creación de un Fondo Especial de Reserva. Además de las reservas legales o estatutarias que procedan, las Sociedades Laborales están obligadas a constituir un Fondo Especial de Reserva, que se dotará con el 10 % del beneficio líquido de cada ejercicio. En el caso de que la sociedad laboral quisiera disfrutar de los beneficios fiscales que se determinan en la propia ley deberán destinar al Fondo Especial de Reserva, en el ejercicio en que se produzca el hecho imponible, el 25 % de los beneficios líquidos.

Así pues, tomando como referencia la legislación, desde FEANSAL (Federación Empresarial Andaluza de Sociedades Laborales) entendemos que la principal característica de la sociedad laboral, es ser una empresa gestionada y participada por los trabajadores, que compatibilizan una doble función de socio y trabajador, con lo que las personas integrantes de una sociedad laboral son a la vez empresarios y asalariados.

Por un lado, su condición de empresa supone la creación de un modelo organizativo amplio, con visión de crecimiento, con el objetivo y vocación de tener un tamaño empresarial competitivo. Por el otro, su condición de sociedad significa la voluntad de un conjunto de personas que se asocia para desarrollar una actividad empresarial, en contraposición al concepto de “empresario individual”. Ello, sumado a la primacía de las personas y del fin social sobre el capital, con una gestión transparente, democrática y participativa que lleva a priorizar la toma de decisiones en función de las personas conforman una sociedad laboral.

La Sociedad Laboral es un modelo empresarial de empresarios asalariados que tiene como principio incorporar al mayor número de trabajadores posibles a esa doble condición de empresario y trabajador. Esta característica permite que este tipo de empresas generen empleo.

Al ser una sociedad de “asalariados”, sus integrantes son cotizantes al régimen general de seguridad social (salvo en casos de familiaridad y convivencia), adquiriendo por tanto todos los derechos que este régimen supone, y contribuyendo a su vez a la sostenibilidad del sistema de seguridad social, con unas aportaciones equitativas.

A lo largo de su más de 35 años de trayectoria, las Sociedades Laborales han demostrado que son capaces

de generar confianza y nuevas oportunidades en nuestra sociedad actual. Desde nuestra organización, consideramos que dichas empresas son imprescindibles, hoy en día, para conformar el tejido empresarial y que son fundamentales en el proceso de cambio de modelo productivo. Así, la empresa laboral se configura como una empresa sostenible, comprometida con la sociedad, con el territorio y el desarrollo local, pues contribuye a mantener la cohesión social en su entorno, y, sobre todo, a generar empleo estable y de calidad.

En la actualidad, es necesario mostrar la utilidad de las Sociedades Laborales como instrumento válido para el emprendimiento empresarial, ya que canalizan el ahorro inversor del trabajador para adquirir la condición de socio en la empresa en que trabaja, y además estimula a las empresas a mejorar su nivel de capitalización y su competitividad, no solo en términos de autofinanciación, sino de implicación del trabajador en la mejora de la productividad y de la calidad de la producción, así como en la ausencia de conflictividad social.

2. Evolución de las empresas laborales

A finales de la década de los 70, coincidiendo con los peores años de la crisis económica, los gobiernos se plantearon la regulación de las ayudas dirigidas a amortizar la destrucción de empleo, principalmente industrial, de tal forma que corresponsabilizaron en la crisis a los trabajadores de dichas industrias, haciendo que éstos al verse abocados al desempleo asumieran el doble papel de empresarios y trabajadores, comprando los activos de las empresas e iniciando necesarios procesos de modernización e inversión, en la medida de sus posibilidades y con reducidas ayudas.

Para canalizar dichas ayudas se utilizará un organismo del Ministerio de Trabajo, el ya extinto Fondo Nacional de Protección al Trabajo, y más concretamente el Fondo Nacional de Protección al Trabajo, dedicado a partir del 1 de enero de 1961, al cumplimiento, entre otros, de los siguientes fines:

“Conceder auxilios necesarios a aquellos trabajadores que, de acuerdo con la legislación vigente, cesen en su relación laboral por aplicación de los planes que para una mayor racionalización del trabajo y para el desa-

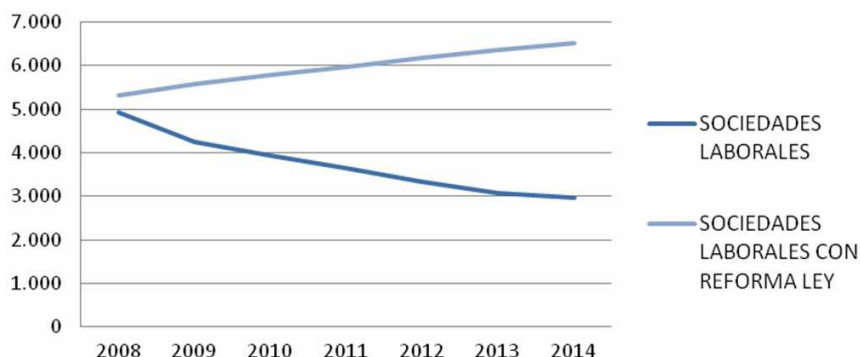
rrollo y mejoramiento de sus instalaciones, presenten las empresas o sectores completos de una rama industrial y sean aprobados por el gobierno”.

La importante respuesta que tuvieron los trabajadores ante el cierre de sus empresas, así como el efecto multiplicador que ejercía el hecho de que a éstos se les ayudaría con una subvención, hizo que en la década de los 80, las experiencias laborales, no cooperativas, que se acogieron a estas subvenciones y nuevas experiencias, propiciaran la constitución de numerosas empresas laborales.

En un primer momento las Sociedades Anónimas Laborales nacieron huérfanas de regulación alguna. La primera norma que reguló específicamente este tipo social fue la Ley 15/1986 de 25 de abril de Sociedades Anónimas Laborales, que solamente reconocía esta figura. Esta ley supuso un paso importante en la finalidad de conseguir nuevos métodos de creación de empleo, fomentando la participación de los trabajadores en la empresa. La entrada en vigor de este texto normativo supuso un punto de inflexión importante en el desarrollo y evolución de la Sociedad Anónima Laboral. Tras once años de vigencia, se hizo necesaria una actualización del régimen jurídico de la Sociedad Anónima Laboral que lleva a cabo la Ley 4/1997, de 24 de marzo. La principal novedad que presentó la nueva regulación, fue la extensión de la sociedad laboral al ámbito de la sociedad de responsabilidad limitada. A partir de este momento se regulan bajo la denominación de “sociedad laboral” dos subtipos societarios; Sociedad Anónima Laboral y Sociedad Limitada Laboral.

Desde la entrada en vigor de esta Ley han existido escasas modificaciones de la misma, por lo que, hoy en día, se hace necesaria una amplia reforma de la dicha Ley (reforma que es el objetivo principal marcado desde las organizaciones representativas de las Sociedades Laborales) para conseguir una adecuación de la misma a las necesidades de las empresas y del mercado. Desde FEANSAL entendemos que con la reforma que pretendemos de esta Ley no se hubiesen producido descalificaciones de Sociedades Laborales, tal y como refleja la siguiente gráfica:

Comparativa Evolución Andalucía



Fuente: Anuarios estadísticos CEPES-Andalucía

Se observa un decrecimiento en el número de Sociedades Laborales desde el año 2008. Evidentemente esto responde a la situación de crisis económica que también ha afectado a nuestro sector, si bien aquí hay que hacer un matiz. Desde FEANSAL entendemos que de haberse producido la reforma de la Ley, en los términos que desde las organizaciones representativas del sector defendemos, el gráfico sería el de la línea superior que responde a empresas que eran Sociedades Laborales y solamente se han descalificado (en muchos casos manteniendo los mismos valores) pero siguen manteniendo la actividad empresarial. Si se hubiese producido una adecuación de

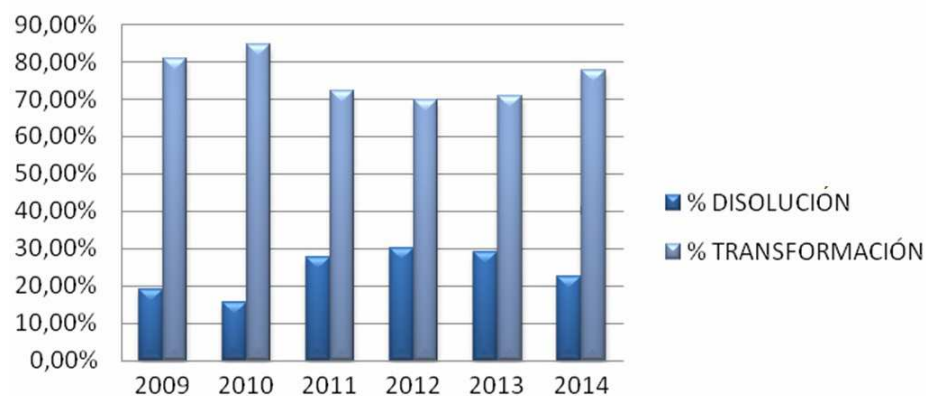
la norma, el crecimiento de las Sociedades Laborales hubiese sido mayor ya que su razón de ser es la de mantener el empleo y de ahí la descalificación y no la disolución de la empresa. Los datos reflejan esta afirmación. El porcentaje de descalificaciones es superior al de disoluciones. **Más del 77% de Sociedades Laborales que se descalificaron en 2014, datos de noviembre de 2014, se transformaron en empresas participadas.** La variación interanual de descalificaciones es más constante que la de las disoluciones. Este dato nos empuja a reforzar nuestra idea de la necesidad de modificación de la Ley de Sociedades Laborales.

Descalificación Sociedades Laborales Andalucía



Fuente: Registro Andaluz de Sociedades Laborales

Comparativa tipo descalificación

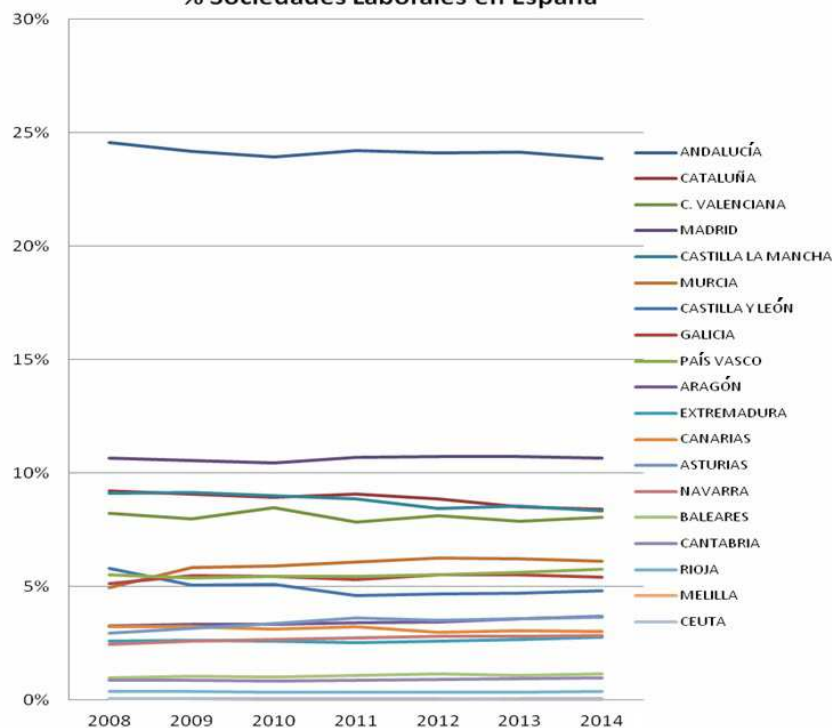


Fuente: Registro Andaluz de Sociedades Laborales

Desde Andalucía se ha apostado fuertemente por este modelo de empresa, y de hecho es la Comunidad Autónoma con mayor número de Sociedades Laborales

en España. A lo largo de los años de la crisis ha mantenido una media del 24,14% de las Sociedades Laborales, seguida por Madrid con el 10,66%.

% Sociedades Laborales en España

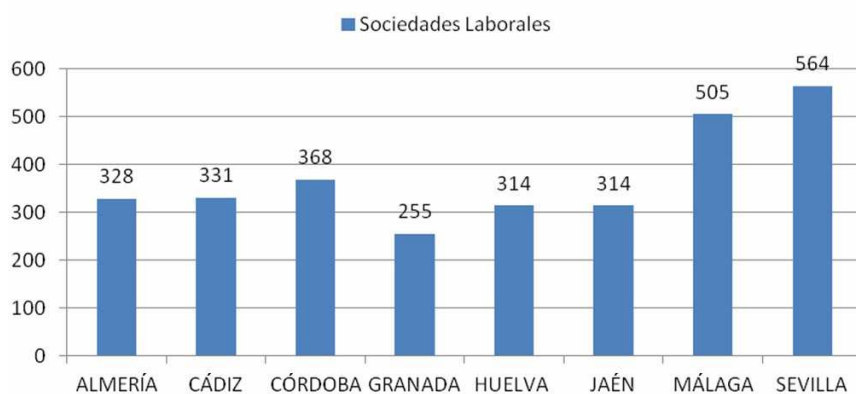


Situación actual de sociedades laborales en Andalucía (año 2014)

Según los datos correspondientes al tercer trimestre de 2014, en España hay 12.487 Sociedades Laborales de las que el 23,86% pertenecen a Andalucía, seguida de Madrid con el 10,66% y de Cataluña con el 8,40%.

Si nos centramos en Andalucía podemos indicar que existen 2.979 Sociedades Laborales, siendo las provincias de Sevilla y Málaga las que poseen un mayor número de empresas laborales. En el resto de las provincias se mantienen en torno a un 11% de media. Las Sociedades Laborales andaluzas generan 12.738 puestos de trabajo.

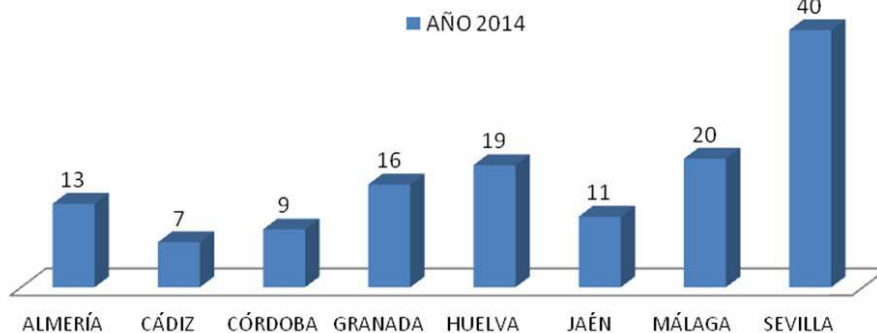
Reparto Provincial Andalucía



Fuente: Informe Estadístico 3T 2014 CEPES-Andalucía

Respecto a la creación de Sociedades Laborales en 2014 los datos son los siguientes:

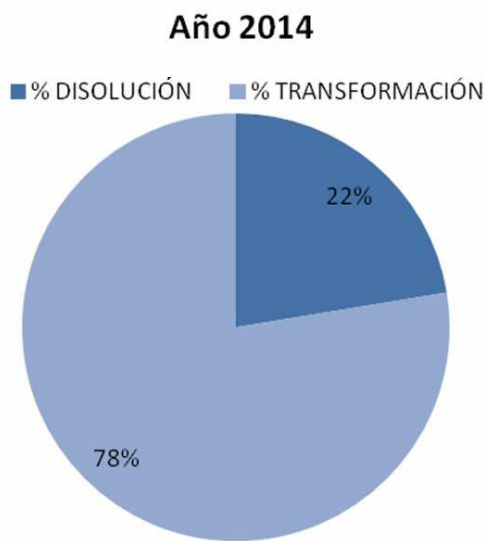
Sociedades Laborales creadas por provincia



Fuente: Registro Andaluz de Sociedades Laborales

En cuanto a la **desaparición de Sociedades Laborales**, hasta el 11 de noviembre se han producido 192 descalificaciones, de las cuales el 22,40% son disoluciones de

empresa y el 77,60% son descalificaciones/ transformaciones en empresas participadas.



3. Novedades legislativas

Desde la promulgación de la Ley 4/97 esta norma ha padecido escuetas modificaciones, y concretamente hacemos mención a los siguientes cambios realizados:

- a) Párrafo primero del número 2 del artículo 1 (en lo referente a los topes en la contratación indefinida) redactado por el número 1 del artículo 45 de Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social («B.O.E.» 31 diciembre). Vigencia: 1 enero 2004.
- b) Artículo 8 (en lo referente al valor razonable) redactado por la disposición adicional undécima de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de Medidas de Reforma del Sistema Financiero («B.O.E.» 23 noviembre). Vigencia: 24 noviembre 2002.
- c) Artículo 21 (en lo referente a materia de Seguridad Social de los socios trabajadores) redactado por Ley 50/1998, 30 diciembre («B.O.E.» 31 diciembre), de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social. Véase el número 4 del artículo 34 de la citada Ley.

Tras estas modificaciones, ha tenido gran trascendencia en el ámbito de las Sociedades Laborales la irrupción de la disposición adicional 47 de la ley 27/2011 (que a estos efectos entró en vigor el 1 de enero de 2013), que pretendió traer a las Sociedades Laborales de menos de 25 socios trabajadores un goce pacífico y seguridad jurídica de las prestaciones del Régimen General de la Seguridad Social.

La inseguridad jurídica que la Tesorería General de la Seguridad Social había venido creando en las Sociedades Laborales al respecto del encuadramiento en el régimen correcto de la Seguridad Social de los administradores de las mismas y la importante consecuencia de su derecho a percibir la prestación por desempleo de estos administradores fueron definitivamente aclaradas por el legislador en esta disposición adicional 47 de la Ley 27/2011 que introdujo lo siguiente:

“Los socios trabajadores de las Sociedades Laborales, cuando el número de estos no sea superior a veinticinco, aun cuando formen parte del órgano de administración social, tengan o no competencias directivas, disfrutarán de todos los beneficios de la seguridad social de trabaja-

dores por cuenta ajena que correspondan en función de su actividad, así como la protección por desempleo y del Fondo de Garantía Salarial.”

Esta normativa parece que viene a suplir en parte, sin derogar expresamente, lo que la normativa hasta ahora determinaba (art. 21 Ley 4/97), concretamente afecta a lo que se determinaba en su párrafo 2º:

“2. Dichos socios trabajadores se asimilan a trabajadores por cuenta ajena, a efectos de su inclusión en el Régimen de la Seguridad Social que corresponda, con exclusión de la protección por desempleo y de la otorgada por el Fondo de Garantía Salarial, en los siguientes supuestos:

Cuando por su condición de administradores sociales, realicen funciones de dirección y gerencia de la sociedad siendo retribuidos por el desempeño de este cargo, estén o no vinculados, simultáneamente, a la misma mediante relación laboral común o especial.

Cuando, por su condición de administradores sociales, realicen funciones de dirección y gerencia de la sociedad y, simultáneamente, estén vinculadas a la misma mediante relación laboral de carácter especial del personal de alta dirección.”

Parece imprescindible la necesidad de que se proceda a la modificación de lo determinado en el artículo supracitado adecuándolo a la redacción vigente a 1 de enero de 2013 evitando confusiones e inseguridades jurídicas. Queremos hacer mención que desde 2012, con la irrupción de la reforma laboral, hasta la fecha se han producido una serie de cambios normativos que, si bien no han afectado a la propia esencia de la Sociedad Laboral, sí han venido a coadyuvar en el posicionamiento de la Sociedad Laboral como una de las formas jurídicas con más ventajas competitivas, especialmente en el emprendimiento:

1) Como consecuencia de la irrupción de la reforma laboral de febrero de 2012 existe la posibilidad de autorregulación de la Sociedad Laboral a través de los convenios colectivos de empresa.

2) La naturaleza jurídica de relación laboral entre el socio trabajador de la Sociedad Laboral y la propia Sociedad Laboral hace que le sea de aplicación las bonificaciones y posibilidades previstas en el contrato de fomento de emprendedores así como la posibilidad de la aplicación de la conocida tarifa plana del contrato indefinido.

3) También, y debido a la importancia que la institución del pago único de la prestación por desempleo tiene en la creación de Sociedades Laborales, queremos destacar aquí la exención fiscal total en el IRPF de las cantidades que se capitalicen en la Sociedad Laboral como consecuencia del Pago Único.

4. Avances y retos

En la actualidad, las pymes, entre las que se encuentran las Sociedades Laborales, tienen muy limitado el **acceso a la financiación**. Desde la Federación andaluza se considera fundamental impulsar todas las medidas posibles para devolver la confianza a la economía, que favorezcan el acceso de las empresas a la financiación e impulsen y estimulen la actividad empresarial, así como la generación de empleo.

Asimismo, es fundamental la **reforma de Ley de Sociedades Laborales**. Ésta supondría un nuevo impulso en la creación de empleo colectivo a través de la constitución de este tipo de empresas, un mayor atractivo del modelo por la incorporación de elementos de fiscalidad que refuerzan la idea del compromiso colectivo; también aporta una adecuación normativa que responde más eficazmente a las distintas problemáticas de esta forma jurídica, un desarrollo del modelo de gobernanza, la consolidación de la figura de sociedad laboral por una mejor regulación de la transmisibilidad de las acciones, mayor claridad en el régimen de encuadramiento de los trabajadores socios, y una definición del concepto de empresa participada. Las empresas laborales, con esta reforma de Ley de Sociedades Laborales, se adaptan a la actual situación socioeconómica, con la creación de empleo, también para los jóvenes, y la creación de empresas a través del autoempleo colectivo.

Por otra parte, FEANSAL considera que la participación de las Sociedades Laborales en el proceso de **concertación social** es una reivindicación histórica del sector que comienza a tener respuesta. Las distintas órdenes de fomento de la Economía Social, el incremento en la participación institucional, el apoyo recibido para la modernización y afianzamiento de sus organizaciones representativas, el respaldo presupuestario y las distintas ediciones del Pacto Andaluz por la Economía Social han servido para, junto al empuje económico y social del sector, haber convertido a la Economía Social andaluza en vanguardia y referente, no sólo a nivel nacional, sino también europeo.

Así pues, para el fortalecimiento del sector de la Economía Social, para nuestras empresas laborales, por una parte, es fundamental impulsar el desarrollo y efectivo cumplimiento del III Pacto Andaluz por la Economía Social. Pero, por otra parte, la actual situación demanda una concertación social que induzca a una mayor responsabilidad de todos los sectores sociales y económicos en una misma línea de trabajo y actuación que permita atajar los problemas de la sociedad andaluza. Esta amplia interlocución precisa de la Economía Social. Por ello, consideramos una prioridad fundamental que el sistema de concertación social dé cabida a las

Sociedades Laborales, a la Economía Social en general, por su representatividad en la comunidad andaluza, por su compromiso con la sociedad, por sus propuestas innovadoras, por ofrecer alternativas a los actuales problemas y por su responsabilidad con el territorio. Dicha concertación social debe generar, asimismo, políticas que sirvan para dimensionar nuestro tejido empresarial y propiciar la internacionalización, innovación, desarrollo, igualdad y sostenibilidad de nuestras empresas para que, en definitiva, las Sociedades Laborales sean más fuertes y contribuyamos a una sociedad andaluza más próspera y cohesionada.

Bibliografía

VVAA. Manual de Sociedades Laborales. FEANSAL. Sevilla, 2007.	Ley 44/2002 de Medidas de Reforma del Sistema Financiero
VVAA. Estrategia política de CONFESAL. Madrid, 2014.	Ley 50/1998 de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social
Ley 4/97 de Sociedades Laborales	Ley 27/2011 sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social
Ley 15/1986 de Sociedades Anónimas Laborales	Registro Andaluz de Sociedades Laborales, R@sla
Ley 62/2003 de medidas fiscales, administrativas y del orden social	Anuarios estadísticos de CEPES Andalucía



El valor de la diferencia

Patricio Cárcelos Sánchez
ONCE-Andalucía

El empeño y la determinación de unos hombres y mujeres, andaluzas y andaluces que, hace ya 76 años, se unieron con la ilusión de querer ser simplemente iguales a los demás ciudadanos, con los mismos derechos pero también las mismas obligaciones, hizo posible la construcción de un sueño. Personas condenadas, en esa Andalucía dividida en dos por la guerra, a la marginación más absoluta por su discapacidad visual supieron valerse por sí mismas y prefirieron luchar por su dignidad y su empleo, renunciando a la comodidad de un subsidio que les hubiera postrado a ser sujetos pasivos, para hacerse un hueco en la sociedad y ser dueños activos de sus propios destinos.

Y así, generación tras generación, a fuerza de muchas horas de trabajo y sacrificio en la calle, pero sobre todo de ganarse la confianza cotidiana de los andaluces, a fuerza de voluntad y de ilusión, la ONCE se ha convertido en el primer operador de juego social de este país y la Unión Europea, a través del cupón y sus productos de juego, que no son un fin, sino un medio, un instrumento para generar recursos que revierten en la principal razón de ser de nuestra Organización, la integración de las personas con discapacidad en la sociedad.

Hoy la ONCE y su Fundación constituyen un modelo económico y social único en el mundo. Estamos hablando, con datos del último año, de cerca de 26.000 trabajadores en Andalucía, el 81% con discapacidad, una inversión social de 210 millones de euros, una atención a 15.500 afiliados con unos ingresos por ventas próximos a los 500 millones de euros, con el apoyo directo e indirecto a una población de 800.000 personas con algún tipo de discapacidad.

En España, la ONCE y su Fundación generan empleo a 136.000 personas, da cobertura a 72.000 afiliados, aporta una inversión social de 630 millones de euros y genera unos

ingresos superiores a los 1.800 millones de euros. Además de colaborar con personas ciegas y con otras discapacidades de más de 50 países.

Hoy, las empresas de la ONCE y su Fundación se han consolidado como el principal grupo empresarial de Centros Especiales de Empleo de España y uno de los más activos y solventes de Europa. En un contexto tan castigado por la crisis económica, cuyas consecuencias sociales están siendo gravísimas en términos de pérdida de millones de puestos de trabajo, de reducción drástica de presupuestos públicos, de recorte de las políticas sociales, de gran confusión e incertidumbre y de angustia para la ciudadanía, hemos sido capaces de crear en 2014 más de 8.500 puestos de trabajo en España, de los que el 80% han correspondido a personas con discapacidad.

Somos, por tanto, el principal motor de empleo para personas con discapacidad en el mundo. Y hoy nos sentimos orgullosos del camino recorrido, de la mano siempre de la sociedad andaluza.

Muy orgullosos de haber convertido a la ONCE, con su confianza diaria en nuestros productos de juego, en un verdadero motor de desarrollo social, y un pilar esencial, en definitiva, del Estado del Bienestar, con un modelo basado en la economía productiva, sostenible y solidaria.

Somos personas que trabajamos para personas. Y a partir de ese modelo organizativo y esa filosofía de empresa hemos venido desplegando a lo largo de los últimos años una apuesta decidida por la responsabilidad social vinculada siempre a la discapacidad (RSC-D), demostrando a empresarios, administraciones y a la sociedad en su conjunto, que las personas con discapacidad estamos plenamente preparadas para incorporarnos al proceso productivo como contribuyentes netos del progreso y la riqueza de nuestra Comunidad Autónoma.

Y esto cobra aún más valor en un mundo tan globalizado, inmersos como estamos en cambios tan vertiginosos en todos los frentes de la vida, en medio de una crisis de valores, de falta de credibilidad, de incertidumbres y tanto desasosiego, porque el ejercicio de la responsabilidad social en el ámbito de la discapacidad emerge como una fuente de oportunidades para el tejido empresarial y de inyección de autoestima y confianza para el conjunto de la sociedad. No olvidemos que el 10% de la población tiene algún tipo de discapacidad. Cuatro millones de personas con discapacidad y sus familias en España, más de 800.000 de ellas en Andalucía, constituyen un colectivo de una gran importancia desde el punto de vista comercial, sin olvidar la oportunidad que su activa participación proporciona a la hora de crear entornos sociales inclusivos y solidariamente responsables.

Las políticas de responsabilidad social de las empresas no pueden ignorar esa realidad, ese potencial de talento y capacidad. No pueden olvidar ese 10% de la población. Porque las personas con discapacidad no son solo trabajadores. Son consumidores. Son clientes. Son proveedores, accionistas e inversores. Difícilmente podremos calificar por tanto a una empresa como socialmente responsable si no apuesta por la diversidad de su plantilla y no fomenta la integración socio laboral de personas con discapacidad. Los productos y servicios específicos, o los desarrollados a partir de los criterios de diseño para todos y accesibilidad universal, de interés también para una población cada vez más envejecida, constituyen sin duda una oportunidad de negocio. Y en todo caso, una ventaja competitiva a valorar. Un factor diferencial en un entorno altamente competitivo. Según una encuesta de la Comisión Europea, el 83% de las empresas con políticas de fomento en la diversidad considera que ésta aporta auténticas ventajas a sus negocios, tales como el acceso a una mayor diversidad de empleados potenciales, la mejora de la motivación del personal y una mano de obra más innovadora.

Yo invitaría desde esta tribuna a las administraciones y a los empresarios a cumplir con la cuota de reserva del 2% de las plantillas a personas con discapacidad en las empresas de 50 o más trabajadores como exige la Ley.

Les invitaría a descubrir las oportunidades que genera la contratación directa e indirecta de las personas con discapacidad en las pequeñas y medianas empresas, que suponen un 80% del tejido empresarial. Ventajas como bonificaciones y subvenciones a tiempo completo en la contratación

indefinida, que conlleva una bonificación de las cuotas de la Seguridad Social que pueden ir desde los 4.500 euros a los 6.300 euros al año en función del grado de discapacidad, además de una subvención de cerca de 4.000 euros por contratar a un trabajador con discapacidad.

Pero sobre todo les invitaría a superar viejos estigmas y prejuicios, y a romper las barreras mentales que, todavía hoy, obstaculizan la contratación de personas que están muy preparadas y muy motivadas para demostrar su talento y sus capacidades.

Porque la lucha por su integración en la sociedad no es responsabilidad única de la ONCE y su Fundación, ni siquiera de ellos mismos o sus familias, ésta es una tarea que nos compromete a todos como sociedad.

Conscientes de esa realidad, en la ONCE hemos querido unir los dos valores principales que forman parte de nuestro ADN, la ilusión y la unidad, en torno a la nueva marca única en la que convergen todos los proyectos empresariales de la ONCE y su Fundación con el objetivo de seguir demostrando, de forma clara y contundente, que las personas con discapacidad y pueden y deben trabajar.

Y así nace ILUNION con el gran objetivo de reilusionar a la sociedad española con un futuro limpio en un momento de tanto descrédito político e institucional. Es verdad que en la ONCE no cotizamos en Bolsa, ni en el IBEX 35. Pero cotizamos en el corazón de la gente, en el corazón de las personas. Y cada día repartimos dividendos a la sociedad en forma de premios y de ilusión para unos, y de empleo, formación, prestación de servicios sociales y de ilusión para otros. Y así va a seguir siendo, por altas que sean las barreras y las dificultades que encontremos en la vida.

Por eso, estamos convencidos que la excusa de la crisis no puede suponer un freno al ejercicio de la responsabilidad social de las empresas ni de las administraciones. La responsabilidad social no debería estar en crisis para quien la entienda como una inversión en la búsqueda de la confianza en la sociedad. Al contrario, cobra aún más valor en tiempos de crisis. El valor de la diferencia.

"La única forma de conocer los límites de lo posible, es cruzarlos, y aventurarse del lado de lo imposible", decía Arthur Clarke. En nuestras manos está conseguirlo.

Por eso creo que los riesgos, que con la excusa de la crisis, se ciernen ahora sobre el futuro, nos obligan de nuevo a reaccionar. Nos obligan a esforzarnos más colectivamente por el interés común, en defensa del interés general por encima del interés partidista. Nos empujan a ejercer activa-

mente nuestra responsabilidad social como ciudadanos, y a reforzar nuestro compromiso con nuestra tierra.

Debemos entonces aprovechar el momento, la oportunidad que también nos brinda este tiempo de dificultades para dibujar, para construir un nuevo modelo de crecimiento económico.

Pero no un modelo cualquiera, sino uno simétrico en cuanto a la inversión pública en Sanidad, Educación, Empleo y Bienestar Social que garantice la igualdad entre todos, y que sea la verdadera palanca de oportunidad para los que menos tienen.

Un nuevo modelo de crecimiento económico, que se base en la riqueza productiva frente a la financiera, la riqueza sostenible frente a la especulativa. Un modelo social en definitiva

que prime el Humanismo por encima del Mercantilismo, que armonice, que coadyuve el desarrollo económico y político, con el interés general de los ciudadanos y su protección. Y que apueste por la RSC-D como fuente de oportunidades para el tejido empresarial y como inyección de autoestima y confianza para el conjunto de la sociedad.

Un modelo económico, político y social, que no es otro que un modelo de convivencia, que garantice un futuro más humano, más social, más justo, más equitativo y más solidario, como el que soñaron aquellos andaluces ciegos hace ya 76 años.

En ese empeño, en la ilusión de una Andalucía más justa, más igual y más solidaria, los andaluces encontrarán siempre el compromiso de la ONCE.

Datos Once Andalucía

La ONCE genera empleo para 25.982 trabajadores en Andalucía, el 78% son personas con discapacidad. Una de cada 221 personas que trabaja en Andalucía lo hace en la ONCE y su Fundación.

Da cobertura educativa a 1.861 alumnos en todos los niveles, Primaria, Secundaria, Bachillerato, Formación Profesional y Universidad.

En el último año se han creado 1.641 empleos .

A inversión social se han destinado 209 millones de euros dirigidos a Educación, Formación, Empleo, Autonomía Personal, Apoyo Psicosocial, Bienestar Social, Tiflotecnología, Cultura, Deporte, Eliminación de Barreras...

Las cooperativas de impulso empresarial, un ejemplo concreto: smart ibérica de impulso empresarial S.COOP. AND, una herramienta eficaz para el empleo en el sector cultural y artístico

Gabriel Sánchez Bárcenas
SmartIb



Las cooperativas de impulso empresarial se configuran formalmente como un subtipo de cooperativas de trabajo, reguladas en el artículo 93 de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas y en los artículos del 81 al 86, ambos inclusive, del Reglamento que desarrolla la citada norma (Decreto 123/2013, de 2 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre de Sociedades Cooperativas Andaluzas). Sin embargo, a efectos prácticos estas entidades suponen un híbrido entre las cooperativas de trabajo y las cooperativas de servicios.

1. Antecedentes

Esta forma social es diseñada a partir de las experiencias de un grupo de personas expertas (pertenecientes a la Administración de la Junta de Andalucía, a entidades representativas del sector y determinados socios cooperativistas) tanto en Francia como fundamentalmente en Bélgica durante el año 2011, donde conocieron de primera mano las cooperativas de actividad y empleo dentro del Programa Es-Empleo (La Economía Social para y por el Empleo) financiado con Fondos Europeos, dirigido por la entonces denominada Consejería de Empleo y gestionado por CEPES-Andalucía.

2. ¿Qué es una cooperativa de impulso empresarial?

Las cooperativas de impulso empresarial son una modalidad de cooperativas que permiten, bajo una cobertura

estructural y de servicios, canalizar el emprendimiento de manera autónoma pero dentro de un contexto de aprendizaje a escala real, en el que, además se mutualiza el riesgo empresarial que dicho proyecto lleva aparejado. La cooperativa, como estructura colectiva, se encargará de la gestión de la actividad y de la realización del conjunto de trámites administrativos, jurídicos, fiscales y sociales inherentes a la actividad de sus socios usuarios.

Las cooperativas de impulso empresarial constituyen un modelo empresarial único en el mundo, en el que pueden convivir sendas ramas o vertientes de actividad. Por un lado, pueden actuar como herramientas para canalizar y testear la actividad emprendedora de sus socios, a los que se les brinda tutorización y seguimiento de su proyecto, pudiendo jugar un papel importante dentro de las políticas activas de empleo de la Junta de Andalucía como aliados estratégicos de los Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial, comúnmente conocidos como CADES. Y por otro lado, pueden ofertar una cobertura estructural y de servicios mutualizados (entidades paraguas). Con este tipo de entidades se persigue:

- Acometer el desarrollo de una actividad profesional con plena autonomía e independencia sin necesidad de crear una forma jurídica concreta, es decir, sin necesidad de crear una empresa independiente.
- Que la prestación de actividades o servicios, que en la mayoría de los casos revisten el carácter de intermitentes, no tenga que ser sinónimo de precariedad sino que por el contrario se desarrollen con las garantías y coberturas necesarias.

- Y por último, se consigue el afloramiento con carácter regular y colectivo de servicios que eventualmente se prestarían en el ámbito de la economía no declarada o sumergida.

Dentro de esta modalidad se configuran nuevos tipos de socios (socios de estructura y socios usuarios) y se redefine un nuevo equilibrio de poderes dentro de la sociedad, todo ello aderezado con una carta de servicios permanentemente actualizada y determinadas garantías –básicamente de naturaleza económica–, como son:

- a) Un depósito, fianza o aval de al menos, 60.000 euros.
- b) El diseño y dotación de un Fondo de Garantía independiente de los fondos tradicionales de las cooperativas, para garantizar el cobro de los anticipos societarios por parte de los socios usuarios y la satisfacción de las obligaciones requeridas por la legislación reguladora de la prestación del trabajo.
- c) Una auditoría de cuentas externa con carácter anual.
- d) Un Reglamento de Régimen Interno con una serie de extremos legalmente determinados.

3. SMart Ibérica de Impulso Empresarial Sociedad Cooperativa Andaluza (SMartIb).

SMart Ibérica es la primera cooperativa de impulso empresarial de Andalucía, y al tratarse de un modelo empresarial originario de nuestra Comunidad, se constituye como la primera cooperativa de impulso empresarial del mundo. SMartIb nace para actuar a modo de estructura paraguas, conciliando iniciativas individuales con un enfoque colectivo, cooperativo y mutualista, posibilitando la difusión de una cultura del emprendimiento basada en la sostenibilidad integral, la seguridad y la productividad y mejorando las condiciones laborales del colectivo artístico, creativo y cultural.

El objetivo de esta cooperativa es ser una herramienta eficaz para ayudar a sus socios (artistas, técnicos, artesanos y demás profesionales de la cultura con relaciones laborales intermitentes o continuas) a crear y consolidar el mayor número de empleos con la mayor calidad y estabilidad posibles en el seno del sector cultural.

SMartIb viene a dar respuesta a todo un sector que a menudo se ve forzado a trabajar en economía no declarada (economía sumergida), sin garantías ni prestaciones sociales, dándoles un contexto común para la lucha de sus derechos y para el desarrollo de sus carreras profesionales:

1. SMartIb canaliza la actividad profesional de sus socios, que desde que se adhieren pasan a ser trabajadores de la cooperativa y co-propietarios de la empresa.

2. Cada socio tiene un asesor personal que gestiona su actividad laboral. El socio le indica cuándo son los periodos activos de trabajo para que éste organice sus altas y bajas en la seguridad social. Posteriormente el asesor emite la factura para el cliente del socio con los datos de la cooperativa. Todo lo que un socio genera a lo largo de un mes se le paga el día 5 del mes siguiente –hasta un límite–, una vez se han desglosado los costes de seguridad social e IRPF que procedan.

3. Compartimos una serie de servicios mutualizados, el más interesante es un fondo de garantía solidario que permite a los socios cobrar aunque los clientes no hayan pagado. También compartimos un seguro de responsabilidad civil, cobertura en prevención de riesgos laborales y asesoramiento legal, laboral y fiscal.

4. Todos los socios cotizan en régimen general, y pagan sus impuestos cuando trabajan, es decir cotizan únicamente por los días efectivamente trabajados.

5. Ventajas principales:

- Es un modelo tremendamente flexible que se adapta a la pluralidad de casuísticas laborales que afronta el sector creativo.
- Se desarrolla la actividad profesional con un marco legal adecuado sin necesidad de asumir costes mensuales fijos, independientemente de si tienes actividad real o no.
- Podemos desarrollar proyectos individuales o en grupo.
- SMartIb es un modelo de Economía Social que propone un desarrollo sostenible, solidario y justo.

A mitad de febrero de 2015, SMartIb cuenta con 1.051 socios usuarios, de los que el 60% son hombres y el 40% restante mujeres, repartidos entre las siguientes escalas o tramos de edad:

Tramo de edad	Número de personas socias
Menores de 30 años	175
Entre 30 y 40 años	710
Entre 40 y 50 años	130
Mayores de 50 años	36
Total	1.051

Entre las profesiones que se llevan a cabo bajo la cobertura estructural y de servicios mutualizados de SMartIb, las más numerosas –en cuanto a socios que la desarrollan- son las siguientes: artes escénicas; fotografía y diseño; artes plásticas y artesanía; gestión cultural; música y producción audiovisual.

Por último, hay que destacar que SMartIb forma parte de un proyecto europeo liderado por Smart Bélgica (SMartBe) que está ayudando a implantar este modelo en diferentes países europeos, con el fin de construir una red sólida de movilidad para artistas y creativos europeos donde la conectividad profesional trasnacional sea eficaz y posible bajo una misma macro estructura paraguas. Este proyecto está presente actualmente en once países de la UE y desembocará en una Cooperativa Europea -SMartEu- cuya sede tiene posibilidades de ubicarse en Sevilla, en cuyo caso Sevilla en particular y Andalucía en general se convertirán en un punto neurálgico de la cultura europea.



Autónomos de la Economía Social en Andalucía: de la invisibilidad al liderazgo en la recuperación económica

Rosa M^a Martínez Santaella
Presidenta de CAESA

1. El papel del autónomo en el empleo y el desarrollo económico

La figura del trabajador por cuenta propia en la actual coyuntura socioeconómica ha adquirido unas dimensiones que distan millas de la consideración empresarial, social e institucional que hace años tenían los autónomos en la sociedad andaluza.

La contribución de los autónomos y emprendedores al sostenimiento y crecimiento económico que se ha producido en nuestra región en este periodo de profunda crisis ha sido y seguirá siendo decisiva. Mientras el tejido empresarial andaluz acuciaba los devastadores efectos del 'tsunami' financiero, económico y social, que ha dejado a su paso el cierre de centenares de empresas y la pérdida de miles de puestos de trabajo, el colectivo de trabajadores autónomos ha presentado una resistencia digna de reconocimiento, pese a enfrentarse a las mismas, e incluso peores, circunstancias que otras fórmulas empresariales.

Hoy en día, ya nadie pone en duda que los autónomos contribuyen a la creación de empleo, riqueza y bienestar social liderando una corriente con sello propio en sectores tan punteros como la innovación o la tecnología.

El colectivo, y especialmente aquellos adscritos al sector de las empresas de Economía Social, ha contribuido en este periodo no sólo al mantenimiento de las actividades en las que tradicionalmente ha estado presente, como el comercio, el transporte, los servicios o la agricultura, sino que además ha protagonizado y liderado la reorientación que la economía andaluza está experimentando actualmente hacia un modelo de desarrollo sostenible y en el que el factor social tiene un papel prioritario.

Las pequeñas empresas que gestionan estos empresarios,

generan ya uno de cada tres nuevos puestos de trabajo que se crean en el país contribuyendo, al mismo tiempo, al afianzamiento de la población en los territorios y al desarrollo local.

En este contexto, además, el autoempleo está cobrando una relevancia cada vez mayor constituyéndose como una alternativa profesional tan válida como las demás opciones que ofrece el mercado laboral. Lejos quedan ya los tiempos en los que esta figura empresarial era únicamente entendida como una opción residual para quienes no encontraban un puesto de trabajo en el mercado laboral.

A diferencia de décadas pasadas, cuando se identificaba el trabajo autónomo con actividades con escasa repercusión socioeconómica, en la actualidad el colectivo lidera nuevas modalidades profesionales, actividades con un alto valor añadido y modelos tecnológicos que están asentando las bases del desarrollo sostenible en el que espera consolidarse la sociedad andaluza.

De esta forma, y con casi medio millón de afiliados a la Seguridad Social en Andalucía, el tejido empresarial compuesto por los autónomos de Economía Social ha incorporado en los últimos años a centenares de trabajadores profesionales que desarrollan sus capacidades y esfuerzo en actividades con alto valor añadido y fuertes dosis de innovación y conocimiento.

Somos Economía Social

La actividad de los autónomos en Andalucía se concreta, en la mayoría de los casos, en lo que se conoce como microempresa o pequeña empresa, cuyos trabajadores adoptan fórmulas asociativas de Economía Social integradas, a su vez, por socios individuales que trabajan por cuenta propia.

Así, los autónomos somos Economía Social compatibilizando el papel de trabajadores y empresarios al mismo tiempo. Hacemos prevalecer sobre cualquier otro criterio, la permanencia de nuestros puestos de trabajo y los de nuestros trabajadores apostando por el mantenimiento de empleos de calidad y abordando la conciliación de la vida laboral y personal.

En situaciones de extrema dificultad, nuestras empresas apuestan por el valor de sus trabajadores y optan por la contribución añadida de la profesionalidad que éstos aportan, buscando alternativas de otra naturaleza frente a la salida fácil de los despidos o la reestructuración de la plantilla.

Las empresas de Economía Social son consideradas mundialmente como modelos de empresa socialmente responsables, comprometidas con las personas y con la sociedad y capaces de armonizar la necesaria función económica con otra no menos importante función social, elemento diferenciador que denota la responsabilidad de las mismas.

Se trata, en definitiva de desarrollar un modelo de empresa productiva, rentable y competitiva, pero con un estrecho vínculo con nuestra comunidad y con el bienestar social contribuyendo al desarrollo socioeconómico de los núcleos más cercanos y de quienes los habitan.

2. Trayectoria del colectivo durante la crisis

La trayectoria que ha experimentado el colectivo de trabajadores autónomos en Andalucía consolida su papel como agente de desarrollo económico y social. Este último año 2014 ha sido el año de la consolidación de los trabajadores por cuenta propia, tal y como respaldan las cifras de autónomos afiliados a la Seguridad Social. Nuestra Comunidad Autónoma despidió el año con 487.086 trabajadores por cuenta propia dados de alta, 16.647 más que en 2013 y un incremento porcentual del 3,42%, por encima incluso del crecimiento medio nacional en el mismo periodo, que se sitúa en el 2,5% con un total de 3.125.806 autónomos.

El fortalecimiento del sector es un hecho tal y como se desprende de las estadísticas del Ministerio de Empleo y Seguridad Social desde que comenzó la crisis, inicio que se sitúa entre los años 2007 y 2008.

En base a la evolución de los datos oficiales registrados desde entonces, podemos afirmar que el colectivo no ha permanecido ajeno a la crisis económica, a la caída del

consumo o la restricción del crédito, sino que ha sido una víctima más de esta situación que en ocasiones le ha sacudido con virulencia dada su vulnerabilidad.

Sin embargo, la capacidad emprendedora del sector ha sido más fuerte que las propias dificultades a las que se enfrentaba y se enfrenta actualmente, propiciando el nacimiento de una corriente de proyectos que han tenido su reflejo en la creación de nuevas empresas, sobre todo, en los dos últimos años.

Así pues, en 2007 nuestra región contaba con 473.395 autónomos afiliados a la Seguridad Social, un colectivo que experimentó un crecimiento del 4,5% al año siguiente hasta alcanzar los 495.842 trabajadores por cuenta propia.

No obstante, este excelente comportamiento del colectivo no tuvo continuidad en 2009, cuando el sector comenzó a arrastrar las consecuencias de la profunda crisis económica en la que se encontraba inmerso el país y la posterior recesión, que se tradujo en el cierre de miles de negocios como consecuencia de la restricción del crédito, de los impagos de los servicios y de la caída del consumo, entre otros factores.

Entonces, nuestra Comunidad Autónoma perdió por el camino a 20.866 trabajadores autónomos en 2009, un 4,2% del colectivo que hasta el momento sorteaba la coyuntura que a nivel mundial condicionaba la economía. A partir de ese momento, el sector de los autónomos andaluces vivió sus peores años restando empresas y negocios en sus estadísticas. En 2010 perdió el 1,5% de efectivos con respecto al año anterior, registrando ese ejercicio 467.386 trabajadores por cuenta propia.

El año siguiente, Andalucía tampoco pudo celebrar la recuperación de la iniciativa empresarial autónoma, pues la recesión del país impedía mantenerse ajeno a la situación que se había generalizado en todos los planos de la economía. De esta forma, en 2011 se dieron de baja en nuestra región 2.203 autónomos, un 0,47% con respecto al año anterior quedándose el colectivo con 465.183 trabajadores.

Si bien, 2012 fue el peor año para el conjunto de trabajadores andaluces por cuenta propia que, pese a sus encomiables esfuerzos por mantenerse en pie, acabaron siendo arrastrados por la propia coyuntura. Ese año el sector volvió a perder autónomos, el 1,11% en comparación con 2011, alcanzando la cota más baja desde 2007 con un total de 459.984 afiliados a la Seguridad Social.

No fue hasta 2013 cuando el colectivo de trabajadores por cuenta propia comenzó a ver recompensado su tesón liderando al mismo tiempo la corriente emprendedora que actualmente conocemos en Andalucía. Ese año, las estadísticas oficiales confirmaron lo que en los foros empresariales, institucionales y sociales era un secreto a voces, que no era otro que el repunte del sector de los autónomos que, a su vez, se reflejaba en las estadísticas de creación de puestos de trabajo.

Por primera vez en un lustro las estadísticas ofrecían una esperanza al tejido productivo protagonizado por los trabajadores por cuenta propia, alcanzando la cifra de 470.439 autónomos en Andalucía y un crecimiento de 2,2% con respecto al año anterior, con 10.455 afiliados más que en 2012.

Tabla 1. Evolución de afiliación de Trabajadores Autónomos en la Seguridad Social
AÑO Total Autónomos Variación en términos abso-

Tabla 1. Evolución de afiliación de Trabajadores Autónomos en la Seguridad Social

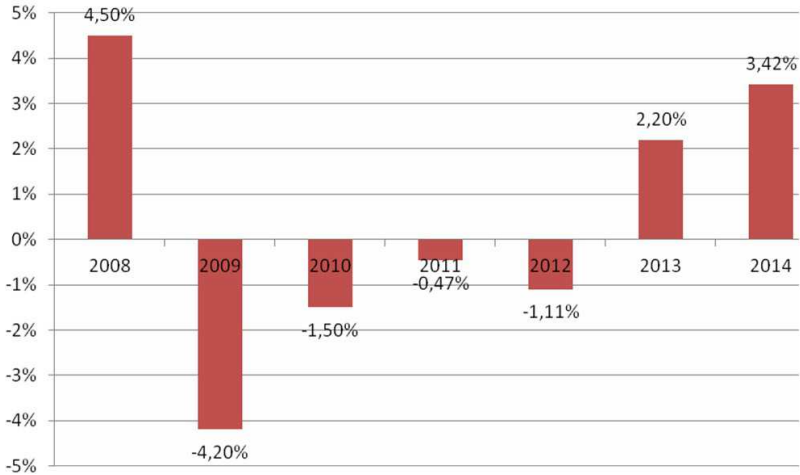
Año	Total Autónomos	Variación en términos absolutos (con respecto al año anterior)	Variación porcentual (con respecto al año anterior)
2007	473.395		
2008	495.842	22.447	4,50%
2009	474.976	-20.866	-4,20%
2010	467.386	-7.590	-1,50%
2011	465.183	-2.203	-0,47%
2012	459.984	-5.199	-1,11%
2013	470.439	10.455	2,20%
2014	487.086	16.647	3,42%

Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

La significativa recuperación de este importante sector de la economía andaluza se ha consolidado en 2014 (último año de análisis), en el que la región ha asistido al despunte definitivo del colectivo con 487.086 autónomos, un 3,42% más que en 2013. De esta forma, hemos

recuperado e, incluso, superado las cotas máximas de afiliados de los años previos a la crisis observando un incremento del cómputo total de autónomos del 3% en 2014 con respecto a 2007, cuando éstos suponían 473.395 trabajadores por cuenta propia.

Gráfico 1. Evolución afiliación Trabajadores Autónomos en la Seguridad Social. Variación porcentual (con respecto al año anterior)



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Elaborado por CAESA.

En definitiva, esta fórmula empresarial basada en el equilibrio económico y social ha demostrado con creces su rentabilidad, capacidad y fortaleza para ocupar su sitio en el modelo económico sobre el que Andalucía ha depositado sus esperanzas y cuyos principios básicos deben ser la sostenibilidad, la creación de empleo y la responsabilidad social.

3. El reconocimiento de un esfuerzo histórico y colectivo

Como citaba anteriormente, en Andalucía existen cerca de medio millón de trabajadores y trabajadoras autónomos, en su mayoría encuadrados en el sector de la Economía Social, que aportan el 17% del PIB de la Comunidad. Al mismo tiempo, la estructura productiva andaluza está configurada con casi un 96% de empresas de menos de 10 trabajadores, cifras que nos ayudan a valorar el peso que realmente suponen tanto éstas como los autónomos en el tejido empresarial andaluz.

A su vez, la actividad de los trabajadores por cuenta propia se concreta en las microempresas, que son los modelos empresariales que más empleo generan y los que cuentan con el mayor índice de supervivencia, sobre todo cuando sus trabajadores adoptan fórmulas de Economía Social. Así pues, el emprendedor autónomo está llamado a desempeñar un papel fundamental, no sólo en el desarrollo de la economía andaluza, sino también en la nacional y en la internacional, según ha reconocido recientemente la propia Unión Europea (UE).

Pero no siempre ha sido éste el escenario en el que el colectivo ha desarrollado su actividad. Durante muchos años los trabajadores autónomos han levantado cada mañana su persiana de forma silenciosa luchando día a día por mantener su negocio y los puestos de trabajo que de él dependían.

Todo, pese a que las condiciones tanto endógenas como exógenas a las que se enfrentaban les situaban en clara desventaja con respecto a las grandes empresas cuya consideración institucional y social estaba, a todas luces, en desequilibrio con la realidad.

Ésta es la principal razón que ha motivado la incansable lucha de plataformas como la Confederación de Autónomos de Economía Social de Andalucía (Caesa), al considerar que ha llegado el momento de poner voz y rostro a la enorme labor que desarrolla el sector de la Economía Social en el que se incluyen los autónomos. El

tesón y potencialidad del colectivo comienzan a producir, por fin, sus primeros frutos en forma de representatividad como agentes sociales de primer orden presentes en los foros institucionales, económicos y políticos.

Tras años de andadura, en los que en ocasiones nos hemos sentido los grandes olvidados, estamos consiguiendo que los autónomos de Economía Social sean escuchados y tenidos en cuenta por las administraciones.

4. Logros alcanzados en Andalucía

Muchas de nuestras expectativas, esperanzas y reivindicaciones se materializaron en diciembre de 2014 con el anuncio realizado por el Gobierno andaluz por el cual se daba vía libre a la elaboración del Plan de Actuación para el Trabajo Autónomo de Andalucía (Horizonte 2020).

Desde Caesa reivindicábamos hace tiempo un programa sistematizado de medidas que sirvieran de respaldo a las políticas de fomento y apoyo al sector y, en este sentido, se anuncian como líneas maestras del citado plan:

- el fomento de las empresas de trabajo autónomo
- la mejora socio-laboral de los trabajadores autónomos
- y la promoción del conocimiento del sector

Estamos expectantes, dispuestos a colaborar y con la esperanza de que estas líneas se llenen de contenido desde la perspectiva del trabajo autónomo de la Economía Social.

Entre las medidas concretas que esperamos se encuentran:

- apoyo a la creación y consolidación de empresas: la apertura de nuevas líneas de incentivos,
- el respaldo específico a la actividad en el mundo rural,
- el fomento de la cultura emprendedora en general,
- la lucha contra el fraude y la competencia desleal,
- el apoyo a la contratación y a la conciliación de la vida familiar y laboral,
- la promoción de la igualdad de género,
- políticas de responsabilidad social,
- la simplificación administrativa,
- y el fomento de la innovación y la creatividad empresarial para mejorar la competitividad.

Estas demandas forman parte de las reivindicaciones del colectivo y estamos convencidos de que, de verse satisfechas en el desarrollo del plan, favorecerán no sólo al sector sino también a toda la sociedad andaluza.

Pero nuestra colaboración a primer nivel con la Administración autonómica no empieza aquí. En este sentido, Caesa, junto con otras organizaciones, firmó en junio de 2013 con la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía, el Pacto para la Promoción del Trabajo Autónomo de Andalucía, con el consiguiente enorme avance que ha supuesto para este colectivo de trabajadores y pequeños empresarios, tanto a través del desarrollo de distintas acciones como de la puesta en marcha de medidas de fomento y consolidación del trabajo autónomo.

Sin embargo, y aunque estamos convencidos de que vamos por el buen camino, aún nos quedan muchas barreras que derribar. El hecho de que nuestra organización se haya convertido en un interlocutor de referencia para las administraciones en Andalucía es una señal inequívoca de que hemos tomado la senda correcta.

Valga como ejemplo la representación del colectivo de autónomos en el nuevo proceso de diálogo social, abierto por la Junta de Andalucía también el pasado mes de junio, así como en la programación de la Agenda por el Empleo, que constituye el Plan Económico de Andalucía 2014-2020, siendo éste el instrumento que va a definir el planteamiento estratégico de desarrollo regional con el claro objetivo de propiciar el crecimiento económico y el empleo, en coherencia con la Política Europea de Cohesión y en el marco de la Estrategia Europa 2020.

En este proceso hemos conseguido, sin duda, elevar a los autónomos de la Economía Social a la categoría de socios estratégicos del Gobierno andaluz ya que representamos un modelo de gestión empresarial acorde con el nuevo escenario.

Y fuera de nuestras fronteras

Y si en Andalucía estamos alcanzando el papel que nos corresponde, así lo entiende también la Unión Europea que, plenamente consciente de la importancia del trabajo autónomo, está dando un claro respaldo al mismo en el marco de las iniciativas de la Estrategia Europea 2020, en sus directrices y orientaciones generales para las Políticas Económicas y de Empleo de los Estados miembros, a través de los Fondos Europeos y de otros

instrumentos de apoyo que ofrecen ayudas a las personas emprendedoras y a las empresas (especialmente a las pymes).

Del mismo modo, en los últimos tiempos hemos asistido a una especial atención al trabajo autónomo por parte de la Comisión Europea con apartados específicos en medidas concretas, como la Agenda de Nuevas Cualificaciones y Empleos. Se trata de una contribución europea hacia el pleno empleo que considera a las actividades autónomas como posible fuente de soluciones innovadoras para responder a las demandas sociales en un proceso participativo y que permite ofrecer posibilidades de empleo concretas a las personas más alejadas del mercado laboral.

5. Retos de futuro.

El camino que hemos recorrido hasta ahora no ha estado exento de dificultades y alguna que otra decepción con respecto a las novedades normativas estatales que condicionan la supervivencia de las empresas del sector. En este sentido, Caesa ha mantenido su perfil más reivindicativo frente a las decisiones que, desde la patronal de autónomos de Economía Social de Andalucía, se consideran insuficientes o parciales.

Así ocurrió con la eliminación, por parte del Ministerio de Hacienda, de la deducción fiscal por el mantenimiento o el aumento de plantilla en empresas de trabajadores autónomos, una figura fiscal aprobada en 2009 que permitía a los autónomos que facturasen menos de cinco millones de euros al año y que contasen con menos de 25 trabajadores, deducirse un 20% en sus rendimientos netos si mantenían o aumentaban los puestos de trabajo en sus empresas.

En la misma línea se pronunció nuestra organización cuando urgí al Gobierno central a aprobar la revisión sin limitaciones del IVA de caja, la medida fiscal que permite a los trabajadores autónomos y a las pequeñas y medianas empresas aplazar el pago del IVA de facturas no cobradas.

La revisión del IVA con criterio de caja, una de las iniciativas más esperadas por los autónomos y los pequeños empresarios, que se incluyó en la Ley de Emprendedores y que evitaba a las empresas tener que abonar al Ministerio de Hacienda el IVA de las facturas pendiente de cobro, se ha convertido en una prioridad para nuestra confederación ya que son muchas empresas las que

actualmente se ven asfixiadas por tener que adelantar el impuesto sobre unos ingresos que no han cobrado.

La Confederación de Autónomos de Economía Social de Andalucía también reclama reforzar la implicación y participación directa del colectivo de autónomos andaluces en la elaboración de los planes específicos de apoyo a los trabajadores por cuenta propia.

El crecimiento del colectivo, que en 2014 ha sumado 16.647 nuevos autónomos en Andalucía, es la razón definitiva para que el sector y las organizaciones empresariales representativas orienten y señalen las prioridades de los autónomos en los programas públicos con objeto de que entre todos diseñemos una estrategia que ayude al tejido empresarial andaluz a despegar definitivamente. Por otra parte, desde las organizaciones representativas de Economía Social, apostamos por un gran pacto nacional de todas las administraciones en defensa del único colectivo que crea empleo en la actualidad. Se trata de un argumento más que de peso para que las administraciones tengan en cuenta las necesidades y reivindicaciones del colectivo.

Somos conscientes de que la puesta en marcha de las nuevas medidas anunciadas por las distintas administraciones requieren su tiempo, sobre todo para que lleguen directamente a los autónomos, pero precisamente la demora de ese periodo es lo que nos preocupa porque en el transcurso del mismo pueden desaparecer muchos negocios si llegan tarde.

Con ello nos referimos a las modificaciones aprobadas recientemente por el Gobierno central en la tarifa plana de autónomos o en la prestación por el cese de actividad, así como a la puesta en marcha del Ente Público de Crédito de Andalucía por parte del Ejecutivo andaluz, un órgano en el que tenemos puestas todas nuestras expectativas al esperar de él que proporcione oxígeno en forma de créditos a los autónomos y pequeños empresarios de nuestra Comunidad.

6. Llamamiento a la unidad de los agentes sociales y las administraciones

Hoy, más que nunca, es imprescindible aunar esfuerzos y compromisos entre las Administraciones Públicas y los agentes económicos y sociales en pro del desarrollo económico, social y medioambiental que deseamos para nuestra región. Y, para ello, hemos de dotarnos de una estructura económica productiva alejada de la especu-

lación, moderna y eficaz y capaz de generar actividad empresarial socialmente responsable.

Hemos de promover un cambio en la economía estructural, profundo, educacional, intersectorial, innovador y sostenible en el tiempo. La sociedad del conocimiento en la que estamos inmersos y los fenómenos de mundialización de esta época no pueden hacernos olvidar que debemos actuar desde lo local, hemos de ser capaces de pensar en global, y actuar en local.

Abogamos por el emprendimiento empresarial social y por incentivos para crear empresas, frente a la crisis de puestos de trabajo; y por empresas que sean capaces de garantizar la, cada vez más demandada, dignidad en el empleo. Por todo ello entendemos que los autónomos inmersos en la Economía Social son parte de la respuesta para este nuevo tiempo. Hemos conseguido que la voz del autónomo sea escuchada y valorada y éste ha sido, es y será nuestro principal empeño.

Sobre nosotros

Animamos por tanto, a toda la sociedad y al mundo empresarial, a asomarse al futuro de la mano de Caesa, una organización flexible, comprometida, que se anticipa a los nuevos tiempos y que propugna la excelencia en la gestión como una de sus señas de identidad. Esta entidad ha logrado convertirse en un punto de encuentro para los que creen en los principios de una fórmula empresarial que crea riqueza para su comunidad a la vez que vela y cuida por quienes la sostienen.

La Confederación de Autónomos de Economía Social de Andalucía es la confederación empresarial intersectorial de ámbito autonómico y sin ánimo de lucro mayoritaria de la Comunidad Andaluza, en cuanto a base empresarial, con una afiliación superior a los 95.000 autónomos andaluces y que trabaja para la representación y defensa de los mismos.

Su principal objetivo es defender, representar y fomentar los intereses generales del colectivo. Además, aglutina a distintas organizaciones y asociaciones empresariales de trabajo autónomo vinculadas a la Economía Social y se encuentra implantada en las ocho provincias andaluzas. La entidad, que presido, nació en 2010 como fruto de la unión de las distintas organizaciones del sector convirtiéndose casi cinco años después en una plataforma representativa para los trabajadores que la integran.

En septiembre de 2014, Caesa dio un paso más en su

defensa de los intereses del colectivo que representa al integrarse como miembro de pleno derecho en la Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía (CEPES-A).

En la actualidad está presente en los principales foros institucionales en los que hoy en día se diseñan y perfi-

lan las líneas maestras que asientan las bases del nuevo modelo productivo de nuestra comunidad autónoma, logrando así que las necesidades del colectivo sean estudiadas y valoradas.

Banca ética fiare: el dinero al servicio de la justicia y el bien común



Esteban Tabares

Miembro del Comité de Ética Fiare

1. FIARE Banca Ética: una alternativa desde la acción colectiva

FIARE surgió de una convicción y una intuición. La convicción de que son necesarias alternativas en la esfera económica que traten de superar los problemas estructurales del sistema económico neoliberal, específicamente su incapacidad por acabar con las desigualdades. La intuición de que el tejido asociativo y la conciencia ciudadana presentan hoy capacidad suficiente para consolidar y hacer crecer una banca ética, como ya ha ocurrido en algunos otros lugares de Europa. FIARE existe desde 2003 y es una realidad en marcha abierta, que ha sido capaz de reunir hasta abril de 2014, 39.329.997 de euros en ahorro; 4.824.116 en capital social y ha aprobado préstamos en esos años para financiar proyectos sociales por un montante de 31.271.544 euros. FIARE la conforman actualmente más de 600 organizaciones (federaciones de cooperativas, coordinadoras de ONGs, asociaciones de empresas de inserción, REAS, Vía Campesina, COAG, Coordinadora Estatal de Comercio Justo, organizaciones de iglesia, etc.), nueve redes territoriales, una red sectorial (Coop-57), más de 30 grupos locales y más de 5.000 personas socias. FIARE está oficialmente reconocida e inscrita en el Banco de España con el número 1.550.

Desde marzo de 2013, FIARE forma parte de Banca Popolare Ética de Italia, creada en el año 1999, con sede en Padua y con más de 30.000 socios. De modo que FIARE es ahora la 5ª área de esta cooperativa italiana de banca ética a nivel europeo. Así pues, FIARE es un Banco-Cooperativa "con todas las de la ley" por partida doble, bajo las normas y supervisión del Banco de Italia y del Banco de España a la vez. Hasta hace poco, la manera de estar en Fiare era como socio/a y como

ahorrador, pero desde el pasado septiembre de 2014, Banca Ética FIARE funciona como banca electrónica y con una extensa red de cajeros automáticos por todo el país, se pueden abrir cuentas corrientes y operar a través de Internet. Además, dispone de oficinas en Bilbao, Barcelona y Madrid y de los servicios de un "banquero ambulante" que se desplaza por todos los territorios donde sea requerido.

Para una información completa puede consultarse: www.proyectofiare.com y también: www.popolarebancaetica.com.

2. Un banco en manos de la ciudadanía

FIARE es una propuesta de alternativa económica que desarrolla la actividad de ahorro y crédito de forma diferente a como se hace en el ámbito financiero usual. Y además es mucho más que eso: es una propuesta de unión ciudadana que se construye desde la base a través de una amplia red de personas y de organizaciones sociales. Es una propuesta de acción colectiva para articular una alternativa económica concebida como instrumento de acción política para transformar la sociedad. Es una red de redes cuya fortaleza radica en el intercambio de saberes, recursos y capacidades que de manera cooperativa ofrecen todas las organizaciones y personas que la componen. Esta red ha hecho posible a FIARE mantener su autonomía financiera y política sin tener que recurrir a grandes inversores empresariales o institucionales.

FIARE es una alternativa económica porque es un banco-cooperativa no lucrativo, al no contar en su estructura de propiedad con inversores interesados en el retorno económico, capaces de condicionar su decidida orientación del crédito para apoyar proyectos de alto valor social. Proyectos dirigidos a la lucha contra la exclusión,

la cooperación, protección del medio ambiente o el trabajo cultural por la transformación en valores.

FIARE ofrece dirigir el interés generado por el ahorro hacia personas y organizaciones sociales que no obtienen créditos de la banca comercial. Es decir, FIARE pone en práctica un derecho escasamente reconocido: el derecho al crédito y muy especialmente para aquellas iniciativas sociales con un impacto comunitario positivo y transformador, pero a las que les cierran las ventanillas aquellos circuitos bancarios que sólo buscan el máximo lucro financiero. Se olvida así un gran principio ético imprescindible para una construcción social justa: "El mayor interés es el interés de todos". FIARE se rige por el principio cooperativo de "un socio, un voto", al margen del dinero que se tenga depositado. Finalmente, facilita una información transparente de todo el circuito del dinero y muestra en su web el listado completo de los proyectos financiados.

3. Los valores que sustentan a FIARE Banca Ética

Los siguientes valores guían las decisiones estratégicas, las líneas políticas y los comportamientos operativos de todas aquellas personas que cooperan para realizar la misión de Banca Ética Fiare:

- Centralidad de la persona.
- Equidad.
- Responsabilidad.
- Transparencia.
- Cooperación.
- Solidaridad.
- Participación.
- Sobriedad.
- Eficacia y Eficiencia.

4. El sistema de adecuación ética de FIARE.

Se puede constatar cómo nuestra organización bancaria va adecuando sus estructuras, no sólo para que sea un proyecto transformador, sino para que su capacidad y motivación transformadoras puedan mantenerse en el tiempo. Es una manera eficaz de cuidar tanto su identidad como también las bases éticas que la sustentan. En Fiare existen varios niveles donde se operativizan en la práctica sus principios éticos. Uno de ellos es a través de las diferentes Comisiones de Evaluación Ético-

Social que funcionan en cada territorio donde existe Fiare. Dichas comisiones están integradas por personas voluntarias que conocen muy bien el tejido asociativo de ese territorio y que por tanto pueden valorar el alcance social de la propuesta que solicita financiación. No realizan dictámenes sobre proyectos que están bien o mal, o que son éticamente mejores que otros. La cultura "ética" de Fiare no está vinculada a una evaluación moral, sino a una evaluación sobre los resultados éticos, transformadores, que promueve un determinado proyecto y que, en cuanto tal, Fiare decide apoyar mediante el crédito.

Otro nivel de adecuación ética se realiza en el Comité de Ética, que es un órgano estatal elegido democráticamente por la base social de Fiare, y que tiene como objetivo coordinar ese proceso de adecuación ética; es decir, velar por la institucionalización de los valores del proyecto Fiare en todas sus estructuras, niveles de responsabilidad y marcos de relación.

5. Mi dinero al servicio de la justicia social y el bien común.

¿A quién le dejo mi dinero? En definitiva, ésta es la pregunta concreta que hemos de hacernos las personas con conciencia crítica y transformadora. Analizar éticamente la realidad de nuestros entornos y la actividad financiera que nos domina supone tener en cuenta la sociedad actual y cuáles son sus retos éticos. Y eso implica hacerlo mirando al bien social que debe perseguir todo cuanto se teje socialmente. Requiere no olvidar que el inmenso poder que tienen las entidades financieras (con dinero no propio sino depositado-prestado por miles de personas, grupos y entidades) conlleva una responsabilidad social que hasta ahora eluden casi todas ellas: buscar el bien común y la justicia social orientando el crédito a alcanzar dicho bien para todos.

El sistema de Banca Ética Fiare es una opción y decisión de innovación social en el sentido más profundo que se le puede dar a esta palabra, tan de moda últimamente. Innovación al servicio de la justicia. Es evidente que la banca lucrativa convencional no está dando respuesta a la voz de los excluidos y de las grandes mayorías, ni tampoco el sistema político y social dominante. Porque no estamos en el mejor de los mundos, no es tiempo de detenerse ni recrearse. Es tiempo de disidencia y de indignación. Decidamos de una vez qué hacemos

con nuestro dinero. El poder ciudadano lo llevamos en nuestro bolsillo y la responsabilidad social y ambiental ahora podemos ponerla en práctica mediante “el voto con el bolsillo”. En nuestros bolsillos tenemos las llaves que podrían desencadenarnos y no nos damos cuenta de ello. El mercado funciona con todos/as nosotros/as y la Banca Ética nos abre la puerta para “empoderarnos”, es decir, asumir responsable y críticamente nuestro propio poder para promover el cambio hacia sociedades justas y humanizadas.¹

“Es un momento de apelar precisamente a la gente decente. La que no está dispuesta a darse por derrotada antes de haber peleado la batalla. La que quiere rehacer los hilos de lo común. La que quiere pararles los pies a los canallas. La que, dentro de unos años, cuando le pregunten: “¿Y tú qué hiciste para cambiar las cosas?”, siente en una silla al que le ha hecho la pregunta y empiece a contarle: “Mira, esto es lo que hice...””

1. Juan Carlos Monedero, “Curso urgente de política para gente decente”. Pág. 230



Coop57 Andalucía, una cooperativa financiera al servicio de la transformación económica

Óscar García Jurado
Coop 57 Andalucía

1. Introducción

Coop57 es una experiencia de finanzas éticas y solidarias que desde hace más de 15 años actúa como herramienta de transformación hacia otra economía. Formalmente, Coop 57 desarrolla una actividad financiera como cooperativa de servicios. Con origen en Barcelona, desde 2008 Coop 57 realiza su actividad en Andalucía. El objetivo principal de Coop 57 es asociar y suministrar financiación a entidades de la Economía Social y Solidaria y el asociacionismo popular que contribuyan a transformar la economía y la sociedad, de acuerdo con los principios del cooperativismo y las finanzas éticas. El capitalismo andaluz no ha servido para poner a nuestra tierra a la altura de otros territorios ni del Estado español ni de Europa. La dependencia de la trayectoria recibida de una estructura económica injusta y un empresariado escaso, cicatero y buscador de rentas pesa mucho en la economía andaluza. La Economía Social y Solidaria andaluza debe ser alternativa a un modelo de capitalismo que viene de siglos, en la que la propiedad y la empresa privada, que ha gozado de innumerables privilegios políticos, han jugado un pésimo papel a la hora de contribuir al desarrollo socioeconómico andaluz.

El profesor Carlos Arenas Posadas nos dice que desde sus inicios en el siglo XIX hubo cooperativas andaluzas que nacieron con voluntad de emprender un modelo económico alternativo. En Andalucía, un capitalismo antiguo impregnado de reminiscencias “feudales” era sinónimo de privilegio. La alternativa pasaba por el colectivismo frente a capitalismo privado. Empresa colectiva de muchos frente a la empresa individual y privilegiada de unos pocos. La sociedad civil se organizaba alternativamente al capitalismo privado. El primer cooperativismo estuvo impregnado

de los valores y costumbres solidarios que el artesanado había heredado de los gremios, de la práctica y defensa de la autonomía funcional, la democracia industrial, el mutualismo y las prácticas de control de los mercados de trabajo locales.

Lejos de cualquier viso de neutralidad, el aglomerado social que participaba del movimiento cooperativo jugó un papel fundamental en los movimientos “revolucionarios” de aquella época. El objetivo de su acción política era la consecución de un modelo de autogobierno local que satisficiera las expectativas del “pueblo”. Artesanos, profesionales, obreros cualificados y pequeños propietarios fueron protagonistas en el periodo que va desde 1868 y la primera república, y todo ello en aras a participar activamente en los gobiernos locales, detrayendo el poder a los oligarcas.

Durante el siglo XX, el grueso del cooperativismo andaluz perdió los supuestos intelectuales e ideológicos que habían tenido en los treinta primeros años de su historia. El cooperativismo fue víctima de consideraciones asistenciales de tipo religioso, de maniobras oportunistas de los que veían en las cooperativas una fórmula para añadir a sus riquezas aquellas que provinieran de las ventajas concedidas por la administración. En Andalucía, sin embargo, y al compás de la crisis del régimen franquista y del capitalismo español desde mediados de los años sesenta del siglo XX, aparecerán notabilísimas excepciones que harán del cooperativismo tanto un medio de vida como un arma ideológica y política de abierta oposición al régimen.

Ante esta situación nos parecen pertinentes las preguntas que en 1984 realizaba Maxime Haubert. “Si el cooperativismo es un sistema en el que los dueños de las empresas son los usuarios de las mismas, como productores o consumidores, ¿sería el cooperativismo una vía

para que Andalucía sea dueña de sus recursos y actividades económicas y los dirija a satisfacer las necesidades prioritarias de los andaluces en materia de empleo, de vivienda, de alimentación, etc.? Si las cooperativas son empresas democráticas, responsables y solidarias, ¿sería el cooperativismo una vía para que haya en Andalucía más democracia, más responsabilidad y más solidaridad? Si las cooperativas son asociaciones en las que unen sus esfuerzos hombres y mujeres de los grupos sociales dominados y explotados, ¿sería el cooperativismo una vía para que no haya en Andalucía tanta dominación y tanta explotación?”.

2. La Economía Social que impulsa Coop 57

Ahora bien, ¿qué Economía Social?, ¿qué cooperativismo? Al echar la vista atrás a la historia de la Economía Social en general, y de la andaluza en particular, se encuentran multitud de modalidades, perspectivas e intenciones, desde las mutualistas, asistenciales y “transformadoras” hasta las meramente empresariales, oportunistas o buscadoras de renta.

Con la crisis que se inicia en 2007, la Economía Social se presenta ante la sociedad como el gran refugio para el autoempleo en años de crisis. Durante estos años son múltiples los tipos de cooperativismo y de modalidades de Economía Social que surgen en Andalucía. A muy grandes rasgos se pueden encontrar, por un lado, un cooperativismo adaptativo o de mercado, como les llama Ángel Calle, “compuesto por empresas o iniciativas mercantiles que atienden a lógicas del capitalismo pero que intervienen desde una democratización (reducida) de la gestión de la organización empresarial”. En estas iniciativas también estarían las que, con pretensiones más modestas, buscan responder a ciertos problemas sociales como la falta de empleo o la defensa de los precios agrícolas. Por otro lado, estarían las iniciativas que pretenden caminar hacia un sistema socioeconómico alternativo, un cooperativismo transformador o Economía Social y Solidaria autogestionaria que se dirige hacia una economía del “trabajo emancipado”.

Desde Coop 57 se apuesta en mayor medida por estas últimas iniciativas que por las primeras. Las entidades que forman parte de Coop 57 entendemos que la Economía Social debe huir del control del poder político y económico y apostar por generar unidades económicas de producción de bienes y servicios radicalmente democráticas,

autónomas y sostenibles. Buscamos un cooperativismo que sea útil para generar una sociedad más democrática y solidaria.

Por tanto, Coop 57 es un medio, una herramienta para el impulso de otra economía y la transformación social en beneficio de los de abajo. Si tenemos en cuenta que el cambio es inevitable, la cuestión es hacia dónde se dirigirá ese cambio. Nos enfrentamos a la posibilidad de un futuro donde el autoritarismo y la desigualdad sean características esenciales. Enfrente, podemos avanzar, como dice José Luis Carretero, hacia “una economía igualitaria, participativa y democrática, donde la ciudadanía pueda decidir libremente cómo generar y hacia donde derivar los recursos entre todos”. En este sentido, la Economía Social y Solidaria transformadora impulsa el control colectivo del excedente por lo que sirve para crear las bases para reducir las marcadas desigualdades que caracterizan a la sociedad capitalista.

3. Coop 57 Andalucía: algunos datos

Tal como se dijo más arriba, en la segunda mitad de 2008 se crea la sección territorial de Coop 57 en Andalucía. Coop 57 Andalucía pasó a formar parte de una organización donde el resto de secciones en ese momento existentes, es decir, Cataluña, Aragón y Madrid (posteriormente se creó la de Galicia y actualmente están en formación Asturias, Valencia y País Vasco) superó el umbral de los 300 proyectos sociales financiados mediante los útiles financieros alternativos que promovía. Así, desde enero de 2005 se habían concedido préstamos por valor de más de 10 millones de euros a proyectos de la Economía Social, vinculados directamente con la promoción del cooperativismo, la inserción laboral, la sostenibilidad ecológica, la cultura y la educación, el asociacionismo o los movimientos sociales.

Por tanto, Coop 57 Andalucía se integraba en una experiencia plenamente consolidada y que hacía que la Economía Social andaluza pudiera disponer de un instrumento de financiación ético, autogestionado y solidario nacido del impulso del cooperativismo. Y lo hizo en un momento, el del inicio de la crisis económica, en el que las entidades y cooperativas de la Economía Social comenzaron a demandar con mayor necesidad aún nuevas fórmulas de financiación, frente al endurecimiento y restricción crediticias de las entidades convencionales. Al mismo tiempo, esta demanda se vio compensada por un creci-

miento paralelo significativo de los ahorros depositados en Coop57, ante la incertidumbre e indignación que generaba el nuevo contexto.

La nueva sección constituida en Andalucía se unió a un proyecto donde se ponía de relieve la necesidad de reforzar todavía más los útiles financieros éticos, sociales y solidarios, de atender y responder con precisión a las necesidades del sector y de establecer, en la coyuntura de crisis, una escala de prioridades en la concesión de créditos, basada en el rigor y el seguimiento, la implicación en la viabilidad y sostenibilidad de los proyectos y la confianza mutua.

A finales de 2014 los datos son los siguientes. Para el conjunto de secciones territoriales, existen 637 entidades de la Economía Social socias de servicios y 3.010 socios de colaboradores o ahorradores. De éstos, 56 entidades y 196 socios colaboradores son de Andalucía. Las aportaciones de los socios colaboradores o ahorradores en el conjunto de las secciones territoriales es de 20.733.676 euros, y se han concedido préstamos por un total de 9.517.672 euros. La evolución de los datos específicos de la sección andaluza queda reflejada en el cuadro siguiente.

Tabla 1. Evolución de las aportaciones socios colaboradores, préstamos concedidos y saldo. Coop 57 Andalucía

	2010	2012	2014
Aportaciones socios colaboradores	293.283	760.284	904.415
Saldo préstamos concedidos	213.023	409.198	495.064
Superávit/Déficit aportaciones	137.011	294.487	409.350

Fuente: Secretaría Técnica Coop 57 Andalucía.

Estos datos, caracterizados por el crecimiento a pesar del periodo de crisis económica, impulsan la consolidación de un instrumento muy útil para la Economía Social y Solidaria en Andalucía. Esa consolidación requiere, tal y como nos dice J. García Jané, “mantener su doble dimensión de sector socioeconómico y de movimiento social, articularse en mercados sociales que la desconecten del mercado capitalista y forjar alianzas con el resto de suje-

tos de cambio social y de economías críticas”. En este sentido, desde Coop 57 Andalucía se impulsan los denominados “Mercaos sociales de Andalucía”. Estos proyectos pretenden ser espacios de intercambio desde donde promocionar el consumo crítico y responsable, la venta de productos y servicios provenientes de la Economía Social y la realización de actividades que sirvan para transformar el actual sistema social y económico.

El sistema de formación estratégica de la Economía Social Andaluza: la experiencia de la Escuela de Economía Social

Francesco Garcea
Escuela de Economía Social



1. ¿Por qué una Escuela de Economía Social?

El sector de la Economía Social Andaluza en el año 2002 se ha dotado de su propia Escuela de Economía Social, por voluntad de las organizaciones más representativas del sector: la Confederación de Entidades para la Economía Social (CEPES Andalucía) y la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA). La decisión de constituir una Escuela propia respondía a una visión estratégica de largo plazo que apuntaba a colmar el vacío que existía en la oferta formativa especializada en Economía Social: aun existiendo muchas Escuelas de Negocios con diferentes orientaciones y especializaciones, ninguna era capaz de atender plenamente las necesidades específicas de los trabajadores y representantes de la Economía Social, ni de transmitir, conjuntamente con los conocimientos técnicos, los principios y valores cooperativos que constituyen los fundamentos de la Economía Social.

Con la creación de la Escuela de Economía Social, la formación adquiriría un rol prominente y estratégico para el sector: dejaba de estar ligada a iniciativas puntuales – proyectos, programas, acciones – y pasaba a tener la envergadura de una propuesta de largo plazo y sistémica, capaz de generar conocimiento e innovación y transmitirlos a lo largo de todo el sistema de la Economía Social Andaluza. Se trataba de un cambio de perspectiva y de un salto de calidad destacable por la ambición y amplitud del proyecto, que no quería solo responder a las necesidades inmediatas del sistema sino pretendía contribuir a definir y orientar el sistema hacia las nuevas tendencias y las innovaciones del sector de la Economía Social.

2. Objetivos, principios y principales programas

La Escuela de Economía Social tiene como fines primordiales fomentar y difundir el modelo andaluz de Economía Social, favorecer el intercambio y la cooperación entre entidades y empresas andaluzas de Economía Social, así como entre los agentes del sector en las distintas comunidades del Estado español y del extranjero.

Sus principales objetivos son:

- Utilizar la formación y la investigación como motor de cambio en las empresas de Economía Social.
- Colaborar en la generación de conocimiento sobre los valores y prácticas de la Economía Social.
- Vincular los programas formativos con la realidad empresarial.
- Promover y fomentar la Cultura de la Excelencia Empresarial.
- Difundir la Cultura de la Innovación y crear entornos favorables a ella.
- Explorar e identificar en el ámbito internacional posibilidades y oportunidades de intercambio de modelos y prácticas de Economía Social.

El proceso de constitución de la Escuela y la elaboración de sus objetivos, principios y metodologías representó en sí un proceso participativo que incluyó los principales exponentes de las organizaciones de Economía Social, profesionales y trabajadores del sector así como expertos de la formación tanto a nivel local como nacional e internacional.

Una primera indicación clara que emergió de este proceso fue que la Escuela debía dedicarse a la formación estratégica: la acción formativa no tenía que dirigirse a mejorar las capacidades técnicas y habilidades específicas sectoriales que ya eran ofrecidas dentro del sistema

formativo de la Economía Social andaluza, porque esto hubiera significado entrar en competición con otras organizaciones y cooperativas del sistema sin generar nuevos conocimientos ni valor añadido. Al contrario, la acción de la Escuela se orientaba a un nivel superior y transversal a los diferentes sectores de la Economía Social, generando conocimientos y metodologías para alcanzar los objetivos estratégicos de medio y largo plazo de todo el sector, complementando e integrando los conocimientos técnicos específicos ofrecidos por otras organizaciones de formación.

Un segundo requerimiento del sector fue que la formación proporcionada por la Escuela, precisamente por su carácter estratégico, integrase en todo contenido una doble vertiente: la capacitación técnico-profesional y aquella humana en los principios y valores de la Economía Social. Este binomio tenía que representar un importante factor diferencial con respecto a otras escuelas de negocio y contribuir a que el sector alcanzara sus objetivos sociales y políticos conjuntamente con aquellos económicos.



Fuente: Escuela de Economía Social

Las principales prioridades estratégicas del sector fueron inicialmente identificadas en tres ejes específicos:

- Mejorar las competencias en dirección y gestión estratégica de los/as directivos/as de las cooperativas y empresas de Economía Social andaluzas.

- Contribuir a la formación política y económica rigurosa y actualizada de los dirigentes de las organizaciones representativas de la Economía Social.

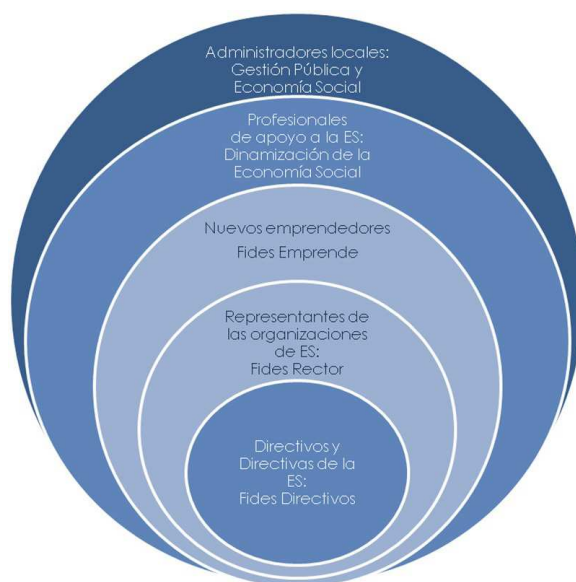
- Contribuir a la creación de nuevas empresas y organizaciones de Economía Social y a la innovación empresarial.



Fuente: Escuela de Economía Social

Para cada uno de estos ámbitos la Escuela elaboró y desarrolló programas formativos específicos orientados a satisfacer las necesidades formativas de sus destinatarios, bajo el paraguas común de la marca **FIDES – Formación, Investigación y Desarrollo de la Economía Social**.

En doce años de trabajo estos ámbitos y colectivos se han ido diversificando y ampliando y es importante destacar que todos los programas están continuamente sometidos a un proceso de transformación y evolución. Actualmente los principales colectivos y áreas a los que se dirige la formación estratégica en Economía Social son:



Fuente: Escuela de Economía Social

Fides Directivos/as: especialización en gestión y dirección de empresas de Economía Social.

Ha sido el primer programa de la Escuela dirigido a los socios y trabajadores de empresas y organizaciones de la Economía Social, con el objetivo de actualizar sus conocimientos y desarrollar sus habilidades de dirección estratégica.

A lo largo de sus 12 ediciones ha formado más de 380 directivos y directivas del sector, contribuyendo a mejorar la gestión estratégica de las empresas y organizaciones del sector, proporcionando las herramientas y los recursos más innovadores del mundo de la gestión empresarial interpretados y adaptados a la realidad específica del sector de la Economía Social.

Fides Rector: formación política y económica para los/las dirigentes de las organizaciones de la Economía Social.

Pensado para los/las dirigentes de las organizaciones representativas de la Economía Social, tiene el objetivo de proporcionarles una base teórica plural, diversificada y contrastada sobre los temas más relevantes de la actualidad política y económica. Su finalidad última es dotar a los/las dirigentes de los conocimientos necesarios para contribuir a los debates de política económica local, nacional e internacional desde la perspectiva y la experiencia de la Economía Social.

Fides Emprende: creación y desarrollo de proyectos de emprendimiento colectivo.

Es el programa más innovador de la Escuela: dirigido principalmente a jóvenes que quieren acometer un proyecto empresarial colectivo en el ámbito de la Economía Social, guía y acompaña a los grupos a lo largo de la evolución de su idea de negocio y de su estructura societaria. Fides Emprende juega un papel crítico en la génesis y consolidación de nuevos proyectos empresariales de Economía Social, promoviendo modelos de negocio innovadores, sostenibles e inclusivos. El programa tiene algunas características únicas que vale la pena destacar:

- Es un programa dirigido exclusivamente a emprendimientos colectivos: los participantes no se pueden inscribir individualmente sino en calidad de promotores de un proyecto empresarial común.
- Está especializado en el sector de la Economía Social: los proyectos están dotados con las herramientas técnicas y estratégicas para su desarrollo colectivo, al mismo tiempo que desde su creación están impregnados de los principios y valores de la Economía Social.
- Su metodología combina formación de impacto, trabajo en equipo y coaching para el emprendimiento colectivo. Cada equipo cuenta desde el principio con un Coach empresarial que guía y acompaña el desarrollo del grupo y la evolución del proyecto de empresa.

En las ocho ediciones realizadas hasta la fecha, el programa ha acompañado la creación y desarrollo de más de 80 emprendimientos de Economía Social, formando y asesorando a más de 200 emprendedores/as.

Dinamizador/a en emprendimiento colectivo

A partir de la experiencia formativa y de la metodología validada en sus años de actividad, la Escuela ha desarrollado una línea de formación específica dirigida a los agentes de desarrollo, promotores y técnicos de

apoyo a la Economía Social, y en general a todos los/as profesionales con responsabilidades para identificar, acompañar y asesorar iniciativas de emprendimiento colectivo. Se trata de un programa que utiliza los fundamentos y técnicas del coaching grupal para aplicarlos al acompañamiento y asesoramiento de proyectos de emprendimiento colectivo, fusionándolos con elementos de análisis empresarial, pensamiento estratégico y modelos de negocio. Este programa es ejemplificativo de cómo la actividad continuada de formación e investigación de la Escuela ha desarrollado elementos de conocimiento propio: gran parte de sus contenidos provienen de las técnicas y metodologías experimentadas en los programas Fides Directivos/as y Fides Emprende, que se han elaborado y puesto a disposición de las nuevas necesidades formativas del sector.

Gestión Pública y Economía Social

Para completar e integrar la formación de los diferentes actores de la Economía Social, en 2014 la Escuela ha puesto en marcha una acción experimental con el objetivo de formar al personal político y técnico de las pequeñas y medianas administraciones locales y agencias de desarrollo para profundizar en su conocimiento en la Economía Social. En particular, el programa pretende promover nuevas metodologías y herramientas para la gestión pública inspiradas en la Economía Social y proponer nuevos modelos de cooperación pública – privada para el desarrollo rural y local.

Áreas transversales...

El carácter específico de las empresas y organizaciones de Economía Social, en las cuales las personas son centrales y la sostenibilidad es medida, no sólo desde el punto de vista económico, sino también social y medioambiental, ha llevado al sistema formativo a especializarse en algunas áreas transversales que en mayor o en menor medida están presentes en todos los programas formativos en calidad de elementos de valor, identidad y diferenciación.



Fuente: Escuela de Economía Social

Algunas de estas áreas son parte integrante del ADN de la Economía Social, tal como los principios y valores – que siempre inauguran los programas de especialización directiva y de emprendedores – y la Responsabilidad Social de Empresa – que ya antes de su actual formulación estaba contemplada y se practicaba en las organizaciones de Economía Social. La equidad de género, además de ser impartida en calidad de contenido formativo, se aplica en la misma práctica de la Escuela: en los años 2013 y 2014 el porcentaje de mujeres participantes de los programas ha superado el 55%, contribuyendo desde la formación a garantizar en el futuro inmediato una mejor distribución de género en los cargos directivos y profesionales del sector.

Otras áreas representan las bases metodológicas de la acción cooperativa y por lo tanto deben tener especial relevancia y profundidad: el trabajo en equipo, que es la competencia crítica que en muchos casos determina el éxito o el fracaso de las empresas de Economía Social; la intercooperación, que el sistema cooperativo privilegió como estrategia ganadora hace ya muchos años y que en el actual contexto de complejidad e interdependencia de los mercados representa casi una decisión obligada para las empresas.

...y áreas de especialización



Fuente: Escuela de Economía Social

Las características específicas del tejido productivo andaluz, sus vocaciones y el contexto internacional en el cual crece su presencia han orientado la formación hacia nuevas áreas de especialización: en primer lugar, hacia la innovación en los modelos de negocio, entendida como capacidad de innovar no solo a través de la incorporación de las nuevas tecnologías, sino también introduciendo nuevas formas de organizar la producción de bienes y servicios, de crear y distribuir valor en la comunidad y de responder a sus necesidades. Luego, hacia sectores específicos que en los últimos años han aumentado su importancia en la economía andaluza: la atención socio-sanitaria y a la dependencia, la industria cultural y el sector turístico, motores de un crecimiento social y económico sostenible. Además, la Escuela en los últimos años ha dedicado creciente atención a la internacionalización de las empresas de Economía Social así como a su mayor integración en el espacio común europeo, entendiendo que el sector tiene que dotarse de instrumentos y capacidades para proyectarse cada vez más fuera del territorio autonómico y nacional. Finalmente, un área que merece una mención específica es la formación de formadores: empujada por la necesidad de formar a profesionales que unieran a las competencias técnicas el compromiso con los valores y principios de la Economía Social, la Escuela a lo largo de los años ha ido desarrollando sus propias metodologías y contenidos formativos dirigidos a los formadores del sector de la Economía Social, que van desde la planificación, elaboración y ejecución de programas formativos hasta las fronteras más innovadoras de la tele-formación, de los entornos personales de aprendizajes y del community manager en formación on-line. Esta área tiene un valor estratégico particular por su efecto multiplicador y su incidencia en la identidad propia del sector de la Economía Social.

3. La metodología formativa

El sistema de formación estratégica de la Economía Social andaluza necesitaba trasladar a la práctica formativa los principios y objetivos enunciados en su plan programático. Para hacerlo era preciso elaborar y validar una metodología propia, que no podía seguir aquella tradicional de las escuelas de negocio, pero tenía que tener igual o mayor rigor y eficacia.

La metodología elaborada se ha fundamentado por lo tanto en algunos elementos pedagógicos y funcionales muy específicos.

En primer lugar la formación estratégica de la Economía Social responde a una necesidad de aplicación práctica e inmediata de los conocimientos, competencias y actitudes requeridas para la puesta en marcha, la gestión y el desarrollo de los proyectos empresariales. No se trata, como en el caso de la enseñanza universitaria, de comenzar con el desarrollo de bases teóricas sólidas, generales y amplias para su eventual profundización, sino más bien de ofrecer herramientas de trabajo aplicables el día sucesivo a la práctica económica y social de las organizaciones. Los alumnos y alumnas son emprendedores/as, directivos/as, profesionales y técnicos/as que enfrentan cotidianamente problemas y desafíos concretos y diversos, y que demandan instrumentos eficaces y coherentes para afrontarlos con profesionalidad. El desafío es unir la visión estratégica con la necesidad de un casi inmediato impacto práctico. De aquí la preeminencia de la práctica sobre la teoría: es la experiencia práctica de los participantes la que guía la construcción de los contenidos teóricos impartidos en la Escuela, son los problemas y las aspiraciones de los trabajadores de la Economía Social los que orientan las materias a tratarse y su peso en los programas. Asimismo, es la aplicabilidad a la realidad de trabajo de los participantes la que determina el éxito de los programas formativos.

Por eso el sistema formativo intenta estar en constante contacto e intercambio con las empresas y organizaciones de Economía Social que afrontan cotidianamente el reto de mantenerse en el mercado, escuchando sus inquietudes y necesidades para traducirlas en propuestas formativas y aprovechando su experiencia y sus recursos humanos para especializar las acciones formativas. Actualmente alrededor del 70% de los formadores del sistema tienen una experiencia profesional directa en el sector de la Economía Social y los casos de estudio utilizados en los programas formativos provienen en su mayoría de ejemplos reales de empresas del sector.

Además, los programas formativos se encuentran en continua evolución, son flexibles y están sujetos a cambios año tras año, siguiendo una lógica incremental, de mejora y adaptación continua a las exigencias y necesidades que surgen en el tiempo. Por ejemplo, anteriormente a la crisis económica que han sufrido España, y Andalucía de manera particular, las prioridades del sector de la Economía Social estaban más orientadas a especializar las herramientas de gestión de sus organizaciones, mejorando su eficacia y poniendo en valor su carácter

social. Con la llegada de la crisis las necesidades han virado rápidamente hacia modelos de gestión, capaces de enfrentar la menor disponibilidad de recursos y hacia la reformulación de los modelos de negocio existentes o el diseño de nuevos modelos de negocio que permitieran aumentar el volumen de ingresos.

Finalmente, el sistema de formación estratégica de la Economía Social tiene la necesidad de adaptarse a los diferentes niveles y perfiles educativos y profesionales de sus destinatarios, que son mucho más variados que en el sector tradicional, especialmente en lo que se refiere a los cargos directivos, que no provienen necesariamente de estudios superiores y específicos de Económicas, Administración de Empresas, Ingeniería, etc., como es más frecuente en otros sectores. Coherentemente con el principio cooperativo de democracia, en la práctica de las empresas de Economía Social ascienden a los cargos directivos aquellos trabajadores y socios que demuestran capacidades, liderazgo y compromiso con la organización, independientemente de su currículum académico o de su perfil profesional inicial: la gerente de una cooperativa puede ser tanto economista como trabajadora social, maestra, enfermera, etc. Es responsabilidad del sistema de formación poner los conocimientos y las herramientas al alcance de los diferentes perfiles de alumnos, tomando en cuenta las diferencias a veces substanciales en los niveles educativos. Se trata de un desafío complejo y todavía no completamente resuelto: la Escuela de Economía Social ha intentado darle respuesta a través de una precisa orientación pedagógica, intentando adaptar y flexibilizar al máximo los contenidos técnicos para todos los perfiles, siendo consciente que cada alumno en cuanto adulto puede y debe seleccionar los contenidos más relevantes para su crecimiento humano y profesional y decidir la profundidad que quiere alcanzar en cada uno. La Escuela no concibe la formación como una mera transferencia de conocimientos y herramientas, sino más bien como un proceso de cambio y transformación consciente, colectivo y dirigido por los mismos participantes con el acompañamiento y la guía de profesionales.

A nivel metodológico la acción formativa de la Escuela se caracteriza por:

- **Aprender haciendo:** no intenta constituir un desarrollo teórico genérico sino que busca que los participantes trabajen siempre sobre su propio proyecto y/o realidad empresarial.

- **Trabajo en equipo:** la idea de aprendizaje cooperativo implica que los participantes de los programas trabajen en grupo y entre grupos, compartiendo conocimientos, experiencias y vivencias.

- **Intercooperación y aprendizaje social:** desde el principio se ha apostado para que la Escuela fuera un lugar de encuentro y convivencia para todos los integrantes de la Economía Social, aprovechando su ubicación estratégica en un antiguo convento que permite el alojamiento y la manutención de los participantes durante las acciones formativas. La convivencia no permite solo el mutuo intercambio de información y conocimiento, sino que es el terreno fértil para el nacimiento de nuevos proyectos empresariales, para la intercooperación y para la adquisición de una mayor conciencia e identidad del sector de la Economía Social.

- **Apuesta por las nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación:** desde su nacimiento la Escuela se ha dotado de una plataforma de formación on-line, intuyendo la importancia estratégica que las TIC iban a tener en el sector de la formación y las oportunidades que iban a brindar. Actualmente todos los programas se imparten en modalidad on-line o mixta, alternando las sesiones presenciales con sesiones on-line que permiten reforzar y profundizar los conocimientos y contenidos. El nivel de conocimiento y experiencia alcanzado en las TICs aplicadas a la formación es tan avanzado que se ha constituido un área dirigida específicamente a la formación de expertos en la elaboración, planificación e impartición de programas formativos on-line.

4. Resultados alcanzados y nuevos retos

La Escuela de Economía Social, en sus 12 años de actividad ha llegado, a través de sus programas formativos, a más de 3.000 personas en el territorio andaluz y español, poniendo en marcha más de 80 programas formativos, contribuyendo a la creación, consolidación y crecimiento de más de 300 organizaciones y empresas de Economía Social.

Sin embargo queda mucho recorrido por delante y existen nuevos desafíos y nuevas áreas de intervención para la formación estratégica en la Economía Social. En primer lugar es importante lograr una mayor integración a nivel europeo con los diferentes sistemas formativos cooperativos y de empresas sociales presentes en los países de la UE y de la cuenca mediterránea, para mejorar

el nivel general de la formación en Economía Social en este espacio y lograr mayor peso e incidencia.

En segundo lugar, es estratégico fortalecer y ampliar las relaciones de cooperación con América Latina, donde la Escuela tiene ya una presencia consolidada que está generando cada año una mayor demanda de acciones formativas y de intercambios. Esta relación, nacida en el ámbito de la cooperación internacional al desarrollo de Andalucía, está asumiendo cada vez más un carácter de cooperación empresarial para las empresas cooperativas y organizaciones de la región, que se han vuelto clientes estratégicos del sistema de formación, demostrando gran interés por modelos culturalmente cercanos y ya validados de desarrollo del sector de la Economía Social.

Un ulterior frente de acción es representado por las nuevas fórmulas organizativas y los nuevos sectores que se van integrando en la Economía Social: la velocidad de las innovaciones tecnológicas ha permitido el diseño de modelos de negocio diferentes e innovadores, basados en la cooperación empresarial en redes y plataformas y en el uso intensivo de las TIC. Las empresas de Economía Social están creando nuevos bienes y servicios para nuevas demandas, están experimentando nuevas formas de participación de los clientes y usuarios en los servicios ofrecidos, están ingresando en la gestión de servicios públicos en cooperación con las administraciones locales, están continuamente re-moldeando los confines tradicionales de las organizaciones empresariales. También el tercer sector, tradicionalmente identificado con asociaciones sin ánimo de lucro y ONGs con una estructura

muy tradicional, se está rápidamente convirtiendo al emprendimiento social y a las prácticas organizativas de las empresas de Economía Social, para adquirir mayor profesionalidad y orientación al cliente sin por eso perder su coherencia y su vocación social.

Las fórmulas, las estructuras organizativas, los sectores y los colectivos de referencia de la Economía Social se están multiplicando y flexibilizando, planteando nuevos desafíos y creando nuevas necesidades formativas.

Un sistema de formación estratégica consolidado, bien arraigado en los principios cooperativos, cercano a las empresas y a sus trabajadores, es un instrumento imprescindible para no perder el rumbo en la complejidad de estas transformaciones, sino al contrario ofrecer a los/as trabajadores de la Economía Social las herramientas para interpretar y liderar estos cambios y aprovechar las oportunidades que brindan para la construcción de una economía más equitativa y justa.

Este artículo es fruto de la elaboración y del trabajo conjunto del equipo de la Escuela de Economía Social, dirigido por José Ariza Reyes y coordinado en el área de formación por Francesco Garcea. Licenciado en Política Económica, Francesco Garcea trabaja desde 2013 en el Departamento de Formación de la Escuela de Economía Social. En su trayectoria profesional ha trabajado en los ámbitos de la cooperación internacional, de la Economía Social y cooperativa y del desarrollo local en Italia, España e América Latina.



Propuestas de innovación y extensiones a la Economía Social



Economía colaborativa y P2P: Producción, gobernanza y propiedad entre iguales mediante prototipos post-capitalistas.

Stacco Troncoso
P2P Foundation

1. Introducción

En el afán por hallar explicaciones a una crisis estructural difícilmente asimilable, los valores que nutrían la *normalidad* de antaño comienzan a desplazarse hacia nuevos puntos de referencia con los cuales apuntalar argumentos. Lo constatamos cuando un estudio que proclama la insostenibilidad fundamental del capitalismo global alcanza el número uno de la lista de *bestsellers* de Amazon¹. También cuando el líder de la Santa Sede critica abiertamente "...la mentalidad que ve en la maximización de los beneficios el objetivo final de toda actividad económica²".

Encontramos pues una proliferación de movimientos e iniciativas dispuestos a entrar en acción para que el beneficio de unos pocos deje de privar de sustento y dignidad las vidas de muchos. Si bien esto no es nada nuevo y el discurso dominante ha sabido incorporar nociones como el bien común o la necesidad de defender los derechos de la humanidad y la tierra, cada vez es más evidente que ese mismo discurso no solo es y será incapaz de garantizar semejantes postulados, sino que cada vez los erosiona con mayor descaro y violencia.

Como contrapartida, la oportunidad epistémica de apelar a un sentido común defraudado comienza a recaer sobre este renovado tejido de movimientos sociales; movimientos que, en vez de caer en la comprensible desesperación o cinismo que acompañan la ruptura ideológica y forzada del sistema dominante, se esfuerzan en no solo proponer, sino practicar cambios fundamentales en nuestro tejido socioeconómico.

Algunos de estos movimientos se agrupan bajo una suerte de términos en español (como "procomún", "los comunes", "lo comunal") que vienen a referir la misma expresión original en inglés: "*The Commons*". Aunque la utilización del vocablo *commons* para identificar a un movimiento transnacional es relativamente reciente, el término en sí remite a una larga tradición popular centrada en la protección en comunidad de los recursos esenciales para la supervivencia. Si otrora estos recursos eran principalmente medioambientales, cuando hablamos de *commons* hoy en día también nos referimos a medios urbanos, culturales y digitales³. Como movimiento, the commons, representa un antes y un después en forjar un nuevo paradigma relacional cimentado en la colaboración, donde las personas afectadas por y dependientes de una serie de recursos son aquellas mismas que los gestionan, mejoran y cuidan de ellos para futuras generaciones. Pero esta gestión colectiva va más allá de una serie de comunidades aisladas entre sí, dado que incorpora cualidades de otras corrientes relacionadas, como el movimiento P2P (*peer to peer* o "entre iguales") y la economía colaborativa.

2. Sobre terminología y neologismos

Aunque muchos han traducido P2P o "peer to peer" como "entre pares" es preferible una aproximación más explícitamente antropomórfica, como "entre personas" o "entre iguales", para así desmitificar la nomenclatura más allá de su acepción original dentro de un contexto tecnológico. Aun así, aunque "entre personas" se

1. Ref: http://elpais.com/elpais/2014/05/04/icon/1399230744_920068.html

2. Ref: http://w2.vatican.va/content/francesco/es/letters/2014/documents/papa-francesco_20141106_lettera-abbott-g20.html

3. <http://es.slideshare.net/fanetin/los-cuatro-entornos-el-procomn-antonio-lafuente>.

comprende perfectamente como explicación sencilla de las dinámicas P2P, carece de suficiente contexto para describir las acciones concretas que puedan tener lugar entre dichas personas.

Una definición más amplia de P2P sería la que describe un sistema para crear valor común de forma cooperativa, sin coerción y libre de relaciones jerárquicas. Estos sistemas que ahora denominamos como “P2P” no son nada nuevos. A lo largo de la historia hallamos ejemplos de comunidades autoorganizadas creando valor en común. Mientras que estas comunidades colaborativas tradicionales eran generalmente de pequeña escala, en la modernidad observamos una expansión radical en la cantidad de partícipes que sobrepasa con creces los límites teorizados por Dumbor⁴. La popularización y extensión de Internet en las dos últimas décadas ha generalizado la participación en proyectos colaborativos sin desvirtuar las cualidades esenciales características de las dinámicas sociales de los grupos reducidos. Definimos así el P2P como un método de coordinación mutua más humano, centrado en necesidades sociales y practicable a escala global.

Es importante pues, introducir la idea de un movimiento que combina las relaciones P2P dentro del contexto del procomún, como conceptos interdependientes. “P2P” describe la dinámica de las relaciones y “Commons” las personas, prácticas y puntos de encuentro donde se dan esas relaciones.

3. Capitalismo ya no es sinónimo de normalidad

El paradigma del crecimiento —con su necesidad de convertir la naturaleza en productos que vender en el mercado y de monetizar las relaciones sociales, convirtiéndolas en servicios— no sólo depara consecuencias terribles para el medioambiente y el bienestar social, sino que actúa como método de distracción para ofuscar una cuestión esencial: el reparto justo de la riqueza, ya sea social, natural o monetaria. Sostener la fantasía de que el crecimiento es el motor que permite tener “más que suficiente para todos”, soslaya el planteamiento de una

redistribución de riqueza proporcional a las necesidades humanas y a los límites de recursos y límites ecológicos del planeta. Dicho de otra manera, no necesitamos que todos tengamos “más”. Necesitamos deshacer una desigualdad económica tan exacerbada que resulta inconcebible para que todos tengamos “más que suficiente” (y podamos cuidar del planeta que nos sostiene sin necesidad de arrasarlo para llenar los bolsillos de unos pocos). Por otra parte, el capitalismo de las últimas décadas deja de basarse en un estrato material tan fácilmente concebible, como son los medios de producción, para adecuarse a algo más intangible: las ideas. A esta acumulación de bienes inmateriales la denominamos “capitalismo cognitivo” y se caracteriza por la privatización de la información asociada al objeto comercializado mediante derechos de propiedad intelectual, legalmente ejecutados por medio de patentes.

Estas patentes, utilizadas en sectores como el farmacéutico, el agrícola o el software, aceleran la generación de superávits, facilitando así la creación de monopolios en estos sectores (Pfizer, Monsanto, Microsoft). Irónicamente, las rentas del capitalismo cognitivo tienen su origen en productos que son relativamente baratos de producir —fabricar ciertos medicamentos, extender semillas o replicar copias de un mismo software, por ejemplo—, por lo que su escasez (y consecuente valoración mercantil) es producto de una dinámica artificial ejecutada a través de mecanismos legales.

Vivimos en una situación dantesca, donde lo verdaderamente escaso, los recursos naturales, continúan explotándose como si fueran abundantes, enmarcados dentro de un proceso de crecimiento infinito. Incongruentemente, recursos inmateriales como el conocimiento —naturalmente abundante y ahora, gracias a Internet, fácilmente difundido— se limitan mediante patentes y demás mecanismos legales, imponiendo una escasez artificial con la que derivar plusvalías.

Mientras tanto, en la Europa mediterránea el neoliberalismo pierde su credibilidad intelectual a pasos agigantados mientras que al otro lado del charco, en esos Estados Unidos que sirvieron de punto de referencia para descri-

4. El número de Dumbor estipula que el número máximo de personas que pueden establecer relaciones cognitivas estables no sobrepasa las 147 personas. Ver más aquí: <http://lasindias.com/indianopedia/numero-de-dunbar>

bir cualquier aspiración individualista con la que eludir la miseria, se hunden en un miasma de violencia racial, deuda externa y consumismo desbordado.

En una situación en la que el Estado se convierte en mero facilitador de los deseos del sector privado, mientras que los últimos resquicios de aquella solidaridad general por la que lucharon los movimientos sociales se marchitan ante las implacables demandas del capitalismo neoliberal, podemos preguntarnos: ¿Es éste el futuro que nos prometieron, el “Fin de la Historia”?

¿Podríamos imaginar un sistema más cuerdo?

4. No todo el P2P es tan “entre iguales”

Antes de plantear las dinámicas P2P como alternativa factible al escenario expuesto en los párrafos anteriores, es importante analizar los intereses sociales o comerciales que determinan las características de las plataformas que facilitan estas interacciones. Para ello describiremos varios sistemas descritos como P2P para examinar si verdaderamente se gestionan “entre iguales”.

Capitalismo Netárquico

El capitalismo “netárquico” o “la jerarquía de las redes” describe plataformas que inducen a la colaboración horizontal y la creación de contenidos entre usuarios, pero que capturan la totalidad de las rentas. Tienen por tanto una orientación global pero con ánimo de lucro.

Ejemplos de esta tendencia son redes sociales como Twitter o Facebook. Son redes cuyo valor viene derivado de la interacción de sus usuarios y que, sin éstos, colapsarían rápidamente. Aunque este valor de uso permite una ampliación de las dinámicas P2P, tal como hemos visto en protestas o en grupos que se organizan mediante estas redes, la totalidad del valor de cambio acaba en manos de las plataformas y los accionistas que demandan retornos monetarios de las mismas. Adicionalmente, son plataformas con un diseño y código cerrados, más allá de la voz y voto de los usuarios que las sustentan.

Esto es problemático en varios niveles. La utilización indiscriminada de Twitter o Facebook como plataformas de comunicación para el activismo aumenta las desigualdades sociales al generar un valor monetario que recae

exclusivamente sobre intereses privados. Estos mismos intereses se ven incentivados a incrementar la cantidad de publicidad —y por tanto consumismo— presente en las plataformas y a negociar, igual que en el mercado, con los datos y la creatividad de los usuarios.

En cierto modo se trata de un sistema de sobreexplotación, ya que los “trabajadores” de las redes sociales ni siquiera reciben compensación por sus labores. Es cierto que Twitter y Facebook han demostrado que los usuarios son capaces de crear gran valor social a través de sus interacciones, pero ¿por qué han de tener lugar en una plataforma privada y con ánimo de lucro como Twitter?

Hay quien ha descrito a Facebook como una nación, relacionando sus más de 1.300 millones de usuarios⁵ con habitantes. Entonces, dado que la nación de Facebook, prácticamente el “país” más grande del mundo⁶, peca de los mismos vicios, sistemas jerárquicos y afán de control que caracteriza a los estados nación, ¿para cuándo una campaña demandando mayor democracia y un reparto de riqueza más ecuánime dentro de este “pueblo global”? Recordemos que, al igual que los estados y las corporaciones, sin “ciudadanos”, sin usuarios, estas redes sociales se quedarían en nada.

La economía colaborativa

El auge en años recientes de la economía colaborativa ha visibilizado a una serie de plataformas de lo más dispares. A primera vista ofrecen grandes ventajas: recursos que permanecerían en desuso cobran nueva vida, compartiéndose en comunidad, fomentando relaciones y, en consecuencia, mermando la terrible huella ecológica del consumismo.

No cabe duda de que la mutualidad de recursos representa un avance positivo, especialmente dentro de un contexto de escasez material y deterioro ecológico. Pero, dado que cada vez habrá menos recursos con los que mantener una vida digna, ¿no sería más lógico que la gestión de éstos estuviera en manos de entidades públicas o, preferiblemente, cooperativistas?

Desplegando todo un arsenal semántico germinado desde nociones tan atractivas como la colaboración, la comunidad o la confianza, algunas de las plataformas

5. <http://newsroom.fb.com/company-info/>.

6. <http://www.washingtonpost.com/news/the-intersect/wp/2014/10/29/almost-as-many-people-use-facebook-as-live-in-the-entire-country-of-china/>.

más renombradas, como Airbnb o Uber, adolecen de la misma estructura empresarial que Twitter o Facebook. Sujetas a las imposiciones del capital riesgo o los accionistas, poco hay de colaborativo entre los propietarios de la plataforma y sus usuarios aunque, en este caso, los últimos reciben una compensación monetaria por la capitalización de sus recursos.

La explotación emocional con fines comerciales de instintos tan nobles como el de pertenecer a una comunidad, cuidar de la ecología y alejarse del consumismo innecesario, comercializa y pone precio a interacciones que, de otra forma, podrían practicarse de manera voluntaria y recíproca. Dado que los usuarios de las plataformas colaborativas pueden ser tanto dueños como consumidores de las infraestructuras físicas que se comercializan, también es preferible proponer cooperativas de servicios o consumo verdaderamente colaborativas, donde los usuarios pueden beneficiarse del valor extraído reinviértendolo en la propia comunidad.

Capitalismo individualista descentralizado

El éxito de Bitcoin, la criptomoneda descentralizada, ha confirmado la viabilidad de sistemas monetarios que no dependen de la emisión de dinero por parte de bancos centrales o de la banca privada. Teniendo en cuenta que esta última ostenta un monopolio sobre el sistema de creación de dinero —generando digitalmente un 97% de todo el dinero en circulación y emitiéndolo en forma de deuda para beneficiar sus propios intereses⁷— la implementación de estos nuevos sistemas es, indudablemente una buena noticia. A pesar de su descentralización y el potencial revolucionario de la tecnología en que se sustenta, Bitcoin adolece de muchos de los mismos males que hemos descrito anteriormente: está diseñada para imitar al oro, se trata de un bien escaso cuya extracción requiere cada vez más recursos y que, a final de cuentas, favorece la especulación. De hecho, se estima que un 1% de los propietarios de Bitcoin ya han acaparado más del 50% de la masa monetaria de la criptomoneda⁸, otorgándole el dudoso honor de un coeficiente Gini de 0.87709, que indica un nivel de desigualdad incluso

mayor que el de las monedas fiduciarias.

Por tanto, la importancia de Bitcoin radica en que demuestra que se pueden crear sistemas monetarios más justos, aunque Bitcoin en concreto no sea el mejor ejemplo de ello⁹.

5. Una economía ente iguales orientada al procomún

Todas las plataformas pseudo-P2P descritas hasta ahora, aun facilitando las dinámicas entre iguales a ciertos niveles, alicortan su potencial revolucionario debido a las presiones del ánimo de lucro. A su vez, estos ejemplos demuestran que las redes P2P pueden organizarse para producir conocimiento, productos o facilitar servicios con mucha más eficacia que los modelos tradicionales. Por tanto, es preferible promocionar plataformas P2P orientadas hacia circulación social del valor generado, es decir, donde las personas y comunidades que producen el valor de uso (práctico) también se benefician del valor de cambio (económico) de manera cooperativa y distribuida.

A nivel local, observamos el resurgimiento de propuestas horizontales, como son el movimiento de transición¹⁰ o las diversas iniciativas post 15M, centradas en la relocalización de recursos y el autoabastecimiento local en el presente contexto de declive político, ecológico y material. Aun así, estas iniciativas locales siguen siendo vulnerables ante agentes y presiones externos. Es preferible pues reenfoclarlas dentro de un tejido transnacional capaz de sumar fuerzas y convertir estos procesos dispersos en un movimiento sólido capaz de inmiscuirse en la narrativa global.

Una economía realmente P2P con ánimo de beneficio y orientación global cambiaría radicalmente nuestros patrones de consumo, relacionándolos con las necesidades locales y realidades materiales de nuestro tiempo. No se trata de una fantasía especulativa, sino de la extrapolación de prácticas ya existentes.

Iniciativas de intercambio de conocimiento, plataformas de software, la provisión de alimentos, vivienda y trans-

7. <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2014/qb14q1prereleasemoneycreation.pdf>.

8. <https://www.cryptocoinsnews.com/owns-bitcoins-infographic-wealth-distribution/>.

9. Existe una gran diferencia entre Bitcoin e iniciativas como FairCoop, donde la criptomoneda asociada —FairCoin— se utiliza dentro de un contexto comunitario y con ánimo de redistribución. Ver <https://fair.coop/>.

10. http://es.wikipedia.org/wiki/Comunidad_de_transici%C3%B3n.

porte e incluso el propio sistema monetario se puede re-imaginar con patrones plenamente colaborativos. De hecho, ya existen alternativas viables en cada uno de estos ámbitos y muchos más. El reto actual es expandirlas hasta un nivel donde puedan competir en igualdad de condiciones ante una economía exclusivamente diseñada para enriquecer a quien menos lo necesita. Utilizando estructuras legales, como pueden ser cooperativas o fundaciones sin ánimo de lucro, podemos propagar un sistema económico insubordinado a las peores “externalidades” del sistema tradicional como el consumismo, la obsolescencia programada, la explotación de los trabajadores y el declive medioambiental.

En el plano productivo, la economía P2P diseña globalmente para producir localmente. Es decir, la información inmaterial se comparte más allá de las fronteras para optimizar los métodos de producción, pero la producción física en sí tiene lugar en talleres, laboratorios de fabricación o *makerspaces* cercanos a los lugares donde se utilizarán estos productos. Hablamos pues de un método de fabricación creativo, adaptado a los materiales y las necesidades locales, diseñado para la durabilidad y con componentes modulares.

Este tipo de producción la pueden llevar a cabo empresas con un trasfondo social y ético, aliadas a nivel global y centradas en la generación de beneficios, tanto para sus trabajadores, como para las comunidades locales y globales que participan en todo el diálogo de producción y utilización. Esta coalición empresarial se protegería de intereses externos hostiles mediante la utilización de licencias especiales. Estas licencias, denominadas de reciprocidad común o “CopyFair”¹¹, permiten la capitalización de la producción P2P a empresas y colectivos con un enfoque similar, pero requieren contribuciones

económicas de cualquier corporación con ánimo de lucro que quiera beneficiarse del material licenciado. La intención es estimular la circulación de riqueza dentro del ámbito del procomún y fortalecer la durabilidad de las dinámicas P2P.

Para crear un movimiento global basado en estos valores y las estrategias que surgen de ellos, es necesario que las iniciativas P2P con ánimo de beneficio adquieran peso político a nivel regional, nacional y, a ser posible, global. A mayor escala, el aumento de las dinámicas P2P orientadas al procomún en todos los ámbitos de la vida representaría un tercer modo de relación económica y social libre de los despropósitos de la economía de mercado o de la planificación central.

Ante la imposibilidad de prever si estas tendencias cuajarán o no en la cognición popular, queda en nosotros la responsabilidad de promoverlas para incrementar su influencia social y política. Una sensibilización a gran escala sobre las ventajas de compartir información y recursos para el beneficio común favorecería dinámicas sociales basadas en valores, experiencias y relaciones humanas reales, no en la vacua financiarización de las mismas.

En conclusión, si podemos imaginar un futuro P2P —y una economía verdaderamente colaborativa, donde todo el que colabora lo hace en igualdad de condiciones— es casi un imperativo moral mover todo cuanto esté en nuestra mano para hacer de este futuro una realidad. No cabe duda que tropezaremos muchas veces por el camino, pero es mejor tropezar, caer y seguir adelante que quedarse inmovilizado ante un sistema incapaz de detener su propia autodestrucción y la de la sociedad y el planeta que lo alimenta.

11. <http://commonstransition.org/commons-based-reciprocity-licenses/>

La Economía del Bien Común como proyecto de transición económica, social y medioambiental.

Rosario Gómez-Álvarez Díaz
Carmen Rodríguez Morilla
Universidad de Sevilla



1. Introducción

La Economía del Bien Común (EBC) es un modelo teórico pero también un movimiento social, cuya principal virtud es que consigue reorientar la meta de una sociedad, los incentivos económicos para llegar a ella, y los indicadores para medir el éxito de sus logros, de una manera satisfactoria. Actualmente, y en la mayoría de los casos, las empresas se mueven por la maximización de sus beneficios monetarios y los Estados por la maximización del PIB, que también es un indicador monetario. Pero realmente estas motivaciones son sólo medios para llegar a los verdaderos fines o retos que tenemos como sociedad: tener buenos sistemas educativos, de salud, que las personas tengan trabajos provechosos y se remunere dignamente por ellos, respetando e incentivando la iniciativa empresarial, que podamos disfrutar de un medioambiente limpio, que nuestros recursos sean bien gestionados, tener una democracia donde la ciudadanía sea verdadera partícipe de la vida pública y en la toma de decisiones. Es decir, nuestra meta debiera ser la maximización del Bien Común, o el bienestar de todos. Además de haber confundido los medios con los fines, nuestro actual sistema se mueve en la creencia de que para conseguir la meta, es mejor estar en permanente lucha: por conseguir recursos, por conseguir mercados, por conseguir dinero. Nos movemos bajo el paradigma de la competitividad, que en términos globales es un juego de suma cero. La EBC propone la cooperación para conseguir esta maximización del Bien Común, la cooperación es un juego donde ganamos todos. Y por último, la EBC propone una herramienta para medir el éxito que va más allá del balance financiero de las empresas y del PIB: el Balance del Bien Común, donde se miden diferentes valores relacionados con los derechos humanos (la dignidad, la justicia, la solidaridad, las sos-

tenibilidad ecológica y la participación y transparencia democrática) en relación a los diferentes colectivos con los que se relaciona una organización (proveedores, usuarios, financiadores, trabajadores y la sociedad en general).

2. ¿De dónde surge?

La EBC surge en un contexto de crisis global caracterizado por altas tasas de desempleo, reparto desigual de la riqueza y de las oportunidades, cambio climático, crisis energética, hambrunas, consumismo, crisis de identidad, crisis de valores y sobre todo, crisis de la democracia (Fajardo, 2013).

Tratando de escapar de la discusión estéril “Quien está contra el capitalismo, está con el comunismo”, Christian Felber, profesor de Economía y activista austriaco, desarrolló una alternativa a los sistemas actuales en su libro *Nuevos valores para la economía* (Deuticke, 2008). Posteriormente, en 2009, junto a un pequeño grupo de empresas austriacas –unas veinte– del movimiento ATTAC, iniciaron un proceso de reflexión que terminó sembrando los fundamentos básicos sobre los que se sustenta la *Economía del Bien Común* (Deuticke, 2010). Desde estos planteamientos se rechaza el presupuesto teórico liberal de que la búsqueda de la maximización del beneficio o la utilidad conduce necesariamente al óptimo social, y, sin rechazar la institución del mercado, Felber entiende que son necesarias nuevas reglas públicas y privadas para garantizar el interés general, definido como bien común, y que se concreta en la promoción de cinco valores: la dignidad, la solidaridad, la justicia social, la democracia y la sostenibilidad.

La Economía del Bien Común (EBC) bebe de muchas otras corrientes y modelos con los que comparte objetivos comunes: Economía Social, economía solidaria, respon-

sabilidad social corporativa, desarrollo humano, etc., pero tiene objetivos más amplios en distintos planos de actuación: económico, político, social y medioambiental y por tanto representa una propuesta de transformación social holística.

3. Concepto de Bien Común

La primera cuestión es determinar, por tanto, qué se entiende por bien común. El bien común o *bonum commune* es lo que beneficia a todos los ciudadanos y ciudadanas, cuestión largamente debatida en el ámbito de la filosofía y la política, desde la propuesta inicial de Aristóteles.

De hecho, este fin de la economía está recogido en muchas constituciones democráticas. Felber cita la Constitución de Baviera, según la cual: "Toda la actividad económica sirve al bien común". De igual modo, la Constitución Española (1978) señala en su Preámbulo que la Nación española, desea establecer la justicia, la libertad y la seguridad y promover el bien de cuantos la integran; y en el ámbito económico, el artículo 128.1 declara que toda la riqueza del país en sus distintas formas y sea cual sea su titularidad está subordinada al interés general.

Christian Felber entiende que el bien común se fundamenta en el respeto y fomento de los valores humanos que compartimos, y que tienen su plasmación en los derechos humanos. Así, la declaración de los Derechos Humanos de 1948 recoge en su preámbulo que "la libertad, la justicia y la paz en el mundo, tienen por base el reconocimiento de la dignidad intrínseca y de los derechos iguales e inalienables de todos los miembros de la familia humana". Como consecuencia, la EBC redefine el éxito de las organizaciones, pues lo importante no es la rentabilidad económica que se obtiene con ella, sino la contribución a los valores humanos. De esta forma, el beneficio económico deja de ser el fin de la actividad económica, y se convierte en el medio para que ésta tenga como objetivo la generación del bien común.

Esta propuesta comparte con otros modelos (Desarrollo Humano, la Economía de la Felicidad, la Economía del Buen Vivir, la Economía Solidaria, la Responsabilidad Social Corporativa, etc.) la afirmación de que los resultados económicos no pueden ser considerados óptimos por el mero hecho de que haya más producción, sin tener en cuenta las condiciones laborales, el impacto medioambiental, el reparto de la renta... Pero se diferencia de éstos en que presenta un modelo práctico para fomentar un cam-

bio social, político y económico, orientado a la promoción del bien común, y ofrece una herramienta para cuantificar el bien común de las organizaciones, que se denomina el balance del bien común (BBC), y su representación simplificada en una matriz, que explicaremos posteriormente.

4. Principios y valores que promueve la Economía del Bien Común

Si nos preguntamos qué valores son los que interesan al común de las personas, las respuestas coinciden: la justicia, la igualdad de oportunidades, la dignidad, la democracia, la sostenibilidad ecológica, la transparencia, la confianza, la cooperación, etc. Si éstos son los bienes que más valoramos, ¿por qué en las relaciones económicas se promueven valores antagónicos? (competencia, afán de lucro, rivalidad, explotación, desconfianza, egoísmo, codicia, avaricia, falta de responsabilidad).

Para dar una respuesta, observamos que el primer requisito para la supervivencia de una empresa es tener un balance financiero saneado. Ahora bien, si una empresa tiene un comportamiento ético, en general, incurrirá en una serie de costes que pueden hacer peligrar su situación financiera, mientras que una empresa que no lleve a cabo estas buenas prácticas tendrá más posibilidades de no ser expulsada, porque puede vender más barato. De esta forma, la empresa que genera más costes para el resto de la sociedad es la más exitosa con los parámetros actuales de éxito, y la que tiene más probabilidades de permanecer en el mercado, expulsando a sus competidores. Por tanto los trabajadores, proveedores y clientes, pasan de ser fines en sí mismos, a simplemente medios para la maximización de beneficios, y cuyos intereses entran en conflicto con los de los propietarios del capital.

Se puede concluir que las actuales "leyes del mercado", plasmadas en la regulación y marco legal de referencia, recompensan el egoísmo, la competitividad y la maximización de beneficios monetarios para los accionistas.

Ante esta contradicción, la EBC propone un marco legislativo vinculante que premie a las empresas que fomenten el bien común, tal como se recoge en las constituciones, puesto que la sociedad se está beneficiando directamente de este comportamiento. De esta forma, los incentivos de las empresas y los de la sociedad siguen los mismos parámetros y no entran en conflicto.

El elemento clave en esta propuesta es la importancia de la cooperación frente a la competitividad como motor

del progreso de la sociedad, pues gracias a ella, todos ganan, como sustituto de la competencia, donde algunos (o muchos) tienen que perder.

Así, desde la Economía del Bien Común se propone una economía basada en los valores de las relaciones humanas:

1. Dignidad Humana, porque es necesario que como proceso de relación con nuestro entorno se respete en todo momento a las personas.
2. Solidaridad, en vez de competencia.
3. Sostenibilidad Ecológica, que permita cuidar los recursos y el medio ambiente.
4. Justicia Social porque se promueve que todos puedan tener los mismos derechos.
5. Participación democrática y Transparencia que permita eliminar la jerarquización y corresponsabilizar a todos en los procesos colectivos y nos posibilite participar en la toma de decisiones de la comunidad en la esfera política.

Para conseguir esta transformación de la sociedad, es fundamental un cambio en lo personal, ser capaces de crear ciudadanos conscientes y responsables, y esto se consigue a través de una educación comprometida con el bien común. Pero también es fundamental entender que el sector público ofrece un marco jurídico al mercado capitalista que favorece la maximización de beneficios, preservando el derecho de la propiedad sin ningún tipo de restricción, por encima de cualquier otro derecho humano, donde sobrevivir implica competir y dañar a otros. De igual forma, el sector público, puede también diseñar un marco legal del mercado, pero en este caso, cooperativo, pues la EBC, como cualquier sistema económico necesita de unas "reglas de juego". En la EBC no hay más regulación de la que pueda existir hoy en día, pero su objetivo es corregir los mecanismos e incentivos para generar otros resultados desde el propio mercado, pero en consonancia con valores humanos, de forma que el sistema jurídico y social premie la generación del bien común y no la maximización de los beneficios a toda costa.

5. El Balance del Bien Común

Si el nuevo objetivo de las empresas es el bien común, debemos dotarnos de instrumentos que midan de alguna manera esa contribución al bienestar de la sociedad. Para ello la empresa (o en general cualquier tipo de organi-

zación) tendría dos balances: el primero de ellos es el financiero, que registra cómo la empresa cubre sus gastos, inversiones y provisiones, pues una empresa con pérdidas no puede ser sostenible. De este balance se obtendría un indicador que es el beneficio, pero el beneficio sólo es un medio para un fin claramente definido: aumentar el bien común. De forma que el Balance del Bien Común sería la herramienta que se emplearía para cuantificar la contribución de una organización al bien común.

El balance se asienta sobre 5 valores principales que su impulsor, Christian Felber, encontró presentes en todas las constituciones estudiadas y leyes fundamentales: dignidad humana, solidaridad, sostenibilidad ecológica, justicia social y, participación democrática y transparencia.

Los criterios asentados sobre estos 5 valores se desglosan según los grupos de personas afectadas por las actividades desarrolladas por la organización: proveedores, financiadores, empleados/propietarios, clientes/usuarios/productos/servicios/co-empresas, ámbito social: región, soberanía, generaciones futuras, y también nuestras relaciones con el medio ambiente mundial.

La evaluación cuantitativa del bien común se determina mediante el grado del cumplimiento de los indicadores: en la actualidad, el balance está formado por 17 indicadores positivos y 16 indicadores negativos que se han de medir y que se pueden aplicar a cualquier empresa (privada o pública), banco u organismo (público o privado). Incluso podríamos pensar en aplicarlo a entidades más reducidas como una comunidad de vecinos, una familia o una persona. En definitiva podemos pensar que, cualquier tipo de entidad necesita proveerse de recursos materiales o energéticos, necesita financiarse para obtener estos recursos, genera un bien o servicio e interactúa con su medio ambiente y con su comunidad.

Los resultados obtenidos se resumen en la denominada "matriz del Bien Común" que ofrece una vista de conjunto – una fotografía global- sobre el Balance, y sirve para el trabajo pedagógico, político y de relaciones públicas.

En la matriz se representa:

- En el eje horizontal: los 5 valores fundamentales
- En el eje vertical: los diferentes grupos de contacto
- La intersección da lugar, en la versión actual, a 17 indicadores del bien común
- En la última fila se recoge cómo los comportamientos afectan negativamente a los 5 valores.

LA MATRIZ DEL BIEN COMÚN 4.1 (2014)

Valor + Grupo de contacto +	Dignidad humana	Solidaridad	Sostenibilidad ecológica	Justicia social	Participación democrática y transparencia
A) Proveedores	A1: Gestión ética de la oferta/suministros				90
B) Financiadores	B1: Gestión ética de finanzas				30
C) Empleados invisibles propietarios	C1: Calidad del puesto de trabajo e igualdad 90	C2: Reparto justo del volumen de trabajo 50	C3: Promoción del comporta- miento ecológico de las personas empleadas 30	C4: Reparto justo de la renta 60	C5: Democracia interna y transparencia 90
D) Clientes / productos / servicios / otras empresas	D1: Relaciones éticas con los clientes 50	D2: Solidaridad con otras empresas 70	D3: Concepción ecológica de productos y servicios 90	D4: Concepción social de productos y servicios 30	D5: Aumento de los estándares sociales y ecológicos sectoriales 30
E) Ámbito social: región, soberanía, generaciones futuras, personas y naturaleza mundial	E1: Efecto social/ Significado del producto/ servicio 90	E2: Aportación a la comuni- dad 40	E3: Reducción de efectos ecológicos 70	E4: Orientación de los beneficios al bien común 60	E5: Transparencia social y par- ticipación en la toma de decisiones 30
Criterios – Negativos	Quebrantamiento de las Normas de trabajo OIT -200	Compra hostil -200	Gran impacto medioambiental a ecosistemas -200	Evasión de impuestos -200	No revelación de todas las participaciones -100

En las intersecciones aparecen criterios que miden múltiples aspectos, entre ellos: hasta qué punto son útiles los productos/servicios, cómo son las condiciones laborales, si se produce ecológicamente, cómo se reparten los ingresos, si se toman las decisiones en la empresa de forma democrática, la existencia o no de diferencias en la remuneración entre los hombres y mujeres, etc. Cada uno de los indicadores tiene una puntuación máxima de 90 puntos, siendo el aporte máximo al bien común igual a 1.000 puntos, que puede reducirse en el caso de que se produzcan comportamientos claramente negativos, que pueden llegar a restar hasta 900 puntos; como por ejemplo es el caso de la actividad empresarial que declare beneficios en paraísos fiscales.

Este balance tiene elementos comunes con los certificados de responsabilidad social corporativa y con los balances sociales realizados por las organizaciones del tercer sector, pues todos son herramientas que pretenden evidenciar el impacto social de sus actividades. Una de las principales limitaciones de los certificados de la RSC es que son de aplicación voluntaria (GRI, Pacto Mundial, ISO 26000), y en muchos casos se han empleado como un medio para crear una imagen frente a la sociedad, por lo que han perdido credibilidad. Por su parte, las cooperativas también cuentan con su balance social desde 1995, a partir

de la Asociación Cooperativas Internacional, que recoge toda una serie de indicadores cuantitativos y cualitativos, y cuya experiencia pionera se desarrolló en la cooperativa vasca Mondragón (González y San Bartolomé, 2008; Mugarra, 2004). Frente a estas herramientas, el balance del bien común presenta como novedad la evaluación del efecto social de cualquier tipo de organización (empresa, ONG, autónomo, ayuntamiento, municipio,...) mediante un número, en una escala de 0 a 1000, lo que facilita la transmisión de la información para el consumidor. Además es una herramienta viva, en el sentido de que se va actualizando a partir del feedback suministrado por su puesta en funcionamiento y la inteligencia colectiva que aporta toda una red de personas que constituyen el movimiento de la EBC. Pero además aspira a que el balance sea legalmente obligatorio a largo plazo, si bien en la actualidad se ofrece la posibilidad de realizar un autobalance, o a través de grupos *peers*, que cuenta con la posibilidad de un certificado emitido desde Austria. El objetivo futuro es que una vez que se disponga de una matriz representativa, precisa y fácil de aplicar, se eleve a la categoría de norma de obligado cumplimiento, de la misma manera que ocurre con el balance financiero. El proyecto de cambio que propone la EBC comienza, precisamente, por la visibilización del bien común evaluado en el balance de las empresas, con

un mecanismo tan simple como una etiqueta con un color diferente según el grado de generación de bien común. Los consumidores obtendrían una información completa sobre el producto/servicio que van a adquirir. Esto exigiría un sistema de certificación del balance basado inicialmente en una auditoría, para que en el futuro cuente con la inspección pública de dicho certificado, al igual que ocurre en la actualidad con la declaración de impuestos, que son controlados mediante las inspecciones públicas. Asimismo el balance del bien común es la herramienta de constatación que empleará el sector público para la aplicación de los incentivos a las empresas “productivas del bien común”, en concreto se proponen las siguientes ventajas:

- Reducciones en impuestos
- Reducción en aranceles
- Menores Intereses de préstamos y créditos.
- Facilidad de acceso a éstos.
- Mejor puntuación en licitaciones públicas.
- Ayudas directas.
- Cooperación con Entidades investigadoras.

Este marco teórico proporciona argumentos suficientes para que el sector público emplee otros parámetros diferentes a los precios a la hora de asignar contratos, de forma que incorpore el valor social de las organizaciones,

por lo que es necesario una reformulación de aspectos tan importantes como el marco jurídico (Gómez-Álvarez, R. y Morilla, C. R., 2014).

6. Presencia de la EBC en España

El centro neurálgico de aplicación de la EBC surge en Austria durante el año 2010. A partir de aquí se va extendiendo por diferentes países (Alemania, Italia, Suiza, España y Latinoamérica). En España surgen los primeros grupos impulsores a nivel local (Campos de Energía) en el año 2012 y desde entonces se ha propagado por todo el territorio (ver mapa). Los Campos de Energía están formados por grupos de personas, empresas y comunidades que profundizan, extienden y desarrollan el concepto de la Economía del Bien Común, generando redes de cooperación desde lo local hacia lo global. En octubre de 2013 se constituyó la Asociación Federal Española para el Fomento de la Economía del Bien Común y desde entonces, muchas son las empresas e instituciones que simpatizan con estos valores y ya han iniciado la elaboración del BBC.

Además España resulta pionera en la adaptación de esta herramienta de medición del éxito (el BBC) a nivel municipal, habiéndose celebrado hasta la fecha dos encuen-

El mapa de la Economía del Bien Común



tros de municipios del Bien Común, donde municipios pioneros visibilizan sus buenas prácticas relacionadas con la generación de Bien Común.

Existe ya una red de municipios del Bien Común, que comenzó de forma pionera con Muro de Alcoy (Alicante) y Miranda de Azán (Salamanca). En Muro de Alcoy han apostado por una rentabilidad basada en la conservación del territorio y el paisaje, fomentando proyectos minifundistas como el de “microviñas” basados en los viñedos ecológicos y gestionados de forma ética. El municipio de Miranda de Azán aprobó el pasado 2 de mayo de 2013 un manifiesto por el cual se comprometen a realizar el Balance del Bien Común como forma de evaluar el desarrollo de su actividad política, social y económica a la hora de ponerlas al servicio de la ciudadanía. Además este municipio, recientemente, ha establecido en el pliego de condiciones de contratación pública de su ayuntamiento criterios de Economía del Bien Común, más allá del precio. Rubí (Barcelona) destaca por su proyecto de ahorro energético “Rubí brilla”, no sólo por su impacto medioambiental, sino porque se basa en algo tan fundamental como preguntar a la gente ¿cómo podemos ahorrar energía? Empezando por asambleas en los colegios, donde todos aportan soluciones. Y en Orendain (Guipúzcoa) están implementando y aplicando el Balance del Bien Común sobre el municipio, fomentando que otros pueblos de la zona sigan el mismo camino.

Este último se convirtió en municipio del Bien Común a través de una votación en la que pudieron participar todas aquellas personas mayores de 16 años residentes en el municipio. Han implantado un sistema de recogida de residuos que alcanza una separación del 90% y han llegado a un acuerdo con la cooperativa de generación y consumo de energía renovable Goiener.

7. Reflexión final

La Economía del Bien Común es una propuesta teórica con vocación de transformación real. Felber insiste en que el egoísmo y los beneficios económicos no son la base del bienestar social, como muchos otros autores han puesto en evidencia y de forma mucho más detallada: desde los escritos de John Stuart Mill en el siglo XIX, hasta nuestros días, con las obras de premios nobeles como Stiglitz, Sen o Schiller. Sin embargo, la novedad de su propuesta reside en dos ideas muy básicas pero muy claras. La primera es que si la sociedad desea bien común y cooperación, entonces el sistema económico debe premiar y buscar esas metas. La segunda es que precisamente el marco legal actual es el que fomenta el egoísmo, la maximización de beneficios y por tanto los resultados actuales, y que por tanto, la reforma institucional es la vía para crear un mercado cooperativo, frente al competitivo.

Presencia de la Economía del Bien Común en España: empresas y municipios

Campo de Energía	Empresas que han realizado el BBC o están en proceso	Municipios del BC
Málaga	RedVerSo (Red de entidades por una economía verde, solidaria y del bien común)	
	ecoemprende (Escuela de negocios sostenibles)	
	Zencer (Comercializadora Energías Renovables)	
	NAIM (asociación inserción laboral)	
	Ecoherencia (cooperativa educacion ambiental)	
	Aula de Naturaleza Pizarra	
	Aula del Mar SCA	
	Mahatma Arquitectos	
	Aula de Naturaleza Montes de Málaga SCA	
	Libera coop. Vegana	
Sevilla	Civil.coop (Ingeniería Civil)	
	SBP (Periodismo)	
	El Robles (Geriatría)	
Córdoba	Subbética ecológica (asociación compuesta por 10-20 productores y consumidores ecológicos)	
Tenerife		Buenavista del Norte Vilaflor de Chasna
Gran Canaria	Oceanográfica (Divulgación científica)	Santa Lucía
	Limonium (Turismo)	
Zaragoza	Empresa Pública de Vivienda	
Madrid	Imanol Medrano (Coaching empresarial)	BOCEMA (El Boalo, Mataelpino, Cerceda)
	ArtMarketing (Comunicación)	Rivas Vaciamadrid
	AloeySalud (Cosmética)	Navalagamella
Salamanca		Miranda de Azán
Barcelona	Veritable (Consultoría)	Rubi
	Eticus (Consultoría)	
	Marketeasing (Consultoría)	
Euskadi	Clinica Dental Bayona de Vitoria-Gasteiz (Servicios)	Orendain
	Beretz-Gorriko de Ondarroa (Industria)	
	Cocouse de Bilbao (Plataforma internet)	
	Kolokvo de Vitoria-Gasteiz (Plataforma internet)	
	Igardis Arquitectura de Irún (Estudio de Arquitectura)	
	BIKOnsultin de Vitoria-Gasteiz (Cooperativa de Consultores)	

Valencia	Action Waterscapes, SL (Parques acuáticos)	Enguera
	Menjars del Món (Alimentación)	Muro de Alcoy
	Taludia Coop (Trabajos verticales)	
	Librería Gaia (Librería)	
	Supernaranjas (Alimentación)	
	Lambda Pi (Servicios Informáticos)	
	Frutas Morell (Alimentación)	
	Microviñas (Vitivinícola)	
	Etica Family Office (Asesoría)	

Bibliografía

Fajardo García, G, (2013) "La economía del bien Común". *I Foro Internacional para la Innovación Social. Sumando ideas transformamos el mundo*. Valencia, 8 y 9 de marzo de 2013, organizado por Jovesolides.

Felber, C. (2010) *La Economía del Bien Común*, Grupo Planeta, Ediciones Deusto. Barcelona, 2012.

Gómez Calvo, V. y Gómez-Álvarez, R. (2013) "Fundamentos y relaciones entre el Desarrollo Humano, la Economía del Bien común, la Economía Solidaria y la Economía Social", Comunicación para el *VII Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía Social* - Sevilla, 19 y 20 de septiembre de 2013.

Gómez Calvo, V. y Gómez-Alvarez, R. (2014) "Herramientas de la Economía del Bien Común para la transformación económica, social y política" *Revista Deusto de Estudios Cooperativos*, nº 5, 2014, pp. 13-43

Gómez-Alvarez, R. y Rodríguez Morilla, C. (2014) "El balance del Bien Común como herramienta para priorizar proyectos de gestión social del Hábitat. Una reflexión desde el tercer sector", Comunicación para el *VIII Coloquio Ibérico Internacional de Cooperativismo y Economía Social* - Santander, 18 y 19 de octubre de 2013.

González, L., San Bartolomé, J. (2008) "Balance Social Cooperativo: Una construcción en construcción. Ética, compromiso y transparencia en la gestión cooperativa". Santa Fe: Centro de Acción, Desarrollo e Investigación en Cooperativas y Mutuales.

MaxNeef, M.1993. *Desarrollo a Escala Humana: Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, Icaria editorial, Barcelona, 2 º edición 1999.

<http://www.gemeinwohl-oekonomie.org/es> (web EBC-España)

<https://municipiosdelbiencomun.wordpress.com/> (web MBC)

Ejemplo de aplicación del Balance del Bien Común

Las Cooperativas Integrales. Algo más que un Proyecto de Autogestión en Red.

Ignacio Tamayo
Ana Bojica
Universidad de Granada



1. Introducción

En los últimos años ha surgido una nueva forma organizativa que trata de dar una respuesta holística a las necesidades de quienes desean apostar por una alternativa al actual sistema económico, social y político. Se trata de las cooperativas integrales, organizaciones sin ánimo de lucro y de iniciativa social que pretenden construir una forma de vivir sostenible basada en la autonomía, la autogestión y la auto-suficiencia, que cubra las necesidades básicas de todas las personas y que prescinda a largo plazo de la economía de mercado y del estado.

Se autodefinen como “cooperativa” pues promueven la participación y el interés igualitario de sus miembros. Lo hacen a través de un proyecto de autogestión económica y política, para lo que se constituyen legalmente como cooperativas. A su vez, se acuñan de “integrales” pues tienen en cuenta todos los aspectos básicos de una economía, producción, consumo, financiación, moneda propia; e integran todos los sectores de actividad, tratando de cubrir las necesidades fundamentales para la vida, así, alimentación, educación, empleo, salud, vivienda, cultura (popular), energía, cobertura legal, transporte, herramientas informáticas y de comunicación, seguridad y previsión social e incluso justicia.

Las cooperativas integrales se enmarcan dentro de las iniciativas de Economía Social, que engloba el conjunto

de actividades económicas al servicio del interés general social y/o económico en las que se priman las personas y sus fines sociales por encima del capital, basándose en principios de democracia interna, solidaridad y autogestión, con independencia de los poderes públicos¹. Además de un proyecto económico, son un proyecto social y político. La iniciativa más representativa es la Cooperativa Integral Catalana², que se autodefine como grupo de activistas que trabajan en la construcción de alternativas al sistema capitalista. Con una postura de carácter defensivo respecto al estado, consideran que éste representa intereses ajenos a los de la ciudadanía.

La actividad de estas entidades se desarrolla bajo el marco de un principio de desobediencia económica, que persigue minimizar su interacción con el Estado y reducir el pago de impuestos. En su deseo de protección de la condición individual y colectiva de sus miembros, tratan de proporcionar a través del grupo una salida digna tanto a las personas insolventes frente al Estado o la banca, como a las excluidas de los mercados tradicionales por su falta de poder adquisitivo o de coberturas institucionales, al no cumplir con los requisitos establecidos. Aunque no es su único objetivo, buscan de este modo facilitar el acceso a una vida digna a aquellas personas que, por voluntad propia o fruto de sus experiencias pasadas, deciden vivir legal y económicamente al margen de las instituciones.

1. Ley 5/2011 de 29 de marzo de Economía Social.

2. Muchas de las ideas y reflexiones que se presentan en este trabajo surgen a raíz del acercamiento a la experiencia de la Cooperativa Integral Catalana, un experimento pionero que se está replicando de manera emergente, no sólo en la península y en el sur de Francia, sino también en otros territorios, al margen de la pertenencia a un estado-nación u otro. Conocimos la Cooperativa Integral Catalana

a través de la información que hay en la web (<http://cooperativa.cat/>; https://wiki.cooperativa.cat/index.php?title=Curs_de_Capacitaci%C3%B3_primavera_2014), asistiendo a una de las sesiones de presentación semanales que la cooperativa realiza en el espacio Aurea Social en Barcelona y entrevistándonos con uno de sus miembros.

En este breve acercamiento a las cooperativas integrales, tratamos de presentar sus características principales, mostrar cómo funcionan, aproximarnos a una de las experiencias más representativas, la Cooperativa Integral Catalana, además de mapear las iniciativas semejantes en el territorio español, para finalmente reflexionar sobre su potencial y alcance en el marco del sistema capitalista actual.

2. Definición, funcionamiento y cobertura

Una de las primeras referencias sobre las cooperativas integrales, tal y como las conocemos hoy en día, la encontramos en la publicación "Podemos" de marzo de 2009, donde se las define como aquellas formas organizativas "que nacen de la multitud de diferentes tipos de cooperativas e integran la cooperación en los distintos elementos de nuestra vida". Nacen con el "objetivo de crear un modelo que permita construir un espacio de relaciones económicas autogestionadas entre los participantes, blindado contra los embargos privados o públicos y que minimice de manera totalmente legal el pago de impuestos y cotizaciones en la Seguridad Social, alcanzando la protección como sea posible de la acción de la banca y del Estado."³ (Podemos, 2009).

No obstante, la figura de las cooperativas integrales está definida ya en la Ley Estatal de Cooperativas (Ley 27/1999) como "aquéllas que, con independencia de su clase, su actividad cooperativizada es doble o plural, cumpliendo las finalidades propias de diferentes clases de cooperativas en una misma sociedad, según acuerdo de sus Estatutos y con observancia de lo regulado para cada una de dichas actividades". El mismo tipo de entidades aparecen en la Ley de Cooperativas de Cataluña (Ley 18/2002) y en la nueva Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas (Ley 14/2011), bajo el nombre de cooperativas mixtas, definidas como aquéllas en cuya actividad cooperativizada concurren características propias de las distintas clases de cooperativas, unificando sus actividades en una sola cooperativa de primer grado. Con el fin de evitar confusiones, cabe destacar que la figura de la cooperativa mixta también aparece en la Ley estatal y la Ley vasca de cooperativas, si bien designando un tipo de organización diferente.

Las cooperativas integrales, definidas por distintas leyes estatales y autonómicas, se caracterizan por tener un objeto social plural, por lo que incorporan representantes de las distintas actividades que las componen. Pese a ello, debido a la complejidad que conlleva aunar en el seno de una misma organización actividades muy dispares, algunos de los proyectos que se presentan bajo la sigla de "cooperativa integral" no operan como una única cooperativa (integral o mixta en su caso), sino que actúan como una red de cooperativas de servicios, consumo y/o mixtas que dan cobertura legal a las distintas acciones desarrolladas en el marco del proyecto cooperativo. Estos proyectos integrales comparten una serie de características particulares, ya que mediante la autogestión en red integran actividades de producción, consumo y financiación, con el fin de proporcionar a sus miembros una forma de vida alternativa, autosuficiente, independiente del Estado y al margen del sistema capitalista. En ese sentido, se diferencian del resto de tipos de cooperativas existentes en que poseen un objetivo de transformación social. Su razón de ser suele asentarse sobre dos motivaciones principales:

(1) Una apuesta por una forma de organización económica, social y política al margen del sistema vigente, que conforma una "propuesta de transición para construir un modelo de sociedad basado en la autogestión en todos los ámbitos de la vida como forma de cubrir las necesidades básicas materiales e inmateriales de todas las personas" (Rebelaos, 2012)⁴.

(2) Una forma digna de dar respuesta a las necesidades de aquellas personas que no tienen acceso a los mercados tradicionales y que no están bajo la cobertura de los servicios públicos, facilitando su acceso a recursos y empoderándoles para la autogestión. Por ello, entre sus miembros se pueden encontrar tanto personas como organizaciones con o sin acceso al sistema de organización política, económica y social vigente en el actual sistema capitalista, pero que apuestan por una vía alternativa al mismo.

3. "Podemos vivir sin Capitalismo", Colectivo Crisis. 17 de marzo de 2009, p.14.

4. ¡Rebelaos! ...y germinemos la semilla de la revolución integral, 15 de marzo de 2012, p.12.

Sus participantes son diversos, pueden ser prosumidores⁵, empresas sociales, profesionales y consumidores. En función de su condición, se puede distinguir entre integrantes individuales y colectivos, por lo que incorporan ingredientes de diferentes formas organizativas como los grupos de consumo u otro tipo de cooperativas y organizaciones colectivistas. De ese modo, la tipología de las personas socias dependerá de su forma de participación en la cooperativa, pudiéndose encontrar socios de servicios, autónomos, prosumidores, de consumo, afines y registrados. Algunas abonan cuotas, canjeables por moneda social, mientras que otras alcanzan su condición de asociadas aportando trabajo. Los prosumidores pueden intercambiar servicios y productos internamente o vender al exterior, mientras que los consumidores optan por realizar compras conjuntas, tanto desde dentro como fuera de la cooperativa.

Desde un punto de vista político y social, las cooperativas integrales se nutren de principios, valores, ideas y herramientas desarrolladas en el marco de movimientos globales como el Altermundismo, la Soberanía Alimentaria, el Software Libre o el Decrecimiento. Entre sus principales características destacan la gestión horizontal en red y la toma de decisiones por consenso mediante procesos asamblearios. Se apoyan en los principios de autogestión, auto-organización, participación libre y democracia directa. Se inspiran en valores como la autosuficiencia, la afinidad, el apoyo mutuo, la igualdad y la confianza, lo que las diferencia de las formas organizativas capitalistas. Están arraigadas en lo local, por lo que apuestan por la interacción en un espacio de proximidad territorial. Ese alcance cercano se concibe como un elemento facilitador de la interacción y como un factor de sostenibilidad económica, social y medioambiental, favoreciendo el consumo local y ecológico y creando espacios de encuentro para los individuos con el fin de crear redes de apoyo mutuo.

Desde un punto de vista económico y social, frente a las tradicionales relaciones de compra-venta, las cooperativas integrales promocionan las relaciones de intercambio entre sus miembros como forma básica de interacción. El intercambio se concibe como una forma más justa, solidaria y eficiente de satisfacer necesidades, que permite redis-

tribuir recursos y evitar las imposiciones fiscales. De ese modo, el objetivo es que sus miembros satisfagan dichas necesidades en el marco de la cooperativa, reduciendo al mínimo el uso de la moneda oficial e incluso eliminándolo. Desde esa perspectiva, las cooperativas integrales pretenden ser una herramienta más para alcanzar un Sistema Económico Integral, que alcance la desmonetización en las relaciones humanas y económicas. Este camino implica el abandono paulatino de la moneda oficial mediante la introducción de monedas sociales que recuperen el trueque y finalmente conduzcan a una economía comunitaria, en la que se compartiría la propiedad entre los miembros de la cooperativa integral.

Para organizar el intercambio se utilizan monedas sociales alternativas gestionadas mediante plataformas de software libre como *Community Exchange System*⁶. El precio del cambio se establece a partir de lo que las partes involucradas acuerdan entre sí. Así, requiere de dos mecanismos de coordinación claves para su funcionamiento, la confianza y la reciprocidad. Confianza por parte del individuo, que mediante la red de intercambios podrá satisfacer sus necesidades; y reciprocidad en los criterios de valoración de los bienes y servicios para evitar el oportunismo. Esos mecanismos se fomentan mediante la promoción de las relaciones de proximidad transaccionales o de consumo ecológico local, creando canales de distribución y venta para productores, o realizando compras conjuntas. También se coordinan a nivel general mediante la centralización en una unidad organizativa que vigila el equilibrio entre oferta y demanda y redistribuye los recursos.

La cooperativa integral suele centralizar las interacciones de sus socios con otras entidades, coordinando compras, pagos y cobros, tratando de minimizar el consumo mediante la formación y fomentando la utilización de herramientas que ayuden a reducir los costes. Al mismo tiempo apoya y fomenta proyectos de auto-empleo digno entre sus socios o la continuidad y el fortalecimiento de iniciativas ya en ejecución. En su desarrollo, las cooperativas integrales emplean otras herramientas como la bolsa de trabajo cooperativo, la bolsa de vivienda o la renta básica cooperativa. Este último proyecto pretende generar recursos comunes, monetarios o no, que garanticen las

5. Productor y consumidor a la vez.

6. <https://www.community-exchange.org/>

necesidades básicas de las personas parte de una comunidad. Las dotaciones recibidas no pueden ser acumuladas ya que su objetivo es cubrir un bienestar mínimo.

3. Algunas experiencias

Fruto del aprendizaje de diferentes experiencias pasadas y gracias a la aportación económica de uno de sus fundadores⁷, en mayo de 2010 nace la Cooperativa Integral Catalana (CIC), precursora “iniciativa de transición para la transformación social desde abajo, mediante la auto-gestión, la autoorganización y el trabajo en red”⁸. La CIC se define como “una red de proyectos descentralizados, que pretende articular un tejido social para cubrir todas las necesidades básicas de la vida: vivienda, trabajo, alimentación, salud, educación, energías, etc. y que se dirige hacia la creación de nuevos lenguajes y nuevas formas de relacionarse.” Tiene su radio de acción en el territorio de Cataluña, si bien su modelo de actuación es replicable y multiplicable y ha empezado a extenderse a nivel nacional y global.

La Cooperativa Integral Catalana se organiza a través de nodos de trabajo constituidos en comisiones que se centran en aspectos claves de acogida a nuevas personas; coordinación, comunicación e informática; gestión económica y jurídica; necesidades básicas; logística y coordinación de las centrales de compras. Cuentan a su vez con diferentes grupos temáticos de menor dimensión centrados en áreas sectoriales como educación, agricultura, energía, salud, transporte o vivienda. Desde su fundación, la CIC ha logrado canalizar el trabajo de un grupo considerable de colectivos y personas seguidoras de algún modo u otro de las teorías decrecentistas, en un ordenado sistema de relaciones sociales, económicas y humanas que, con planteamientos estratégicos y tácticos, trata de proteger a sus integrantes en sus necesidades legales y económicas. Para ello disponen, entre otras herramientas,

de proyectos autónomos de iniciativa colectivizada (por ejemplo Calafou⁹) y de iniciativas financiadas mediante recursos comunes de la cooperativa, por lo que disfrutan del acceso a condiciones ventajosas en vivienda, vehículos o alquileres.

Desde el nacimiento de la CIC y en un reducido espacio de tiempo, han surgido otras propuestas en la geografía española y fuera de sus fronteras que, apoyándose en los principios, experiencia y las lecciones aprendidas de la primera, se han encargado de reproducir su modelo creando nuevas cooperativas integrales y agrupando en red a otras formas de autoorganización ya existentes.

De ese modo, actualmente existen cooperativas integrales en Cataluña (CIC), Andalucía (CI Granáña y CI Cabo de Gata), Madrid y alrededores (CIMA), Comunidad Valenciana (A Tornallom), Aragón (CIAR), La Rioja (CIR), Asturias (Cooperativa Integral Oeste-Norte -CION), País Vasco y Navarra. Además, se están poniendo en marcha otras en Galicia, Castilla León (León, Zamora y Valladolid) y Ciudad Real, que junto a otras redes como la Mancomunidad Integral Galega, la EcoXarxa Mallorca, la EcoRed Salamanca o la Herri Kooperatiba en el País Vasco, y a otra serie de iniciativas con fines semejantes como las Redes Autogestionadas de Málaga, la Red Horizontal de Autogestión, la Red de Colectivos Autogestionados (Madrid) o el Colectivo Auzolan en Euskal Herria, conforman un escenario en el que las cooperativas integrales se extienden por casi la totalidad de la geografía española.

En el gráfico 1 se señalan las cooperativas integrales actuales en la península ibérica y el sur de Francia, así como algunos de los proyectos autogestionados actualmente en funcionamiento que en un futuro cercano podrían ser los gérmenes de nuevas cooperativas integrales.

7. Enric Durán

8. <http://cooperativa.cat/es>

9. <https://calafou.org/es>

Gráfico 1. Mapeo de Cooperativas Integrales constituidas y proyectos autogestionados



4. El trabajo en red

La estructura organizativa en red de las cooperativas integrales, basada en una arquitectura nodal, se beneficia de la fuerza del grupo a la vez que mantiene la independencia de todos sus miembros, ya sean individuos o colectivos, salvaguardando los intereses de la red y amparando legalmente los derechos de propiedad de las aportaciones de las personas asociadas.

La Red de Cooperativas Integrales está conformada por un conjunto de espacios autoorganizados que agrupan y potencian los intercambios, la cobertura y la cantidad y diversidad de servicios y productos ofrecidos. La red se nutre de la actividad de las propias cooperativas integrales, que aumentan en número y volumen gracias al trabajo colaborativo y a la transferencia de conocimiento de los impulsores de la experiencia catalana. A su vez, integra espacios relacionales de trabajo de menor ámbito. Por un lado, a través de las Redes de Intercambio y Autogestión

Bioregionales, denominadas Ecoredes o Ecoxarxes en Catalunya, que trabajan a nivel bioregional¹⁰ o comarcal y que fomentan el uso de moneda local como herramienta de intercambio de bienes, servicios y conocimiento. Y por otro, mediante los Núcleos de Autogestión Locales, que se focalizan en barrios o pueblos, estableciendo relaciones de confianza y fortaleciendo la economía de proximidad. La red cuenta con otras herramientas organizativas como las Comunidades o Proyectos Autónomos de Iniciativa Colectivizada (PAIC), que funcionan a nivel local y de base. Finalmente, las decisiones se toman por consenso en las Asambleas¹¹, donde se debate sobre temas de naturaleza diversa (grupos y mercados de intercambio, huertos comunitarios, cooperativas de reinserción de trabajo o de consumo, librerías y centros cívicos) y acerca de otros proyectos autogestionarios.

Este sistema organizativo articula una forma de disposición social jerárquica y alternativa a la tradicional, que de forma descentralizada, impulsa a su vez iniciativas

10. Áreas definidas por criterios biológicos, geográficos y ecológicos.

11. La toma de decisiones es estrictamente asamblearia, por lo que las personas

que conforman el Consejo Rector no ejercen su posición de poder, existiendo una clara separación de cara a la legalidad con el fin de cumplir con los mínimos legales.

estratégicas que ayuden a superar la dependencia de la economía capitalista y del Estado. Utilizando aspectos de la legalidad nacional y regional, se sitúa como marco común de referencia desde el que surgen medios colectivos y colaborativos dirigidos hacia la autogestión y la autoorganización.

5. Algunas reflexiones finales

La emergencia de las cooperativas integrales como formas alternativas de organización económica, política y social debe entenderse en nuestro país en un contexto de creciente desigualdad y descontento social a todos los niveles¹², que depara en un escenario más propicio para la búsqueda y experimentación de nuevas formas de organización que en periodos anteriores.

Al igual que el resto de formas de Economía Social, las cooperativas integrales pretenden situar las personas y la satisfacción de sus necesidades en el centro de la actividad económica y social, por delante del capital financiero. Pero a diferencia de otras formas organizativas con las que comparten singularidades y principios cooperativistas, tales como la democracia directa o la autogestión, las cooperativas integrales surgen con la misión explícita de lograr un cambio sistémico y de substituir el orden vigente. Así, rechazan la sumisión por defecto y desafían pacíficamente al Estado y a la propiedad privada.

Por su parte, las cooperativas tradicionales no aspiran a proporcionar una cobertura integral que cubra todas las necesidades de sus miembros. A diferencia de ellas, las cooperativas integrales tratan de abarcar todos los aspectos necesarios para la vida, desde alimentación, vivienda o transporte, hasta las necesidades emocionales.

Muchas de las organizaciones de Economía Social proponen coexistir con las organizaciones capitalistas y cooperar con el Estado, en ocasiones aspirando a un trato diferencial o a convertirse en sus proveedoras. Desde los sectores más críticos de la sociedad, se señala que las organizaciones tradicionales de Economía Social presentan numerosas limitaciones derivadas principalmente de la necesidad de mejorar su competitividad para sostenerse en los entornos capitalistas y para adaptarse al marco legal vigente. Por esas razones, en menor o mayor medida, tienden a la concentración y a la competencia y aceptan el mercado tradicional de forma pragmática, pervirtiendo

así parte de sus fines sociales. En este sentido, al situarse al margen del sistema tradicional de mercado, las cooperativas integrales tratan de superar de forma colectiva dichas limitaciones, por lo que apuestan por el desarrollo de nuevas redes y alianzas con entidades similares. La naturaleza sinérgica de sus relaciones es una de las principales fortalezas de estas jóvenes e inéditas estructuras en red, que tratan, por un lado, de aprovechar y canalizar el potencial individual de sus miembros como partes del grupo, y por otro, de compartir los beneficios que pueden surgir del trabajo colectivo, minimizando a la vez los riesgos y debilidades como elementos individuales.

Con respecto a las cada vez más numerosas iniciativas de economía colaborativa, las cooperativas integrales tienen en común el planteamiento de compartir y revalorizar recursos en desuso; la utilización de nuevas tecnologías para coordinar y gestionar los intercambios; y la misión de potenciar la participación en el consumo de quienes no tienen acceso a los mercados tradicionales. La principal diferencia reside en que, mientras los proyectos de economía colaborativa se plantean como complementarios a la economía tradicional capitalista, los proyectos de cooperativas integrales pretenden ser sustitutivos de la misma. Precisamente en este alcance sistémico podrían residir tanto algunas de sus fortalezas o debilidades. Al contemplar en su conjunto los planteamientos que introducen las cooperativas integrales, nos surgen numerosas preguntas sobre su estado actual y su potencial de desarrollo. ¿Es posible la independencia total del sistema? ¿Es deseable? ¿Y la autogestión llevada a su máximo exponente? ¿Se podría reproducir a gran escala la coordinación que se establece dentro de una comunidad pequeña que comparte unos mismos principios y valores? Actualmente las cooperativas integrales sufren del sesgo de autoselección, dado que la mayoría de las personas que se acercan e involucran en ellas comparten unos mismos principios. Pero, ¿en qué medida un sistema así puede mantener los valores, las dinámicas de funcionamiento y la coordinación a medida que crece? ¿Cómo se mantendría el equilibrio de poder en un grupo grande, con individuos que posiblemente acabarían teniendo valores diferentes y se podrían comportar de manera oportunista? ¿No acabarían sufriendo los mismos problemas u otros parecidos a los del sistema actual?

12. Aunque sus fundadores eran habituales activistas en diferentes iniciativas de autogestión, la creación de las primeras cooperativas integrales coincide en el

tiempo con el surgimiento del movimiento 15M.

Son cuestiones cuyas respuestas desconocemos y sobre las que no pretendemos ofrecer argumentos definitivos en este trabajo. Solamente deseamos compartirlas con el fin de abrir un espacio de reflexión y debate. Desde la lógica del sistema actual, podemos encontrar argumentos que cuestionen su viabilidad como alternativa de organización holística y a gran escala, por ejemplo, la dificultad de satisfacer plenamente algunas necesidades vinculadas a la salud, al transporte o a ciertas actividades tecnológicas. Éstas y algunas otras prestaciones requieren de

una infraestructura específica, que a su vez precisa de inversiones cuantiosas difícilmente realizables en el marco propuesto.

Las cooperativas integrales, como herramienta y no como objetivo, pretenden conservar lo mejor del pasado y del presente para crear y desarrollar de forma autónoma el futuro. En qué medida pueden ser el laboratorio o el germen de nuevas formas de organización económica, política y social es una cuestión que el paso del tiempo nos desvelará.

Bibliografía

"Podemos vivir sin Capitalismo", Colectivo Crisis. 17 de marzo de 2009, p.14.

<https://www.community-exchange.org/>

"¡Rebelaos! ...y germinemos la semilla de la revolución integral", 15 de marzo de 2012, p.12.

<http://cooperativa.cat/es>

https://wiki.cooperativa.cat/index.php?title=Curs_de_Capacitaci%C3%B3_primavera_2014

Ley 5/2011 de 29 de marzo de Economía Social.

<https://calafou.org/es>

Ley Estatal de Cooperativas (Ley 27/1999)

<http://dreceres.cooperativa.cat/?cat=63&lang=es>

Ley de Cooperativas de Cataluña (Ley 18/2002)

<http://integrajkooperativoj.net/somos/cooperativas/>

Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas (Ley 14/2011)



Monedas sociales en Andalucía: economías de transición.

Marcos Rivero Cuadrado
Noemí González Palanco
Red de Moneda Social Puma

En este artículo nos acercaremos al mundo de las monedas sociales y a su emergencia en la Comunidad Autónoma Andaluza. Un movimiento floreciente en plena crisis económica, donde cada vez más personas, comercios, profesionales y asociaciones se autoorganizan para crear sus propias monedas. Pero, ¿por qué?, ¿qué funciones cumple distintas a las de una moneda oficial?

Sin duda, el diseño del dinero no es neutro. Mientras las divisas oficiales han sido diseñadas por los poderes financieros para la acumulación del capital y el crecimiento económico perpetuo, las monedas sociales son creadas por la gente como moneda de cambio para satisfacer las necesidades de las personas, de las comunidades locales y sus territorios.

Pero antes de adentrarnos en este fenómeno, con el fin de comprenderlo mejor, consideramos necesario abordar la naturaleza del dinero y el papel que juega dentro de nuestras sociedades modernas.

1. Un dinero basado en la confianza

Podríamos decir que el dinero surge a partir del acuerdo o aceptación dentro de una comunidad o sociedad para usar algo como medio de intercambio¹ y convertirse en una herramienta para el pago de bienes, servicios o cualquier tipo de obligaciones (deudas, impuestos, sanciones...).

Sus dos funciones básicas son servir como medio de intercambio y ser una unidad contable. Pero, el dinero que manejamos en la actualidad tiene una tercera característica: la de conservación del valor. Una función que aparece, sobre todo, en aquellos diseños que apuestan por la acumulación del capital.

Por otro lado, hemos visto cómo a lo largo de la historia las civilizaciones han adoptado diferentes bienes materiales con valor intrínseco para que cumplieran la función del dinero²: desde sal, ganado, grano, etc. (dinero mercancía) o la acuñación de monedas de oro, plata u otros materiales nobles (dinero metálico). Sin embargo, en la actualidad, el dinero ha pasado a convertirse en un elemento fiduciario. Un dinero basado en la fe o confianza, sin respaldo por metales preciosos ni nada que no sea una promesa de pago por parte de la entidad emisora.

2. El dinero-deuda

En los sistemas económicos actuales, el dinero es creado por dos procedimientos³:

- **Dinero legal**, es el creado por el **Banco Central** mediante la acuñación de monedas e impresión de billetes, es el dinero en efectivo.
- **Dinero bancario**, es el creado por los bancos privados mediante la anotación en cuenta de los créditos como

1. Lietaer, Bernard (2005) El futuro del dinero. Longseller/Errepar, Buenos Aires.

2. Tsiropoulos, Stefanos. Historia Cero. Monedas Alternativas: archivo y manifiesto. Exposición temporal en el Centro Andaluz de Arte Contemporáneo. Mayo 2014.

3. Wikipedia. <http://es.wikipedia.org/wiki/Dinero>. 03 noviembre 2014.

depósitos de las y los clientes prestatarios, con **un res-paldo parcial indicado por el coeficiente de caja**. En la UE este coeficiente es inferior al 2%, lo que supone que un banco solo precisa dejar en depósito 200 euros de cada 10.000 € depositados por las y los clientes para dar créditos por valor de 9.800 € a otras personas. Esta multiplicación del dinero bancario es medida por el multiplicador monetario. Normalmente en la actualidad el dinero bancario se crea como dinero electrónico.

Por tanto, **el dinero es deuda**. El dinero “prestado” no se tiene previamente, sino que se crea gracias a la asunción de una deuda, lo que otorga un enorme poder y privilegio a los bancos privados que pueden crear dinero de la nada a través de las deudas. Pero además, en la creación de este dinero-deuda hay una nueva trampa y es que el banco central emite el dinero de los créditos que se solicitan pero no el de sus intereses.

3. La deuda impagable y el crecimiento ilimitado

Entonces, ¿cómo se puede devolver todo ese dinero ligado a los intereses si no ha sido creado? No se puede. No hay dinero suficiente para pagar todas las deudas. La única manera es que las sociedades se endeuden más y los miembros compitan entre sí para conseguir pagar sus deudas.

El dinero-deuda se convierte así en el motor del crecimiento económico y éste en el pagador de las deudas. Sin embargo, lo que sin duda parece un gran éxito desde la perspectiva economicista, sólo puede verse como una gran catástrofe desde las esferas sociales, políticas, ecológicas y culturales, que se ven dominadas por la lógica del crecimiento económico ilimitado a costa de sobrepasar cualquier límite y a riesgo de perderlo todo (propiedades, bienes comunales, servicios públicos, derechos sociales...).

4. La distopía del crecimiento económico

El crecimiento de la masa monetaria durante las últimas décadas ha sido cada vez más virtual, es decir, cada vez más alejado de la economía de intercambios de bienes y

servicios y además ha sido acumulado en cada vez menos manos.

La mayor parte del dinero es humo y se estima que nueve de cada diez unidades monetarias de las que circulan en los mercados financieros no tiene relación con los bienes y mercancías que circulan por los mercados reales⁴.

Como bien explica Pedro Prieto⁵, mientras veíamos que había crecimiento del mundo físico (el PIB mundial) porque existía el requisito previo e imprescindible para ello, que era un crecimiento paralelo de la disponibilidad de energía primaria y especialmente de petróleo (la forma de energía más poderosa y versátil en nuestra sociedad moderna, de la que depende más del 98% del transporte mundial), no había problema: el mundo podía crecer más desde el punto de vista financiero que físicamente.

Todo era cuestión de aplazar en el tiempo la posibilidad de alcanzar los bienes físicos teóricamente equivalentes, unos años más adelante, con la propiedad dineraria o financiera que teóricamente se tenía hoy. Y así nos fuimos engañando una buena cantidad de años, llegando a creer que, efectivamente, el dinero podía parir dinero. Y que ese dinero, en caso de necesidad, podría “materializarse” o intercambiarse con el mundo físico, que también crecía, aunque más despacio. Era una simple cuestión de tiempo.

Ahora sabemos que el espejismo del crecimiento económico perpetuo se está haciendo añicos frente a la llegada del cénit de producción del petróleo convencional y otras materias primas. Cuanto más escasas sean, menos crecimiento económico habrá y, entonces, no existirá posibilidad alguna de que el valor monetario pueda equivaler, nunca jamás, con el valor del mundo físico.

Todo parece indicar que estamos llegando al final de un paradigma económico basado en el crecimiento perpetuo, pero nuestras sociedades siguen atrapadas en la dinámica perversa de una civilización que si no crece no funciona, y si crece destruye las bases sociales y naturales que la hacen posible⁶.

Seguir empeñados en continuar con las tendencias de crecimiento vigentes (económico, demográfico, en el uso de recursos, generación de contaminantes e incremento

4. Prieto, P. *Colapso energético y financiero: algo más que una crisis “NINJA”*. <http://www.rebelion.org/docs/86147.pdf> 03 noviembre 2014.

5. Idem al anterior.

6. *Manifiesto última llamada*. <https://ultimallamadamanifiesto.wordpress.com/el-manifiesto/> 18 octubre 2014.

de desigualdades) nos dará como resultado más probable un colapso civilizatorio durante este siglo.

El reto que tenemos como sociedad es poner en marcha una transición hacia un nuevo sistema socio-económico que integre los límites de los recursos naturales y reparta justamente los recursos. En este contexto y bajo esta visión es donde hoy florecen las múltiples iniciativas de monedas sociales.

5. Orígenes de las monedas sociales

En cuanto a los precedentes de las monedas sociales⁷ podemos señalar las ideas de algunos ensayos que realizaron en el siglo XIX socialistas utópicos como Robert Owen y Pierre Proudhon. No obstante, los precedentes más inmediatos de las monedas sociales lo constituyen las monedas locales de principios del siglo XX, especialmente las surgidas con la Gran Depresión y que funcionaron con tasas de oxidación inspiradas en Gesell (1948). A pesar del éxito de muchas de estas monedas, la mayoría de experiencias duraron entre dos y cinco años, principalmente debido a su prohibición por parte de gobiernos y bancos centrales. Quizás la única excepción sea la Banca Wir en Suiza, creada en 1934, aún activa y una de las principales referencias para las monedas sociales. Para situar el origen de las monedas sociales como tal, suele señalarse la creación en 1983 del primer sistema LETS (Local Exchange Trading System) en Vancouver (Canadá). Durante los 90, este sistema se extendió por todo el mundo, aunque con menor presencia en África y Asia. En Francia es conocido como SEL (Système d'Échange Local) y en España como *sistema de crédito mutuo*.

A partir de las primeras experiencias del siglo XX comenzará un proceso de expansión y de innovación de monedas sociales que ha derivado en una gran diversidad de modelos en la actualidad.

6. Tipos de monedas

Distinguiremos entre dos grandes modelos de monedas sociales: *las monedas comunitarias* y *las monedas complementarias*.

Las monedas comunitarias se corresponden con los sistemas de crédito mutuo (LETS y SEL), donde la moneda es consustancial al intercambio. Suelen ser monedas inconvertibles en moneda oficial y sin respaldo material. Este sistema está basado en un trueque indirecto en red que permite a las personas usuarias intercambiar bienes y servicios dentro de una comunidad. Generalmente funciona entregando una cartilla en papel o con la apertura de una cuenta en una plataforma virtual a quienes integran la red, en la cual se van anotando los intercambios realizados. El valor de una unidad de moneda social suele equivaler al de una moneda oficial.

La creación de la moneda está totalmente descentralizada, creándose en el mismo momento en que se acuerda hacer el intercambio. Una vez fijado el precio entre las dos partes, la cantidad pasará a ser anotada en positivo al saldo de la cuenta de quien haya vendido su bien o servicio y en negativo a quien lo haya adquirido.

Las monedas complementarias⁸ corresponden a formas de monedas más clásicas (tipo billetes), que se ponen en circulación en el interior de un territorio específico y son susceptibles de ser utilizadas por toda persona que se encuentre dentro del mismo y quiera aceptarlas. Son monedas impersonales y suelen tener respaldo en moneda oficial.

Este sistema funciona de la siguiente manera: hay un grupo u organización central que controla la creación, circulación de la moneda y que coordina una amplia red de asociaciones, colectivos, comercios que la distribuyen y aceptan. Una persona compra moneda social en uno de los puntos de distribución con moneda oficial y puede gastarla dentro de esa red. La moneda es convertible en euros, con una penalización (ej. 5%), el margen permite avalar proyectos sociales y sostener el mantenimiento de la organización de la red.

Muchas de estas monedas apuestan por la oxidación o caducidad, es decir, la pérdida paulatina de su valor en el tiempo; para evitar la acumulación o especulación.

En la actualidad la mayoría de monedas sociales se constituyen en mayor o menor grado en modelos mixtos.

7. Ceballos, J. (2013) Las monedas sociales: del intercambio racional al intercambio razonable. Hacia la reconstrucción de la reciprocidad y la deuda. Trabajo Fin de Máster en Antropología. Facultad de Geografía e Historia. Universidad de Sevilla.

8. Ídem al anterior.

No se deben confundir las monedas sociales con las monedas de emergencia o sustitución, que suelen aparecer en contextos de crisis económicas, guerras y catástrofes naturales, y que desaparecen cuando el orden social se restablece⁹.

A pesar de la relación con la actual crisis económica, que ha influido en la creación de numerosas monedas en los últimos años, las monedas sociales promueven una serie de transiciones que no se agotarían con una hipotética salida de la crisis económica.

7. Monedas sociales en Andalucía

A continuación describiremos a grandes rasgos las características de las monedas sociales que existen en la actualidad en el territorio andaluz. Para ello, nos hemos basado en una breve encuesta que hemos pasado a los grupos motores de los diferentes proyectos y también a las personas usuarias de los mismos.

Por ello, la compilación de datos estadísticos que se presentan, sólo deben considerarse como una aproximación a una realidad difícilmente ponderable, tanto por su dinamismo como por la falta de registros establecidos en las distintas iniciativas.

En el momento de redacción de este artículo encontramos en Andalucía a una veintena de monedas sociales entre Almería y Huelva, siendo Sevilla y Cádiz las dos provincias con más monedas hasta el momento y Córdoba y Jaén las dos únicas provincias en las que no tenemos conocimiento de ninguna.

La amplia mayoría de estas monedas son de crédito mutuo (90%), adoptando fórmulas mixtas en mercadillos y ferias. Funcionan con cartilla y algunas además se apoyan en plataformas online.

El 70% se organiza de manera asamblearia, siendo menos habituales los grupos de coordinación, mientras que cerca de la mitad ha creado grupos de trabajo específicos desde los que llevar a cabo funciones o activida-

des concretas (difusión, mercados, administración, etc.). En todos los casos son modelos horizontales y cuentan entre sus miembros a personas que trabajan mayoritariamente de forma voluntaria o activista para fomentar el desarrollo y uso de la moneda comunitaria (tablas 1 y 2), siendo marginales las monedas que cuentan entre sus miembros con alguna persona asalariada que trabaje para la red (10%).

Tabla 1. Formas de organización

	Nº Respuestas	%
Asamblea	7	70%
Grupo coordinador	3	30%
Grupos de trabajo	4	40%
Otro	0	0%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Sostenimiento de la Red

	Nº Respuestas	%
Activista	4	40%
Asalariada	1	10%
Voluntaria	8	80%
Otro	2	20%

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 3 quedan recogidos datos relacionados con el ámbito de circulación, miembros y valores de los intercambios realizados, así como de los proyectos anexos que se han desarrollado; destacan en este sentido la Moneda Puma de Sevilla, con su Central de Abastecimiento (abastecimiento a las personas usuarias de la red de productos de primera necesidad, 100% en moneda social) y desarrollo de proyectos de Pumafunding (microcréditos sin intereses) y Málaga Común, que también ha funcionado como moneda valor de microcréditos y tiene en desarrollo un comedor social y una tienda.

9. Ídem al anterior.

Tabla 3. Monedas Sociales en Andalucía

Provincia	Nombre	Ámbito de circulación	Tipo	Fecha de inicio	Personas usuarias	Forma de intercambio	Valor intercambios realizados	Proyectos anexos
Almería	Pitas	Comunidad del Bajo Andarax	LETS	sep-12	300 miembros	Online	-	-
Cádiz	Arkitos	Arcos de la Frontera	LETS	ene-13		Cartilla	-	-
	El Camaleón	Rota	LETS	jul-13	13 miembros		-	-
	El Salero	Puerto de Santa María	LETS	2012	-	Cartilla	-	-
	El Piñón	Puerto Real	LETS	feb-13	-	Cartilla	-	-
	Moneda Social Sanluqueña	Sanlúcar de Barrameda	LETS	abr-13	-	Cartilla		-
	Zoquito	Jerez de la Frontera	LETS	abr-07	180 miembros	Cartilla	-	Mercados
Granada	Chavico	Granada	LETS	2013	50 miembros	Cartilla	3100 chavicos	Ocasionalmente: microcréditos Aneja a la Cooperativa Integral Granaina
	Dúrcal	Dúrcal	Complementaria	oct-13		Billetes	-	-
	Justa	Barrio del Zaidín	LETS	mar-13	20 miembros	-	-	-
Huelva	Choquito	Capital y Costa	LETS	feb-12	158 miembros	Cartilla	-	Mercados
	Durillo	Sierra de Huelva	LETS	-	-	Cartilla	-	Mercados
Málaga	Málaga Común	Capital y alrededores	LETS	2011	444 miembros	Online. Plataforma propia	3500 comunes (2º trimestre de 2014)	Ferias Talleres Debates Comedor Social Tienda
	Coin	Coin	LETS	2010	-	Cartilla	-	-
	Axarco	Axarquía	Complementaria	1988	Coleccionistas	Monedas y billetes.	-	-
Sevilla	Puma	Casco Histórico Norte	LETS	mar-12	840 miembros	Cartilla	55.560 pumas	Mercados Pumafunding Central de Abastecimiento
	Oliva	Polígono Sur	LETS	jun-13	120 miembros	Cartilla	-	Mercados
	Chábir	Alcalá de Guadaira	LETS	sep-13	140 miembros	Cartilla	9000 chabires	Mercados
	Alcor	El Viso del Alcor	LETS	jul-14	100 miembros	Cartilla	200 alcores	Grupos de consumo local Mercados
	Jara	Comarca del Aljarafe	LETS	2012	280 miembros	Cartilla	-	-

Fuente: Elaboración propia

Las personas usuarias de este tipo de monedas se caracterizan por estar en edad adulta: 25-40 años es el rango más común; y tener una base ideológica que les impulsa

a formar parte de estas redes, con estudios universitarios (tabla 4) y en situación de paro y empleo precario en su amplia mayoría (tabla 5).

Tabla 4. Nivel de Estudios

	Nº Respuestas	%
Estudios universitarios	70	74%
Estudios Secundarios (BUP; FP o Bachillerato)	16	17%
Estudios primarios (EGB o Secundaria)	3	3%
Sin estudios	0	0%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Situación actual

	Nº Respuestas	%
En paro	28	30%
Con empleo precario	22	23%
Con empleo estable	15	16%
Estudiante	7	7%
Otro	30	32%

Fuente: Elaboración propia

Muchos comercios y colectivos también se animan a formar parte de los diferentes proyectos, favoreciendo la relocalización de la economía.

La mayoría de las necesidades que se cubren con monedas sociales en Andalucía corresponden a alimentación, higiene, limpieza, ocio, cuidados y salud; como puede observarse en la tabla 6. Esto nos muestra la relevancia que estas monedas están llegando a tener en las economías de algunos miembros a la hora de cubrir sus necesidades básicas de sustento.

Tabla 6. Necesidades cubiertas

	Nº Respuestas	%
Alimentación	72	77%
Higiene y limpieza	32	34%
Formación y ocio	32	34%
Cuidados y salud	29	31%
Arreglos del hogar y reparaciones	27	29%
Ropa y vestido	20	21%
Informática	10	11%
Transporte	6	6%
Otro	19	20%

Fuente: Elaboración propia

Destaca también el rol de personas prosumidoras dentro de la red, es decir, de aquellas que producen y consumen de manera equitativa (tabla 7), frente a las que son principalmente consumidoras o productoras.

Tabla 7. Rol Predominante

	Nº Respuestas	%
Prosumidor (a partes iguales produce y consume)	50	53%
Consumidor	22	23%
Productor	8	9%
Otro	6	6%

Fuente: Elaboración propia

8. Economías de transición

Podemos decir que el planteamiento de partida de las monedas sociales es que habitamos un planeta finito, pero con recursos abundantes; por lo que el egoísmo y la maximización de beneficios no tienen sentido, al igual que tampoco la ilusión en un crecimiento ilimitado.

En contraste con la escasez creciente del contexto actual, las monedas sociales parten de la **abundancia** de los recursos que tiene la comunidad mediante el reconocimiento de todas las capacidades, habilidades y saberes de las personas que la integran. De forma que, frente al sistema monetario oficial que privilegia la función del dinero como reserva de valor y favorece su acumulación, las monedas sociales tienen otras motivaciones¹⁰: localizar los intercambios en el interior de un territorio o comunidad, dinamizar los intercambios locales en beneficio de las personas y transformar la lógica de los intercambios alejándolos de las prácticas de mercado; privilegiando las funciones de medio de pago, cambio y unidad de medida; lo cual implica una fuerte transformación de los valores hegemónicos en nuestras sociedades. Uno de los objetivos que suele relacionarse con toda moneda es el de construir **comunidad** y autonomía. Esto se consigue por la **independencia** de la moneda del sistema público y privado. Además, la gran mayoría de las monedas hablan del concepto de comunidad entendida como un espacio en el que se fortalecen las bases socia-

10. Ídem al anterior.

les y los vínculos de **confianza y proximidad**. **El apoyo mutuo, la cooperación y solidaridad** son valores fuertemente relacionados con las monedas sociales.

De manera que, allí donde existen, se puede observar un estrechamiento de las relaciones de **vecindad**, el surgimiento de nuevas **identidades relacionales, sentido de comunidad y sinergias** entre las distintas iniciativas del territorio.

En principio, las comunidades a las que se alude cuando hablamos de monedas sociales son abiertas, flexibles e inclusivas. Compartimos con el investigador Ceballos (2013) la idea de construcción de comunidad por las monedas sociales, como el intento explícito de construir lugares para la **sociabilidad** y la **cotidianidad** desde parámetros y valores diferentes a los que nos ofrecen las sociedades modernas.

Las monedas sociales, por tanto, se oponen al modelo social dominante, especialmente al sistema de producción industrial, consumo de masas y economía globalizada. Promoviendo, en gran medida, la **transformación social** mediante nuevas prácticas de intercambio basadas en valores no hegemónicos y favoreciendo la satisfacción de las necesidades fuera del control del Estado y de las lógicas del mercado, tejiendo a escala local **una transición socio-cultural** hacia modelos de **mayor democracia, sustentabilidad ecológica y justicia social**.

Sin embargo, este posicionamiento puede ser más o menos radical.

Las monedas comunitarias son más propicias para transformar la lógica de los intercambios y alejarse del mercado; sin embargo, las complementarias tienen mayor capacidad para **relocalizar y dinamizar los intercambios**.

En las monedas comunitarias el objetivo principal suele ser establecer vínculos, por lo que las relaciones sociales son más importantes que los intercambios en sí. Suelen dar importancia a los **cuidados** de las personas y de la propia comunidad. Pero, el hecho de que no sean convertibles a moneda oficial hace que sean menos atractivas de cara a comerciantes y profesionales.

En cambio, las monedas complementarias integran mejor a personas productoras y comercios, pero tienen menor incidencia en la transformación de la lógica de mercado. Las relaciones que se establecen a través de estas monedas son más superficiales. Sin embargo, pueden favorecer al tejido económico más alternativo y solidario, destinar un porcentaje de moneda oficial a algún tipo de actividad o inversión, de interés colectivo, que revierta en la comunidad o distribuir una parte como ayuda social.

Bibliografía

Ceballos, J. (2013) Las monedas sociales: del intercambio racional al intercambio razonable. Hacia la reconstrucción de la reciprocidad y la deuda. Trabajo Fin de Máster en Antropología. Facultad de Geografía e Historia. Universidad de Sevilla.

Lietar, Bernard (2005) El futuro del dinero. Longseller/ Errepar, Buenos Aires.

Manifiesto última llamada. <https://ultimallamadamanifiesto.wordpress.com/el-manifiesto/> 18 octubre 2014.

Prieto, P. (2014) Colapso energético y financiero: algo más que una crisis "NINJA". <http://www.rebellion.org/docs/86147.pdf> 03 noviembre 2014.

Tsivopoulos, Stefanos (2014). Historia Cero. Monedas Alternativas: archivo y manifiesto. Exposición temporal en el Centro Andaluz de Arte Contemporáneo. Mayo 2014.



Economía colaborativa: la economía de las personas y las comunidades.

Francisco Rodríguez
OuiShare-Andalucía

1. Economía colaborativa: presente y futuro

Los titulares recientes en la prensa española dan una idea de la escala que ha tomado el consumo y la economía colaborativa: "Una nueva tendencia económica se abre paso en la agotada cultura del consumo", "La imparable economía colaborativa", "El potencial económico del consumo colaborativo", "De cliente a ciudadano coproductor", "Consumo colaborativo, la polémica moda del emprendimiento tecnológico", "Guerra total entre los sectores tradicionales y las nuevas plataformas de consumo colaborativo", "El consumo colaborativo puede coexistir con la economía tradicional".

Ir a dormir a casa de un amigo o pedirle prestado el coche a un familiar no es nada nuevo: compartir y colaborar se ha hecho toda la vida. La diferencia es que, ahora, estas iniciativas de consumo colaborativo utilizan la tecnología, permitiendo que comportamientos que se han dado desde siempre dentro de los entornos de confianza (amigos, familiares, compañeros de trabajo, etc.) adquieran una escala y una velocidad sin precedentes. Los servicios de consumo colaborativo facilitan el encuentro entre la oferta y la demanda, y ponen en contacto a desconocidos, a la vez que proporcionan los mecanismos necesarios para generar un nivel de confianza suficiente para que los intercambios y las transacciones tengan lugar.

Ésta es la **sociedad colaborativa**, una sociedad donde las personas se organizan voluntariamente para crear un valor en común. Una economía directa y distribuida, donde el acceso desplaza a la propiedad, y van cayendo las barreras entre la producción y el consumo. Simple y revolucionario a la vez.

La revista Forbes Magazine estimó que los ingresos que se trasladan directamente desde el consumo colaborativo al bolsillo de sus protagonistas superaron, globalmente, los 3.500 millones de dólares en 2013, un crecimiento de más del 25% respecto al año anterior. La economía colaborativa ha dejado de ser una simple forma de aumentar los ingresos en un mercado salarial estancado para convertirse en una fuerza económica disruptiva. Tanto es así que los nuevos modelos de negocio que genera el consumo colaborativo son ya lo suficientemente importantes como para que los gobiernos, los reguladores, las empresas tradicionales, la prensa económica y las escuelas de negocio se hayan interesado por él.

2. Factores desencadenantes

El actual boom del consumo colaborativo surge a partir de una confluencia de factores culturales, tecnológicos y económicos:

- **Sociales.** A partir de la popularización y difusión en Internet de servicios como Flickr, Wikipedia, las redes sociales y los blogs, los usuarios han redescubierto la posibilidad de compartir con otros; han comprobado que en el hecho de colaborar reside el verdadero valor, y que el acceso fácil es mejor que la propiedad. Estos mismos valores ahora se aplican fuera de los entornos puramente digitales, sobre todo por aquéllos que son nativos digitales.
- **Tecnológicos.** Estas mismas tecnologías han permitido crear lazos de confianza y colaboración con desconocidos o pseudo-desconocidos. Por un lado, las redes sociales y el comercio electrónico nos han permitido empezar a interactuar y a confiar con

desconocidos en tanto en cuanto tengamos suficiente información acerca de la otra persona. Por otro, la conectividad permanente en dispositivos móviles ha rebajado las fricciones de entrada para usar estos servicios justo cuando los necesitamos. A menudo, se habla del consumo colaborativo como “la tercera ola de Internet”, donde la gente se encuentra online y comparte offline.

- **Económicos.** La crisis, la reducción de la renta disponible y la limitación del crédito han facilitado que muchos usuarios hayan usado por primera vez algunos de los servicios colaborativos. Y una vez experimentados de primera mano los beneficios económicos y sociales de estos servicios resulta difícil volver atrás. Se da la circunstancia de que, a raíz de este entorno complicado, mucha más gente muestra comportamientos de early adopter (pioneros), aunque el trasfondo cultural lleva tiempo en desarrollo.

3. Beneficios

- **Sociales.** El crecimiento del Consumo Colaborativo ha conseguido que volvamos a percibir a los desconocidos como amigos por conocer, gracias a las relaciones que se crean mediante el uso de los diferentes servicios que ofrece. Comer, viajar o alojarse, por poner sólo algunos ejemplos, se han convertido en una experiencia nueva, con el respaldo de la confianza generada por los diferentes sistemas de reputación de las plataformas.

- **Sostenibles.** Las consecuencias inmediatas de favorecer el acceso frente a la propiedad o el compartir asientos del coche es una reducción del hiperconsumismo que vivimos actualmente y combatir el uso ineficaz que hacemos de nuestros recursos. Llenar los coches para ir a trabajar en lugar de ir cada uno en el suyo no sólo reduce las emisiones de CO₂, sino que además descongestiona las ciudades de tráfico, dejando más sitio, por ejemplo, a las bicicletas. A la vez, sistemas como el CarSharing, permiten disponer de un coche siempre y cuando lo necesites, sin tener que haber adquirido uno, reduciendo así también el uso que se hace de los mismos para desplazamientos más cortos.

- **Económicos.** Compartir parte de nuestra vida nos permite disponer de unos ingresos que en la mayoría de los casos sirve para cubrir los gastos asociados a la propiedad de nuestros bienes. Compartir casa, coche o comida nos permite disfrutar de una experiencia de una

manera mucho más social y sostenible, pero también nos puede servir para realizar esa actividad por un coste mucho menor o incluso inexistente a como veníamos realizando.

En otros sectores de la Economía Colaborativa, como por ejemplo la enseñanza colaborativa, nuestro talento puede servir para obtener ingresos a la vez que compartimos los mismos con otras personas.

4. Impacto en sociedad

Además de los impactos sociales en el punto anterior, en la sociedad en general este tipo de consumo y uso de la economía colaborativa ha traído consigo un mayor conocimiento de las necesidades actuales en cuanto a niveles de consumo, niveles de confianza para aumentar las relaciones sociales y las comunidades como expresión máxima de estas relaciones. Los ciudadanos se están empoderando y organizando para ser parte activa de la economía y no sólo a través del consumo, sino a través de campañas de crowdfunding, tanto para acciones sociales, empresariales o políticas, están dotándose de los medios económicos que permiten que muchas iniciativas puedan ser llevadas a cabo.

Gracias a estas herramientas y plataformas, se está desarrollando un espíritu de intraemprendimiento que permitiría cambiar el paradigma del ciudadano consumidor al del ciudadano creador. Creador de proyectos abiertos, de servicios compartidos, de productos sostenibles, de iniciativas políticas ciudadanas, de empresas más colaborativas y demás acciones que poco a poco están beneficiando a la sociedad en conjunto, al bien común. Todas estas acciones, a su vez, generan mayores vínculos, confianza, conocimiento y conciencia social, con lo cual sus resultados se ven incrementados de manera exponencial.

5. Cifras

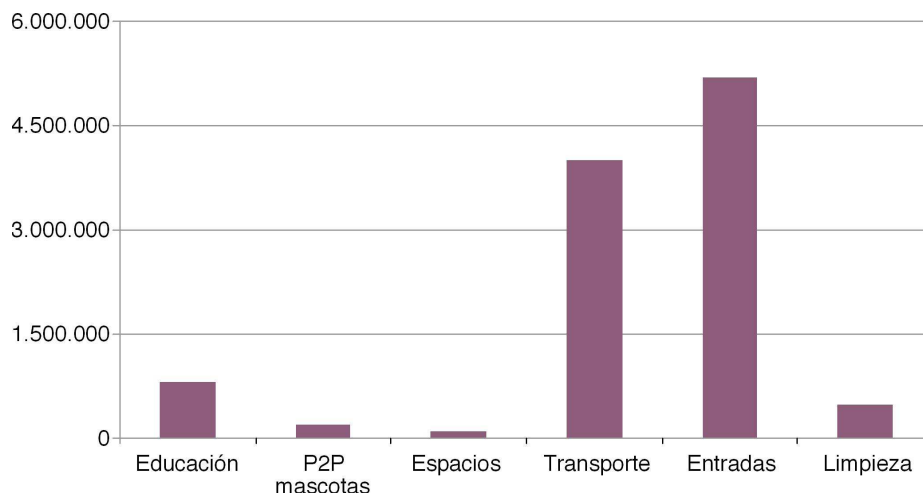
¿Por qué el consumo colaborativo atrae a los inversores? Son varias las razones: por un lado se trata de modelos de negocio escalables que funcionan con tecnologías móviles y redes sociales ampliamente adoptadas. Además, posibilitan una alta frecuencia de transacciones, con bajos costos de operación.

En Estados Unidos la mayor inversión han sido los 1.200 millones de dólares en Uber que ha supuesto una valoración de la compañía por encima de los 17.000

millones. Esto hace que las últimas inversiones de 500 millones en Airbnb, 250 millones en Lyft o 100 millones en BlaBlaCar parezcan incluso pequeñas...

En España 2014 ha sido también muy prolífico en compras e inversiones, aunque con cifras algo más modestas:

Gráfico 1. Inversiones destacadas en consumo colaborativo en España



En febrero Schibsted Classified Media, propietaria de **SegundaMano.com**, compró a Milanuncios por 50 millones de euros.

FON: 10,35 millones de euros para esta empresa de Martin Varsavsky que ya ha desplegado más de 12 millones de hotspots para compartir wifi en más de 1.000 ciudades del mundo.

Kantox: un total de 6,4 millones de euros han sido recibidos por esta plataforma de cambio de divisas sin intermediación bancaria. Gracias a ella las empresas pueden cambiar dinero con ahorros significativos.

Cabify: recibió 5,79 millones de euros para seguir con sus operaciones en España, México, Chile y Perú. Fuera de España opera con un modelo peer-to-peer y en España con un modelo VTC.

Traity: 4,7 millones de euros en la startup madrileña para potenciar sus herramientas de reputación online que tanto interés han despertado en los últimos meses.

Wallapop: salió con una ronda de financiación de 1,6 millones para convertirse rápidamente en la aplicación líder para la segunda mano en España.

Trip4Real: ha recibido una inversión de 1 millón de euros. Esta plataforma apuesta por el impulso del sector turístico desde una perspectiva más local.

Percentil: también recibió 1 millón por parte de Active Venture Partners. Su negocio se centra en ropa de segunda mano de calidad garantizada para niños y mujeres.

Chicfy: seguirá creciendo a un ritmo impresionante con los 360.000 euros recibidos. Este mercadillo de ropa de segunda mano para mujeres añade actualmente unas 2.000 prendas diarias (cifras de mayo).

Arboribus: 260.000 euros para esta plataforma web pone en contacto a inversores y empresas en la modalidad de préstamos de personas a empresas (P2B lending)

BeRoomers: un Airbnb para pisos de estudiantes. Han recibido 200.000 euros.

Nautal: este mercado de alquiler de barcos ha recibido 185.000 euros.

PopPlaces: facilita el alquiler de espacios para trabajar o para eventos. La startup consiguió 120.000 euros.

Misoky: es un mercado de segunda mano de ropa infantil. 100.000 euros en total.

Tutellus: Plataforma de enseñanza colaborativa en español ha recibido en octubre 800.000 euros.

La irrupción de esta nueva modalidad de consumo ha conseguido unir a empresas de los sectores tradicionales que se han visto afectados por este tipo de servicios que hace a los ciudadanos parte protagonista de la economía, no sólo ya como consumidores, sino también como productores. Los lobbies de los grandes sectores están apretando tanto a gobiernos como a los medios para intentar frenar esta ola imparable de empoderamiento ciudadano. Regulaciones y noticias alarmantes han copado algunos medios en los últimos meses. Mientras, y gracias a estas acciones - que han incluido huelgas en sectores como el taxi en Madrid y Barcelona, entre otras ciudades europeas - el conocimiento de estas aplicaciones y plataformas se hacía mayor entre los consumidores, así como su uso.

6. Regulación y perspectivas

En nuestro país, hablar de las regulaciones actuales en el entorno colaborativo suele ser sinónimo de limitaciones y/o prohibiciones. Si bien es cierto que en algunos sectores las competencias están cedidas a las diferentes Comunidades Autónomas, suelen tener en común que éstas conllevan algún tipo de prohibición, limitación o requisitos administrativos que hacen de su cumplimiento una ardua tarea. El motivo principal que se alega es la competencia desleal, ya que los nuevos participantes carecen de las licencias -y pagos correspondientes-, permisos, no pagan impuestos y, por tanto, pueden ofrecer precios más bajos. La protección del consumidor suele ser otro motivo aducido para justificar estas regulaciones.

Tenemos los ejemplos de la Comunidad de **Madrid** y **Cataluña** - dos de las Comunidades con mayor oferta - con respecto a las viviendas turísticas. Los requisitos en Madrid serían los siguientes:

1. **Alojamientos que se ofrecen al público de forma integral** (no por habitaciones), englobados en una sola categoría.
2. Deberán estar inscritas en el **Registro de Empresas Turísticas**
3. Deberán mostrar una **placa distintiva**
4. Sus precios tendrán que estar **expuestos**

5. La **estancia mínima** no podrá ser inferior a cinco días
6. El inicio de la actividad estará sujeto a la **presentación de declaración responsable**.

7. Las viviendas de uso turístico **no podrán utilizarse como residencia permanente**.

8. Pueden estar en un bloque de pisos con otras viviendas que sí son residenciales.

En este caso, los puntos 5 y 7 llevan implícita una evidente limitación en cuanto a la oferta. La media de pernотaciones en la Comunidad de Madrid es de 2 noches, con lo cual el punto 5 deja sin atractivo este tipo de turismo. En cuanto al punto 7, éste elimina prácticamente la posibilidad de compartir la vivienda - y cubrir gastos - y experiencias con los viajeros, que es lo que da sentido al turismo P2P, dejando por lo tanto fuera a las personas que no disponen de una segunda vivienda.

En Cataluña:

1. Todo propietario que quiera alquilar su inmueble durante **periodos cortos**, debe solicitar la **inscripción del mismo en su ayuntamiento**.
2. Obliga a recaudar e ingresar la **tasa turística**.
3. Obliga a la emisión de **facturas**,
4. La **notificación de los inquilinos a los Mossos** y a una serie de obligaciones en materia documental.
5. **Alta en Hacienda**
6. La sujeción a **IVA** de las operaciones de arrendamiento.
7. Las correspondientes **liquidaciones de IVA, IRPF y la tasa turística de Cataluña**.

En este caso, la regulación equipara a propietarios con empresarios, haciendo muy difícil el cumplimiento de la misma, ya que a no ser que se disponga de varias viviendas, es más que posible que no sea rentable el alquiler a turistas.

En cuanto a la movilidad, hasta la fecha - y a pesar de los esfuerzos de la Patronal de Autobuses - se ha declarado el CarPooling como actividad legal, siempre y cuando sea para compartir gastos. Mientras, en las ciudades donde operan - nuevamente Madrid y Barcelona - se han declarado ilegales aplicaciones que ponen en contacto a conductores y pasajeros para compartir trayecto dentro de la ciudad, ya que se alega que no se trata de compartir un trayecto, sino que se utilizan los vehículos parti-

culares para dar un servicio que ya son ofrecidos por los diferentes medios de transporte urbanos.

Este último caso provocó una huelga de taxistas en varias ciudades europeas, entre ellas las dos principales españolas, lo cual se tradujo en un aumento de las descargas y uso de la aplicación sin precedente, además del correspondiente conocimiento del servicio por parte de los consumidores afectados por la falta de servicio regular de transporte.

En el mes de octubre se aprobó el proyecto de ley de regulación del CrowdFunding - o microfinanciación - según la cual previsiblemente se haría la siguiente clasificación de inversores:

- Inversores acreditados empresas con activos de un millón de euros, negocio de dos millones y recursos propios de 300.000 euros, se trataría de inversores acreditados sin límite de inversión (salvo el propio del proyecto anunciado en la plataforma, que se establece en un millón de euros).
- Inversores acreditados particulares que acrediten un nivel de renta superior a los 50.000 euros anuales y un patrimonio de 100.000 euros. Como los anteriores, tendrían la consideración de profesionales sin límite de inversión.
- Inversores no acreditados, por tanto no profesionales, que estarán sometidos a las limitaciones inicialmente anunciadas por el Ministerio, hasta 3.000€ por proyecto y un máximo de 6.000€ anuales en el conjunto de proyectos de una misma plataforma.

Asimismo, se esclarece la labor de supervisión a realizar por la **CNMC y el Banco de España**, organismo, este último, que centrará principalmente su actividad de control en las empresas que ofrezcan servicios de **P2P lending**.

Y por último, se establece un **límite máximo de inversión por proyecto en 2.000.000€**.

Éstos son sólo ejemplos de regulaciones en los sectores más conocidos. La economía colaborativa, en la mayoría de los casos, se mueve en un terreno de vacío legal, ya que las actuales normativas difícilmente se pueden adaptar a estos nuevos entornos. El ciudadano como productor, al menos en España, carece de una figura fiscalmente definida y razonable, en la que pueda participar activamente en la economía y contribuir del mismo modo a las arcas públicas.

Se echa en falta en todo este tipo de iniciativas legislativas una mayor comunicación con todos los actores implicados: administraciones, lobbies y representantes de estas nuevas modalidades, así como representantes de la ciudadanía productora, para poder llegar así a un punto de entendimiento donde todos salgamos beneficiados, tanto en el papel de consumidores, como a la hora de pagar impuestos y poder convertirnos, dentro de la legalidad, en ciudadanos creadores de valor, que aportan ese grado de competencia que agregan mejoras en la prestación de servicios.

Por suerte, no son todo malas noticias y en el mes de noviembre la CNMC ha lanzado una consulta pública sobre Economía Colaborativa para conocer, a través de unas preguntas, la opinión de los ciudadanos y elaborar un estudio que servirá para posteriormente analizar otros dos aspectos: los efectos sobre el mercado de los nuevos modelos de prestación de servicios y la necesidad y proporcionalidad de la regulación conforme a las nuevas circunstancias del mercado. En base a todo esto se determinarán unas conclusiones y unas recomendaciones **que garanticen la aplicación de una regulación eficiente a la economía colaborativa**, en beneficio de los consumidores y, al mismo tiempo, fomenten el desarrollo adecuado de la competencia entre los implicados.

Fuera de nuestras fronteras, este mismo año Reino Unido ha decidido convertirse en un centro global de la Economía Colaborativa fijándose como objetivo "situar el Reino Unido a la cabeza global de la economía del intercambio, compitiendo con San Francisco para ser la casa de estas jóvenes startups tecnológicas", dando así ejemplo a otros países del entorno, que han optado directamente por la prohibición de varias actividades de este sector. Según el gobierno británico, "la economía del intercambio supone una oportunidad enorme para el surgimiento de nuevos micro-emprendedores y pequeñas empresas, impulsando modelos de negocio innovadores. A la vez, permite a la ciudadanía sacar mayor partido a sus bienes, recursos y habilidades, poniéndolos en valor en el mercado."

7. Emprendimiento como oportunidad

La sociedad actual busca nuevas formas de consumir de una manera más eficiente, sostenible y social, y con unos límites de desempleo rompiendo records históricos, la economía colaborativa justifica y ofrece una oportunidad para emprender dentro de un sector en constante creci-

miento, que además se reinventa con cada nueva idea, con una escalabilidad sin límites - gracias a las nuevas tecnologías - y una constante necesidad de innovación, tanto en los servicios prestados como en las actividades complementarias alrededor de los mismos.

Éstas son algunas **características** que determinan una iniciativa de consumo colaborativo:

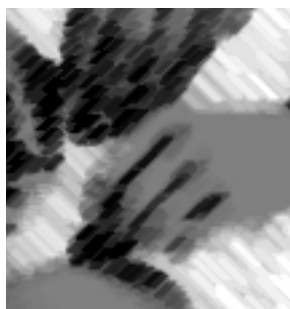
1. **Identificar algún bien o servicio que está siendo usado de manera ineficiente.**
2. **Agregar suficiente masa crítica de oferta/demanda.**
3. **Generar confianza entre desconocidos y construir una verdadera comunidad.**

Internet es el entorno por excelencia de este sector. La red permite crear plataformas, aplicaciones y soportes web donde ofrecer productos y servicios de una manera sencilla y económica.

Las grandes empresas que actualmente copan las portadas de las más prestigiosas revistas económicas fueron

creadas con unos recursos muy limitados. En ocasiones por pura necesidad básica, como es el caso de la archiconocida "AirBnB", cuyos fundadores pusieron en alquiler un colchón hinchable en su casa, añadiendo el desayuno (Air Bed and Breakfast) para poder pagar el alquiler mensual del piso donde vivían. Actualmente está valorada en 10.000 millones de euros y dispone de un número de habitaciones - sin poseer ninguna - similar a la mayor hotelera del mundo.

La mayoría de las ideas que fueron transformadas en startups de éxito son servicios diseñados para cubrir una necesidad latente. Servicios P2P como el alojamiento, el transporte, la gastronomía, la financiación y la enseñanza han crecido de manera exponencial debido a que las plataformas que las han llevado a cabo cubren un nicho hasta ahora no cubierto, ya sea por precio o experiencia. Además, ofrecen diferentes roles a las personas participantes haciéndolas protagonistas de la economía por el valor que aportan, haciéndoles partícipes de un bien y beneficio común.



El Yo ampliado.

Apuntes de economía de la vida en común y la propiedad compartida.

Darío Mateo Berciano
traMallol

1. La economía del bien común como concepto



Qué entendemos desde traMallol cuando permitimos que nos identifiquen con la etiqueta economía del bien común?

Economías de lo colectivo han existido a lo largo de toda la historia de la humanidad y las ha habido de diversos tipos: el Estado y la Hacienda pública son un modo de sumar/gestionar y controlar la economía de un territorio nación al que gobierna; la economía del clan frente a otros clanes¹, la economía de la comunidad de vecinos, la de los afiliados a un club, la unidad familiar, en definitiva la de cualquier agrupación, asociación, colectividad, corporación, organización, congregación y cualquier forma de reunión y acumulación de los recursos y capacidades de los individuos de un grupo humano, pueden ser ejemplos de algo que podría ser llamado economía de lo colectivo.

Esto, obviamente, supone un salto frente a la economía personal. Salto entendido como ventaja, como mejora de las condiciones de cada una de las partes.

Sería muy interesante hacer un análisis profundo que evidenciara cómo está construida y gestionada perversamente la economía común de la Hacienda Pública ("Hacienda somos todos") con sus criterios de 'contribución' y de 'impuestos'. Estas palabras expresan profundamente la realidad de la que hablan. Y digo perversamente, porque el ideal de participación colectiva

en dicha economía se traduce diariamente, día a día, en explotación y desequilibrio de las economías individuales manipuladas y manoseadas por dicha estancia superior o colectiva².

En este Sistema, el reparto de ayudas y contribuciones es desproporcionado y ajeno a cada una de las realidades unipersonales, dándose al unísono tanto situaciones de excepción (la evasión de impuestos de la clase pudiente), asistencialismo, e incluso de desatención extrema.

En ambos extremos de la relación económica está por un lado: la persona y sus pertenencias (**la propiedad privada** que ha sido legitimada, constituida y defendida como derecho a lo largo de la historia) y por el otro el Poder que gestiona lo colectivo, que representa a lo colectivo, en este caso la Administración y sus pertenencias (**la propiedad pública** que ha sido el mayor placebo de democratización y progreso socialista cuando en realidad ha venido a consolidar el totalitarismo de los Estados Nación autodenominados falsamente democráticos. Tómese en cuenta que al nombrar no decimos lo colectivo sino lo que representa a lo colectivo. Es obvio que de manera genérica lo público es de todos pero de nadie al mismo tiempo, como se constató con los desalojos de las plazas y calles en las concentraciones del 15 M).

Por el contrario, frente a esta dicotomía existe otro tipo de agente y de pertenencias: **el comunal y la propiedad comunal** (compartida en común).

Aquí la palabra **común** implica una y cada una de las personas que configuran y pertenecen al colectivo. Cada

1. Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. Marcel Mauss. 1925

2. Sirva de pequeña muestra el control mediante la ley de embargos 58/2003 de 17 de diciembre y el RD 939/2005 de 29 de Julio, sobre la cuenta privada y perso-

nal de cualquiera, en la que el Estado recupera deudas con otras administraciones como por ejemplo las multas de tráfico o multas locales de aparcamiento.

persona cuenta (y tener que recordar esta obviedad sorprende frente a la supuesta evidencia legal de los derechos civiles, humanos y constitucionales).

La palabra **compartir** es la otra clave que nos ayudará a entender la economía del bien común. Ideas como el apoyo mutuo (P. Kropotkin) y el ciclo del don de Marcel Mauss (dar, recibir, devolver) cruzan de un modo natural inevitable los modos de relación de estas economías (en plural por ser diversas y múltiples).

“Profundizando más en nuestro análisis, podemos demostrar que las cosas objeto de cambio en el potlach, poseen una virtud que obliga a los dones a circular, a ser dados y a ser devueltos”.

La Fuerza de las cosas (pág. 20).

Ensayo sobre el don. Marcel Mauss.

Extrapolando las nociones de las tribus primitivas estudiadas por Mauss a la época actual, el ciclo del don lo entendemos de dos modos: 1) priorizando el valor de uso compartido de las cosas (don de las cosas) por lo que los objetos son continuamente usados aunque cada persona les dé un uso eventual y efímero (el ejemplo más claro es el de las bibliotecas) y 2) relegando el valor de cambio a un segundo plano. Valor de cambio sí, por respeto a ese don de la cosa en sí, pero no exclusivamente como intercambio monetario sino también como equivalencia, trueque e incluso regalo.

El apoyo mutuo, la colectivización de recursos (tiempos, saberes, herramientas), los cuidados compartidos, la corresponsabilidad de decidir nuestras vidas, son los modos más eficaces de amparo frente a las fauces del sistema dominante. Compartir es una experiencia transformadora. Esta experiencia te cambia por dentro y a su vez te exige dar a cambio.

Decir que los comunales han existido siempre, aunque hoy ya están casi extinguidos por apropiación (indebida entendemos) o expropiación en procesos históricos por parte tanto de la propiedad privada como de la propiedad pública. Otro tema digno de investigación y análisis. La sociedad de consumo provocada por el capitalismo de los años de postguerra y la optimización de la producción y venta fordista se basaba en una idea clara: la atomización y división de la sociedad provocando vidas aisladas. Los situacionistas lo detectaron como uno de los puntos fundamentales a combatir: la crisis de la separación

(desvincular a la gente y sus modos de conducta con los modos de vida imperantes de la sociedad del espectáculo). El orden dominante ha desarrollado complejos dispositivos para hacer de cada persona la que vigila ese mismo orden. Cada una de nosotras lleva un juez, un fiscal, un policía, un inspector, un chivato en su interior. Lo llevamos grabado en la piel. Hoy día conceptos como customización, ordenador personal o el valor de lo individual no hacen sino reforzar y mantener el deseo enfocado a esa idea del yo-ego como istmo, como isla dentro de la masa (el ego-itsmo) que responde fielmente al lema militar del divide y vencerás.

En la economía del comunal, el yo no acaba de piel hacia dentro sino que se extiende más allá de la piel, de modo que el resto de la humanidad y de lo viviente integran también a aquello que responde a la pregunta ¿Qué soy yo? Lo colectivo, los demás, son, por tanto, para cada una de las personas un Yo ampliado. Esto coincide literalmente con el axioma de la economía y la política feminista de poner la vida en el centro. Es por ello que se puede decir que la economía comunal es y debe ser feminista.

Entender que el capitalismo es patriarcal, que la competencia, la violencia y la agresividad son modos patriarcales de convivencia y lo que es más importante que al igual que el capitalismo nos cruza a cada una de nosotras, también lo hace el patriarcado, y que por tanto somos machistas en esencia, es un necesario comienzo para observar como hombres occidentales nuestros privilegios (que en realidad son taras en nuestra esencia de seres humanos) y trabajar en la línea de despojarse de tales abusos respecto a nuestras hermanas y madres, las mujeres.

En la actualidad al capitalismo de la producción y el consumo le ha sucedido lo que algunos llaman capitalismo desbocado o capitalismo financiero dándose lugar a la extorsión de economías de naciones enteras (Grecia, Irlanda, Portugal y España) como ha ocurrido desde 2006 con la actual crisis que vivimos. Aquí directamente el tándem Propiedad Privada – Propiedad Pública echa mano a la economía general de un país ante la impotencia de la ciudadanía. Lo que escandalosamente puede ser dicho de otro modo: y es que ya no son sólo el obrero (capitalismo industrial) y el consumidor (capitalismo fordista) los que con su trabajo (consumir también es trabajar de otro modo) sostienen a los capitalistas, sino

que ahora surgen los precarios (consumo burgués con economía proletaria) donde entran desde los pluridesempleados (profesionales universitarios en paro y que no cesan de hacer trabajos diversos sin ser remunerados) a los desahuciados por las hipotecas. Todo es renta para los grandes capitalistas. En esta lucha de clases como cínicamente se ha dicho, el capitalismo gana por goleada. Frente a este paradigma de retroceso económico y precariedad, alternativas como la del decrecimiento parecen ser inevitables. Como indica Jorge Riechman “desandar lo andado” puede ser una salida pero hay que tener cuidado con no asumir y resignarse con la precariedad y la explotación. Éstas han sido inoculadas con conocimiento y alevosía sobre la población desfavorecida mediante la inculcación de la idea de modestia, ahorro, austeridad, sostenibilidad y ecología. Decrecimiento sí pero como lucha anticapitalista.

Es importante buscar un océano de posibilidades. No tanto moverse dentro de la estructura marcada, porque ahí no hay nada que hacer, sino abrir otros modos de relación en los que conceptos como A o B (trabajar en negro) se quedan pequeños, ya que no cubren la totalidad de la práctica en el intercambio económico. Es importante decir que hay intercambios no sólo de servicios sino vitales entre la gente, que están fiscalizados y otros que no. Así, el trabajo de cuidados evidencia que si el trabajo no está tipificado, entonces ejercerlo no es fraude ni delito. Así ocurre con actos como la ayuda, el intercambio de objetos personales, cuidar a otras personas o atender a los hijos de alguien.

No hay mejor alternativa que la de salirse de las reglas del juego que condenan a tanta gente a la miseria y a adoptar unos roles que de algún modo están fijados. Como dice Pasolini hay explotadores y explotados. Todo eso que queda fuera del articulado y estructurado magma que fiscaliza y controla la economía y por tanto la vida de la gente, ofrece un mar de posibilidades. Un océano azul³, donde la estructura no sólo se niega sino simplemente se disuelve y se ignora. Este tipo de economía, que ignora las reglas de la sociedad hecha para beneficio de unos pocos, podemos construirla ya. No hay que esperar a que se legitime representativamente

política alguna, porque es desde esta ayuda, desde este apoyo mutuo, donde las vidas tienen una alternativa, una posibilidad y una lucha. La construcción de la democracia desde la base tiene que ver con esto.

Tomar conciencia de la separación, de que la vida es una lucha frente a esta desigualdad, frente a este marco injusto que nos gobierna, esta estructura del sistema que impera legalmente sobre cualquier vida, es suficiente para sumar, para ponerse manos a la obra y construir comunidad, comunales y economía compartida. Lugares refugio donde un yo ampliado haga la vida algo más amable.

La sociedad necesita un cambio radical. Radical no quiere decir brusco o nuevo, sino original. Original como origen en el tomar conciencia de la raíz de la cosa. Ser conscientes de que no somos libres no niega el tender a ello, aunque suponga un gran esfuerzo cotidiano.

Sí, la vida es una lucha pero queda en nuestras manos decidir si es una lucha por sobrevivir dentro de los márgenes que nos son concedidos o una lucha desde la raíz, desde la toma de conciencia de que la dominación a desarmar implica transformarnos a nosotras mismas. Los criterios son muy básicos: criterios de respeto, de igualdad, de reparto, de equilibrio, de cuidados, de pensar en los demás y no por los demás. Como se decía, los criterios feministas de colocar la vida en el centro.

2. traMallol: recursos abundantes para una realidad precaria

traMallol⁴ es un espacio perprofesional (de personas y profesiones), una infraestructura colectivizada de recursos materiales y relacionales (en el interior y con el exterior) compartidos para desarrollar proyectos a 3 niveles, como parte de un proceso de transformación social que vincula lo político, lo cultural, lo profesional y lo personal, colocando la vida en el centro (afectos y deseos):

- 1) Personales: cohabitamos diferentes profesiones y oficios, intercambiando saberes y recursos técnicos e instrumentales provocando la hibridación de prácticas y la aparición espontánea de colaboraciones interprofesionales.

3. Se alude a la estrategia de océano azul, creada por W. Cham Kim, que busca dejar a un lado la competencia entre las empresas, ampliando el mercado a través de la innovación.

4. Cooperativa traMallol: C/ Pasaje Mallol, 22. 41003. 954 53 23 46. www.tramallol.cc

2) Colectivo: El propio espacio es gestionado y administrado de manera asamblearia y horizontal y está permanentemente abierto a sumar personas al grupo cooperativista. Estos recursos superan la capacidad económica de cada individuo como parte.

3) En el territorio: el espacio está abierto a iniciativas culturales y de activismo político del territorio, el barrio, la ciudad, las instituciones y redes de las que formamos parte teniendo una intensa agenda socio cultural y política desde su fundación en el año 2010.

Si algo pone de manifiesto una experiencia como la de traMallol, es que más allá de la monetarización del trabajo, la vida posee un valor añadido que se escapa a las leyes del mercado.

“Felizmente no está todavía todo clasificado en términos de compra y venta. Las cosas tienen todavía un valor sentimental además de su valor venal, si hubiera valores que se pudieran clasificar sólo como de este tipo.

Tenemos otras morales además de la del mercader; todavía hay gentes y clases que se conservan en las costumbres de otros tiempos, costumbres a las que todos nos sometemos, al menos en algunas épocas o en algunas ocasiones del año”.

I. Conclusiones Morales (pag 30).

Ensayo sobre el don. Marcel Mauss.

El interés de traMallol, más allá de la exclusión social, de la falta de oferta de trabajo, es la puesta en valor de la actividad humana. La vida en sí.

Somos un conjunto de personas precarizadas con una formación de alta cualificación: desde artistas con una gran capacidad creadora, a gente del gremio de la hostelería que trabaja con los alimentos con la misma sensibilidad que lo hacen estos artistas, arquitectos y diseñadores con muchos años de formación previa en otros estudios de arquitectos ya consagrados, un encuadernador con un oficio de más de veinte años, traductores con clientes de la talla del Museo Pompidou de París o la

editorial Nórdica, programadores cofundadores de un empresa geolocalizada en 8 países distintos, psicóloga-sexóloga con una actividad intensa en diversos ámbitos incluido en talleres de formación, sociólogas, pedagogas, y un largo despliegue de profesionales que han pasado por el espacio a lo largo de estos cinco años.⁵

La idea de espacio-refugio de recursos compartidos en tiempos de recesión económica es una alternativa que se va creando a la medida de las necesidades vitales de las personas que lo integran y a la altura de sus conocimientos, capacidades y deseos. Una especie de lujo sostenible. traMallol es un espacio, en pleno centro de Sevilla, de unos 528 m² que dispone de una cocina de unos 50 m² con comedor para unas 25 personas, una zona infantil de juegos de unos 20 m², 3 aseos de los cuales uno es adaptado, una sala taller para 40 personas, una sala de audiovisuales para unas 100 personas y con pantalla de tamaño cinematográfico, una sala de reuniones con capacidad para unas 15 personas, un taller de encuadernación de unos 15 m², un obrador de pasta fresca y de pan ecológico de unos 15 m², un almacén de unos 12 m², una sala de terapias de 10 m², y 20 puestos de trabajo con unos 10 m² por puesto, un aparcamiento de bicicletas, una impresora-fotocopiadora en red, 3 cañones proyectores, una zona de papelería y mucho más.

La economía compartida cubre y gestiona diferentes ámbitos: los tiempos y ritmos de cada persona del colectivo, el esfuerzo personal, el esfuerzo colectivo, los recursos comunes (ya sean materiales o cognitivos) y sobre todo la salud y el cuidado. La calidad terapéutica que surge del intercambio de dar y recibir (no sólo ayuda física y material sino apoyo y comprensión) no tiene medida. Para finalizar, decir que ha sido en las dificultades, en el desentendimiento de unas con las otras, las situaciones que más nos han hecho crecer. La razón es bien sencilla: aprender algo implica errar y deconstruir el capital que nos cruza no es tarea inocua. Aprender a convivir en colectividad es un camino lleno de sinsabores, pero precisamente tanta amarga dificultad es la antesala misma del beso dulce que nos hará libres.

5. traMallol se fundó en Junio del 2010 entre 20 personas cooperativistas.

Bibliografía

BARTHES, Roland. *Cómo vivir juntos. Simulaciones novelescas de algunos espacios cotidianos*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina. 2003.

PASOLINI, Pier Paolo. *Cartas luteranas*. (Josep Torrell, Antonio Giménez Merino y Juan Ramón Capella trad). Ed. Mínima Trotta. Madrid. 2010

KROPOTKIN, Piotr. *El apoyo mutuo: un factor en la evolución. Introducción Angel Capeletti*. Ed. Virus. Barcelona. 2009

PROUDHON, Joseph. *¿Qué es la propiedad?*. Ed. Diario Público. 2010.

MAUSS, Marcel. *Ensayo sobre el don: forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas* (Bucci, Julia. Trad). Ed. Katz Barpal Editores S.L., 2009.



Otra forma de gestionar “Lo Público”: La Carpa

Luis Andrés Zambrana
Universidad de Sevilla



Cuando llegué ya casi estaban recogiendo, como si de un espectáculo itinerante se tratara, aunque no era esa su intención cuando se instalaron, lo hicieron con un proyecto para perdurar, con vocación de hacer de un suelo público un espacio público, pero los que gestionan “lo público” no creen en “lo público”, y este caso es un vivo ejemplo de esta afirmación.

La Carpa Espacio Escénico es una experiencia impulsada por colectivos y personas del mundo de la cultura y las artes. Nace gracias al impulso de un grupo motor capitaneado por Jorge Barroso, más conocido por “Bifu”, que, ante la dificultad de hacerse un hueco en las salas al uso del mundo de la cultura en nuestra ciudad, deciden iniciar la búsqueda de espacios en los que desarrollar sus actividades, para entendernos, espacios en los que puedan ganarse la vida. En esa búsqueda encuentran un espacio público calificado en el PGOU de 1998 para uso cultural, al que nunca se le dio dicho uso, habiéndose convertido en una escombrera descontrolada. Situado en la Avenida de Las Asociaciones de Vecinos, en el encuentro entre la Carretera de Carmona, el Polígono Store y el Parque de Miraflores. Se trata de un solar de unos 2.000 metros cuadrados donde, tras ser convenientemente adecentado por las personas involucradas en el proyecto, instalan casetas de obras, estructuras creativas, pérgolas, carpas y equipamiento adecuado al tipo de actividades allí desarrolladas. No cuenta con acometidas de agua y luz, hecho que solucionan con depósitos de agua y generadores de electricidad propios. Todas las instalaciones con las que cuentan son reutilizadas de usos anteriores, adaptadas con creatividad sin abandonar el pragmatismo.

La Carpa podemos calificarla como colectivo de colectivos, en la que cada uno de éstos dispone de su propia forma organizativa. Al proyecto común aportan trabajo e impli-

cación en la planificación de las actividades. *Es un nuevo espacio para la región, diferente y con otras posibilidades de uso. Un proyecto con programación escénica estable acorde con las necesidades técnicas para poder desarrollar las diferentes disciplinas. Un espacio para el almacenamiento de material técnico y escenográfico. Lugar de entrenamiento y de encuentro, escuela de Circo... En definitiva, un rincón distinto e inexistente hasta el día de hoy en Andalucía, que pretende ser un portal de referencia para el mundo artístico andaluz.*

Un lugar de disfrute para el visitante y de creación y superación personal para el artista, donde el compromiso con el arte se manifiesta a través de la investigación de nuevos lenguajes escénicos, la creación de espectáculos, entrenamientos, actuaciones en directo, cursos, Jornadas de Circo anuales, etc.

Nuestro objetivo: la promoción de la cultura y las artes escénicas en general, haciendo especial hincapié en el circo, las artes escénicas y visuales.

LA CARPA – Espacio Artístico es, además, un proyecto autogestionado de emprendimiento colectivo. Una experiencia de autoempleo innovadora en Andalucía desarrollada por un cualificado y joven equipo de profesionales de las Artes Escénicas, la arquitectura y la gestión cultural, que aúnan su trabajo con un objetivo común: contribuir al crecimiento y desarrollo económico de la zona en la que residen, descentralizando la actividad cultural de la ciudad, la creación de empleo directo e indirecto y la creación de su propio puesto de trabajo sostenible (<http://lacarpasevilla.wordpress.com/que-ofrece/que-es/>).

El solar en el que se ubican es de propiedad pública, del Ayuntamiento de Sevilla, cuya gestión corresponde al Instituto de la Cultura y las Artes de Sevilla (ICAS), quien a través de Convenio, cede el uso del solar a LA CARPA en

Mayo de 2010. El convenio recogía la cesión por 4 años prorrogables a otros 4, previo cumplimiento, por parte de La Carpa, del uso para el que había sido cedido. Para ello se establecieron unos mínimos de actividades a desarrollar. En los 4 años de cesión, La Carpa no solo ha cubierto esos mínimos establecidos, sino que ha superado con creces las expectativas, habiendo trascendido del ámbito de lo local, teniendo, incluso, repercusión internacional y habiendo despertado el interés de medios de comunicación, del ámbito de las ciencias sociales, etc.

Por su parte, el ICAS, nunca cursó visita alguna a la experiencia, ni mostró el más mínimo interés por lo que allí estaba ocurriendo, incumpliendo con ello su obligación pactada en convenio y necesaria como titular responsable de dicho espacio público.

Ante esta situación y la falta de respuesta del ICAS a las continuas, y desatendidas, llamadas de La Carpa para regularizar la situación y prorrogar el convenio, tal como se había establecido en el pacto previo, ésta se ve obligada a trasladar dichas instalaciones, anunciando un cese temporal de sus actividades.

La demanda fundamental que formulan desde La Carpa es la regularización del convenio que les permita seguir con el proyecto allí desarrollado, por lo que demandan del ICAS que cumpla con la obligación que adquirieron al firmar el convenio que dio lugar a la cesión de uso del espacio que ocupan. En cuestiones logísticas el emplazamiento actual no cuenta con acometida de luz y agua, necesidad ésta que, como ya señalamos antes, se resuelve con contenedores y generadores, en este sentido demandan que se provea de las correspondientes acometidas como cualquier otro suelo urbano de la ciudad.

La Carpa cuenta con dos fuentes fundamentales de recursos, el propio trabajo de las personas que forman el proyecto y la continua búsqueda de materiales para reutilizar. La financiación se basa, casi en exclusiva, en los espectáculos y talleres que ofrecen a la ciudad, colegios y la ciudadanía en general. Para los materiales reutilizados han de hacer verdadera "ingeniería de la imaginación", en lo que su disposición y transporte se refiere, para su adecuación y uso podemos afirmar que es parte de lo que allí se enseña y aprende.

Las personas que dan forma al proyecto de La Carpa son los habitantes y, a la vez, técnicos de este proyecto. Ellas lo aportan todo, se organizan en asambleas participativas y las decisiones las toman de forma colegiada, a ellas corresponde la (auto)gestión, aunque existe un núcleo con mayor implicación que es el que funciona como grupo motor.

La administración solo aportó el suelo mediante convenio y una vez hecha dicha aportación nunca más se supo, como ya hemos señalado anteriormente, ni siquiera para cumplir con su obligación para con los administrados en un doble sentido, con las personas que forman el proyecto "La Carpa" como usuarios de dicho espacio público con un compromiso de uso adquirido y con el resto de la ciudad como garante de la gestión de los espacios públicos cedidos para su uso.

La sociedad encontró en La Carpa una oferta cultural distinta, en la que además de entretenimiento, dispone de formación. Una oferta que ha tenido una demanda muy por encima de lo que se preveía y que en estos días está a la búsqueda de un suelo (público o no) para convertirlo en un espacio público.

Mercados sociales: experiencias innovadoras de intercooperación para democratizar la economía.



Blanca Crespo Arnold

Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria Andalucía

Fernando Sabín

Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria Madrid

1. Punto de partida

El presente artículo tiene la intención de ayudar a reflexionar sobre nuestras prácticas de mercado social. No pretende cerrar ni acotar un concepto que está vivo por definición y que tiene en la diversidad de sus formas de aplicarse una de sus mayores virtudes. Partimos desde la importancia de abordar el mercado como escenario principal de transformación reconociendo que los intercambios económicos son expresión de nuestra interdependencia y que el fin último del mercado no es el lucro individual, sino el bien-estar colectivo y el establecimiento de relaciones de confianza, cercanía y reciprocidad, esto se traduce en una suerte de desmercantilización del propio mercado y de las relaciones personales. Adjetivar, por tanto, como social al mercado que queremos construir implica poner en el centro de las relaciones económicas las personas y la sostenibilidad de la vida; y poner las bases para hacerlo alcanzable a través de la aplicación de los siguientes principios: democracia económica, justicia, coherencia entre producción y consumo, igualdad y derecho a la participación económica.

Tal y como recoge la página web de referencia de los mercados sociales (www.konsumoresponsable.coop)

podríamos resumir que los mercados sociales nacen de:

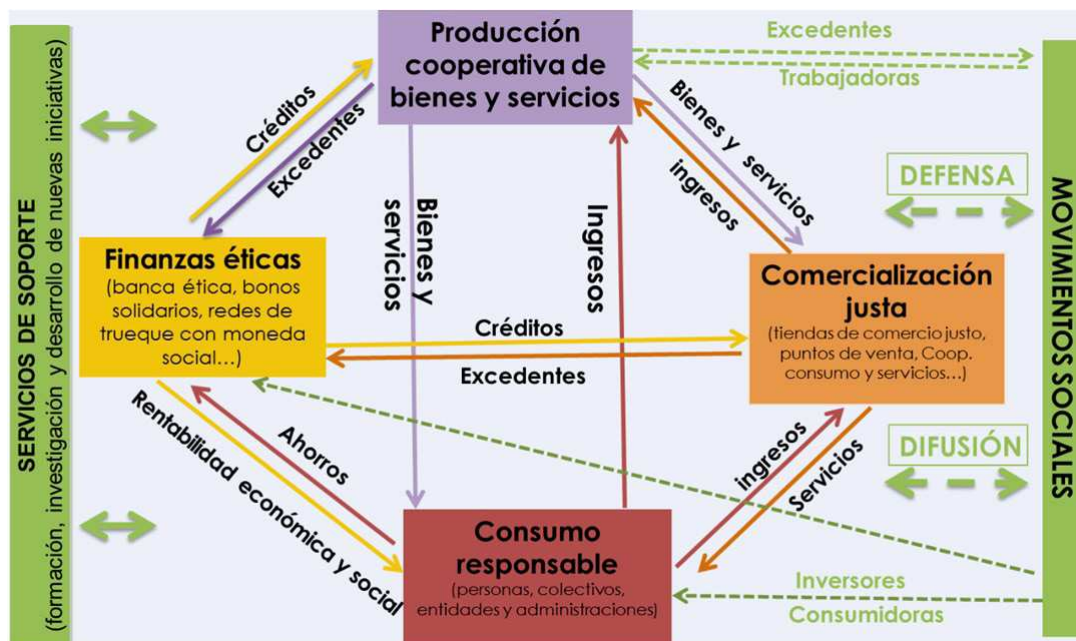
- La necesidad de transformar las actuales estructuras económicas hacia otras que promuevan relaciones de justicia socioambiental.
- La necesidad de sobrevivir, reforzando la intercooperación entre entidades y el apoyo mutuo para minimizar debilidades y visibilizar fortalezas.
- El deseo de afrontar y canalizar el crecimiento de entidades productoras de bienes o servicios y de consumidores y consumidoras conscientes tanto de carácter individual como colectivo.

2. Mercado social: definición y principales características

Bajo la pretensión de cubrir una parte significativa de las necesidades y desconectar la Economía Solidaria de la economía capitalista, tanto como sea posible, los mercados sociales surgen con la idea de articular “una red de producción, distribución y consumo de bienes y servicios que funciona con criterios éticos, democráticos, ecológicos y solidarios, constituida por empresas y entidades de la Economía Social y Solidaria junto con consumidores y consumidoras individuales y colectivos”¹.

1. Definición que recoge el portal de referencia de los mercados sociales surgidos en el ámbito de REAS: www.konsumoresponsable.coop.

Gráfico 1. Circuito completo de Mercado Social



Fuente: Jordi García

Para identificar dónde se está dando la articulación efectiva de un Mercado Social, señalamos cuatro elementos que, combinados de forma flexible, podrían ser los ingredientes mínimos para la construcción de dichas estructuras:

- Voluntad transformadora de las condiciones de mercado: Un mercado social lo es porque tiene una inequívoca intención de cambiar las condiciones del mercado y en la medida de sus posibilidades lograr que éste sea más inclusivo, democrático, ... Los principios sobre los que se fundamenta son la base sobre la que se construyen el resto de herramientas.
- Una comunidad implicada (consumidores/as empresas): Detrás de un mercado social hay una comunidad de empresas socialmente responsables, consumidores/as conscientes y otras organizaciones que trabajan conjuntamente.
- Proceso democrático de articulación: Para la articulación de una iniciativa que constituye una comunidad económica es necesario poner en marcha procedimientos democráticos que, basados en la

transparencia, garanticen la participación efectiva de los diferentes agentes y la gestión de los diferentes intereses en juego.

- Combinación de herramientas de visibilización, comercialización y de acceso a un consumo responsable. Los mercados sociales implementan de forma complementaria diferentes herramientas orientadas a activar y dinamizar las relaciones de intercambio de bienes y servicios entre los miembros, así como estrategias destinadas a atraer a nuevos públicos y empresas a los valores y principios de la ES.

3. Modelos

A.- Mercados Sociales de REAS/XES

Promovidos por REAS/XES, encontramos en Catalunya, Madrid, Aragón, Euskadi, Navarra y Baleares experiencias que representan actualmente el modelo de mercados sociales más reconocibles.

Estos modelos comparten elementos comunes como: sistema de certificación de proveedores, celebración de ferias anuales, catálogo común de bienes y servicios a

través de portales online², presupuesto específico para su desarrollo e imagen, mensajes y soportes compartidos. Como diferencias encontramos, por ejemplo, que sólo en el mercado social madrileño las personas consumidoras tendrán los mismos derechos de participación orgánica. Así mismo, la moneda complementaria es una herramienta que no está implementada en todos los territorios y cada una de ellas tiene unas reglas de producción e intercambio diferentes. Por último, la forma jurídica que ampara a los mercados sociales es distinta: en Euskadi y Navarra es la propia REAS, en Madrid una cooperativa mixta/integral, en Aragón una cooperativa de servicios y en Baleares una asociación.

B.- Red de Mercaos sociales del Sur

La red de Mercaos Sociales del Sur, constituida por 6 tiendas físicas en 5 localidades del territorio andaluz: Córdoba (La tejedora), Granada (Ágora), Sevilla (Casa Cornelio y La Rendija), Alcalá de Guadaira en Sevilla (La Alacena) y Écija en Sevilla (Ateneo Ecijano), nace como "apuesta por la transformación social a través de un Consumo Responsable. Este proyecto sigue siendo de momento una idea, como un paraguas bajo el que se están coordinando una serie de proyectos de Economía Social y Solidaria, que combina espacios de consumo crítico de bienes y servicios (con criterios éticos, democráticos, locales, agroecológicos y sociales) y espacios de encuentro desde abajo, abiertos a personas y colectivos"³.

Por el momento, la articulación entre ellos se reduce al intercambio de información y al apoyo esencialmente de carácter informal, ya que en primer término están enfocados a la viabilidad y consolidación de los proyectos particulares. En horizonte, no obstante, se tiene mapeado todo un itinerario por el que seguir transitando y que pasa por: el establecimiento de canales de comunicación; el consenso en torno a visiones, criterios y tiempos de base; la elaboración de sistemas de garantías y avales; la constitución legal de la red; el aprovisionamiento vía central de compra conjunta; la puesta en marcha de créditos intercooperativos... La capacidad real de articulación de los principales agentes del sector en torno a una hoja de ruta firme y estable, a partir de la que desarro-

llar estructuras participadas y herramientas útiles para la creación de un mercado que posibilite grandes cotas de desconexión capitalista, determinará la potencia y viabilidad de la red.

4. Asociación estatal

La Asociación Estatal de Redes de Mercados Sociales, promovida por REAS, está conformada por los mercados sociales territoriales de Euskadi, Navarra, Aragón y Madrid, así como por entidades sociales referentes en consumo responsable y Economía Solidaria tales como Ecologistas en Acción, periódico Diagonal y el Centro de Información e Investigación en Consumo - Revista Options y las principales cooperativas estatales de servicios en sectores estratégicos de consumo, como la banca o la energía: Fiare, Coop57, Som Energia y Seguros CAES.

Este espacio de coordinación surge desde el convencimiento de que es imprescindible articularse en diferentes escalas territoriales para multiplicar el impacto del trabajo que desarrolla. Para ello se marca los siguientes objetivos:

- Fomentar entre empresas, administración pública y ciudadanía un consumo diferenciado al de la economía capitalista.
- Implantar un sistema de certificación y balance social para todas las empresas de los diferentes mercados sociales para posicionar la marca Mercado Social como un referente ciudadano de consumo responsable.
- Consolidar la intercooperación y las herramientas de dinamización del consumo.
- Apoyar a nivel estatal la creación de nuevas empresas sectoriales.

5. Herramientas

A.- Sistemas de Certificación

Bajo las premisas de transparencia, coherencia y responsabilidad, los procesos de certificación buscan medir el impacto social de las entidades y servir como proceso de aprendizaje para poder establecer acciones de mejora

2. Los portales a los que se hace referencia son: www.konsumoresponsable.coop y www.mercatecoso.cat.

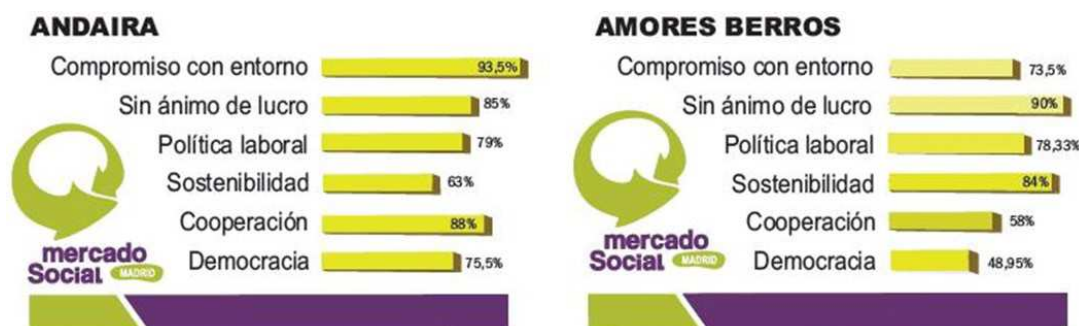
3. CRESPO, B. Los mercaos sociales del sur, (en línea). <https://www.diagonalpe->

riodico.net/blogs/idearia/mercaos-sociales-del-sur.html, acceso 19 de diciembre de 2013.

continúa en la búsqueda de mayores niveles de coherencia. Las características a destacar del modelo que sigue las pautas que iniciara la XES son: operatividad, sencillez, apertura, participación, periodicidad y universalidad. La confianza ante la ciudadanía que desprendan los sistemas de certificación será uno de los principales activos de los mercados sociales en su comunicación

pública, para lo que desde hace años se viene trabajando en el desarrollo de formas más o menos homogéneas de certificación en diferentes redes y mercados sociales del estado. Se trata por tanto de un pilar fundamental de la construcción de una marca común de consumo responsable que sea reconocida y valorada cada vez por más gente que incorpora hábitos de vida más sostenibles.

Gráfico 2. Autoevaluación en sello Mercado Social de Madrid



B.- Monedas sociales

En los últimos años ha habido un auge a nivel mundial de monedas no oficiales cuya profundización excede el propósito del presente estudio⁴, por lo que nos centraremos exclusivamente en aquellos ejemplos relacionadas con los mercados sociales. Dentro de esta categoría podemos encontrar los siguientes tres grupos:

- Monedas creadas por los mercados:

Las dos experiencias más consolidadas son el Boniato de Madrid y el EcoSol de Catalunya, en funcionamiento desde 2012. Con formato electrónico para el día a día y en papel durante las ferias, ambas han sido creadas para fortalecer el mercado social, con el fin de evitar fugas de capital fuera del propio circuito. Así mismo, a caballo entre este epígrafe y el siguiente, encontramos el Txanpon, que nace como moneda de uso en las ferias del mercado social de los barrios de Txantrea y Casco viejo de Pamplona, impulsado por REAS y colectivos sociales de sendos barrios: Txbizzi y Auzoko. Pretende, no obstan-

te, extenderse y convertirse en una herramienta cotidiana de uso en el mercado social.

- Monedas que confluyen con los mercados:

Encontramos así mismo ejemplos de moneda como el Eusko y el Ekhi que, si bien son impulsados por proyectos como la Asociación Euskal-moneta y Desaskunde (la red de decrecimiento de Vizcaya), han iniciado confluencias con experiencias de mercado social en Euskadi. Por el momento, no obstante, la relación entre estas monedas y las entidades constituyentes del mercado social es esencialmente puntual y se da más por voluntad de algunas entidades que como estrategia general del mercado, como ocurre en el caso del Boniato y el EcoSol.

- Monedas que crean protomercados:

Por último, encontramos el caso del Puma (también lanzada por la red de Decrecimiento de Sevilla), donde se ha producido una experiencia de protomercado a raíz de la propia práctica monetaria y del desarrollo comunitario originado. A diferencia de otras experiencias monetarias, no se puede adquirir por el cambio de euros (salvo

4. Para más información sobre estas iniciativas: vivirsinempleo.org.

durante y para los mercados mensuales), generándose sólo ante la prestación de un bien o servicio y en base al crédito mutuo, donde el único respaldo de los saldos es la confianza en la reciprocidad y capacidad de la comunidad para responder a sus necesidades⁵.

C.- Ferias de Economía Solidaria

Las ferias de Economía Solidaria buscan “demostrar que la cotidianidad del consumo de cualquier ciudadano puede hacerse dentro de la ES y esta acción marca la diferencia”⁶, lo que las convierte en importantes instrumentos de visibilización, algo fundamental para el circuito económico alternativo, que persigue darse a conocer ante la sociedad. Asimismo, son momentos claves para la toma de contacto físico con el mercado social y sus entidades, encuentros por tanto de proyectos, personas y también ideas, donde confluir e intercambiar saberes, para la construcción de estrategias y agendas comunes. Ofrecemos algunas cifras para aportar una aproximación cuantitativa sobre algunos de sus resultados:

TABLA FERIA (resultados de las Ferias de Economía Solidaria 2014)

En último lugar, con estas iniciativas se persigue “visibilizar, reivindicar y demostrar que otro mundo no sólo es posible y necesario, sino que ya se está construyendo, que ya hay alternativas, que hay millones de personas haciéndolo posible, reapropiándose del espacio público, del espacio económico, a contracorriente. Somos una realidad, sumamos más de 50.000 personas socias, 10.000 trabajadoras contratadas y más de 1.500 entidades organizadas alrededor de la Economía Solidaria”⁷. De esta afirmación se deduce también un objetivo de empoderamiento desde lo colectivo, donde reconocerse, reafirmarse y sentir así la fuerza y potencia que se genera con el encuentro masivo.

D.- Procesos comunicativos

La comunicación se erige como una herramienta esencial para lograr que el mercado social posibilite la satisfac-

ción del mayor número de necesidades y que adquiera por tanto los tintes transformadores que persigue. Se distingue así una necesidad básica de proyectar hacia afuera y visibilizar la existencia de otra cultura de producción y consumo de carácter responsable, para llegar a un público general menos concienciado y superar a medio plazo la barrera de los ya convencidos.

Así mismo, si se quiere construir una estructura transparente y participada, gestionada colectiva y horizontalmente, a través de la que fortalecer el tejido y fomentar la intercooperación y cohesión interna, son necesarios útiles comunicativos para articular en su interior a quienes constituyen el mercado social.

Para lograr sendos objetivos, el mercado social cuenta con una serie de soportes comunicativos físicos y telemáticos, adquiriendo estos últimos especial potencia. El portal online, por su parte, es el elemento articulador de la actividad comercial del mercado que pretende ser, además de plataforma de intercambio, el espacio virtual de información y formación. Así mismo, el mercado social emplea las redes sociales como instrumento no sólo de difusión hacia un público amplio y externo, sino también como lugar para el debate y diálogo entre las entidades y personas que constituyen el mercado.

6. Perspectivas de Futuro

El mercado social como la ES tienen como reto permanecer apegados a las propuestas de los movimientos sociales y seguir retroalimentándose de corrientes de pensamiento convergentes como la economía feminista, el ecologismo o el decrecimiento. Es en este marco, donde el mercado social debe seguir cuestionando el propio concepto de “mercado” y su asociación exclusiva con: lo que acontece en el espacio público, las mal llamadas actividades “productivas” y lo que se intercambia en el plano monetario. Así, como se reivindica desde la economía feminista y la economía de los cuidados⁸, el mercado social tiene como reto acompañar el debate sobre qué consideramos trabajo y qué trabajos son

5. RIVERO, M., “Monedas sociales, tejiendo comunidad” El topo, abril-noviembre 2014, nº6, p-6.

6. MELLADO, R., ¿Consumes como piensas? (en línea) “<http://blogs.elpais.com/alterconsumismo/2013/10/consumes-como-piensas.html>”, acceso a 21 de octubre de 2013.

7. REY, C. *Sesión de apertura de las VII jornadas internacionales de Economía Solidaria*, II Feria de Economía Solidaria de Reas Navarra, Pamplona, 26 abril de 2014.

8. Véase por ejemplo, CARRASCO C. (2014): “Economía, trabajos y sostenibilidad de la vida” en REAS EUSKADI, *Sostenibilidad de la vida. Aportes desde la economía Solidaria, Feminista y Ecológica*. o AJENJO A. (2013): “Economía feminista: los retos de la sostenibilidad de la vida”, *Revista Internacional de Pensamiento Político*, I Época - Vol. 8, 15-27.

socialmente necesarios y por tanto aptos para incluirse en un mercado que se denomine social. En este ejercicio analítico se hace preciso incluir a los hogares como agentes económicos y los trabajos de cuidados actualmente no remunerados en su "triple papel económico: ampliación del bien-estar, extensión del bien-estar y selección de la parte de la población que se integra en el mercado como fuerza laboral"⁹. Así mismo se enfrenta a otros retos dibujados por corrientes como el ecologismo y el decrecimiento¹⁰, que ponen en cuestión las lógicas productivistas y de consumo. Desde ahí, instan a cambios sustanciales del modelo económico tales como: la priorización de la producción artesana, la jornada de 21 horas, los ciclos de producción acordes a los ritmos de la naturaleza, el descenso en el consumo de recursos materiales y energéticos, la desmercantilización de la economía a través del consumo colaborativo, la economía del don,... Por otro lado, si no se logran escalar las experiencias de mercado social, su impacto transformador tenderá a reducirse y circunscribirse cada vez más a circuitos endogámicos, por lo que la escalabilidad resulta un reto crucial. Por la propia definición de estos procesos que intervienen sobre el mercado, una de sus apuestas de partida es lograr activar de manera simultánea oferta (más empresas democráticas) y demanda (más consumidores/as) en el marco de un nuevo paradigma económico que emerge en un entorno claramente hostil.

Deducimos de la búsqueda de escalabilidad otros retos a conseguir. Primero se hace preciso consolidar las herramientas de las que se sirve el mercado social, y entre éstas, destacamos las implementaciones en el campo de la comunicación, por su importancia estratégica y su beneficio extensible al resto de herramientas. Sería inte-

resante avanzar al respecto en sistemas de certificación y consolidar una marca que genere valor y distinción para las empresas y que sea reconocible y valorada por los y las consumidores/as, siendo sinónimo de calidad, respeto y dignidad económica.

De igual modo, las estructuras de gestión y organización que acompañen los valores de base son sin duda un campo de experimentación y prueba que aún tiene mucho recorrido. La iniciativa de unir en un mismo espacio de discusión política y estratégica de construcción de mercado a consumidores/as individuales o colectivos con empresas tiene un gran valor de futuro, siguiendo quizás ejemplos como el de los mercados sociales de Aragón y Madrid, donde se ha tratado de dar un paso adelante constituyendo cooperativas que permitan operar bajo criterios más sólidos de participación, transparencia y eficiencia.

Por último, partimos de la fragilidad de estas empresas, que en general les impide apostar con mayores medios humanos y económicos a la construcción del Mercado Social, para señalar la suficiencia económica como reto indispensable, ya que sin recursos económicos habrá muy pocas posibilidades de escalar apoyando a la consolidación de un tejido productivo muy frágil.

En resumen, el mercado social ha de seguir cuestionándose e inventándose, en un diálogo continuo con los movimientos y la ciudadanía crítica, para romper definitivamente y de base con las lógicas económicas capitalistas en pro de otras que pongan las personas y la vida en el centro, para lo que ha de conseguir, además, mejorar los procedimientos y herramientas de las que se dota si quiere convertirse en una alternativa viable y multitudinaria, única forma en la que realmente adquiriría sentido.

9. PÉREZ OROZCO A. (2014): *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*, Madrid: Traficantes de sueños.

10. Para leer sobre estos planteamientos se recomienda: <http://florentmarcellesi.eu/>

Laboratorios ciudadanos: Economía Social y modelos de innovación de cuádruple hélice.

Miriam de Magdala Pinto
Universidade de Espírito Santo, Vitória, Brasil.

Artur Serra
Fundación i2cat.

Laia Sánchez
Citilab



1. Cambios en los modelos de innovación

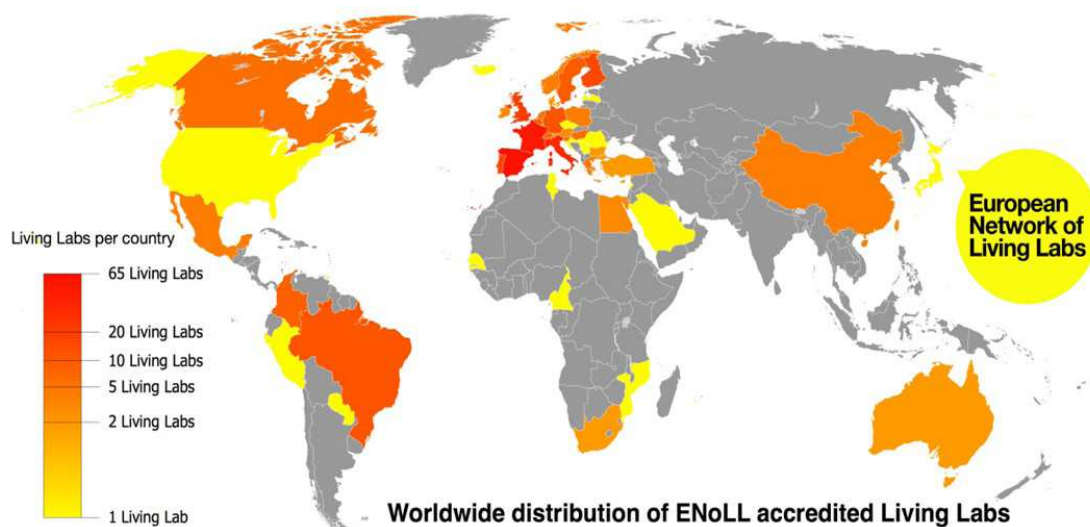
Los sistemas actuales de innovación se basan en el modelo tradicional que se conoce como modelo de innovación cerrada (CHESBROUGH, 2003). Según éste, el locus principal de la innovación son las empresas, siendo la innovación un mecanismo para optimizar sus beneficios. Universidades e institutos de investigación, organismos y mecanismos financieros se consideran elementos relevantes de apoyo a la innovación en la empresa, institución epicéntrica de la actual sociedad. En el modelo de innovación cerrada las empresas son consideradas las poseedoras del conocimiento técnico, científico y comercial necesarios para innovar. Este modelo es el llamado de la Triple Hélice. (ETZKOWITZ, H & LEYDESDORFF, L 1995)

El inicio del siglo XXI observa el desarrollo de un nuevo paradigma de la innovación, el de la **innovación abierta** (CHESBROUGH, 2003; GASSMANN; ENKEL; CHESBROUGH, 2010). Este paradigma considera a las empresas, agencias gubernamentales, universidades, institutos de investigación, organizaciones no gubernamentales y ciudadanos en términos generales, todos ellos como actores de conocimiento con habilidades y competencias que deben ser combinados para el desarrollo, prototipado, producción y difusión de innovaciones que atiendan a las exigencias de desarrollo sostenible, es decir, que cumplan al mismo tiempo las dimensiones económica, social y ambiental del desarrollo, con soporte en las tecnologías de información y comunicación.

Este modelo de innovación abierta se combina con el llamado de **cuádruple hélice (QH)** que plantea la inte-

racción entre Academia, Gobierno, Empresas y Sociedad, dando un protagonismo a los propios usuarios en los procesos de cocreación e innovación. (ARNKIL R. et al. 2010). El informe final del proyecto europeo CLIQ – Creating Local Innovation Through a Quadruple Helix- donde se profundiza el estudio sobre innovación en estructuras del tipo cuádruple hélice identifica cuatro modelos de interacción: triple hélice + usuarios, centrados en las empresas, centrados en el sector público y centrados en los usuarios. Este modelo es el que ha inspirado el movimiento de living labs europeo. Nacido en 2006, la European Network of Living Labs, la organización que en estos momentos tiene acreditados más de 300 living labs, define a éstos como “un entorno vivo de testeo y experimentación donde usuarios y productores cocrean innovaciones. Los living labs se han caracterizado por la Comisión Europea como patneriados basados en las personas, público, privados para la innovación abierta dirigida por los usuarios”. Éstos desarrollan cuatro actividades principales:

- a) Co-creación: co-diseño por los usuarios y productores.
- b) Exploración: descubrimiento de usos emergentes, comportamientos y oportunidades de mercado.
- c) Experimentación: implementación de escenarios vivos en comunidades de usuarios.
- d) Evaluación: de conceptos, productos y servicios de acuerdo con criterios socio-económicos, socio-ergonómicos y socio-cognitivos”. (<http://www.openlivinglabs.eu/FAQ>)



Fuente: www.openlivinglabs.eu

La arquitectura tradicional de los sistemas de innovación está siendo también trastocada por la emergencia de la llamada **innovación reversa**, teorizada por Govindarajan, de origen hindú, (GOVINDARAN; TRIMBLE, 2012). Según este modelo, los países emergentes están produciendo, por primera vez, innovaciones adaptadas a su modelo de desarrollo económico que más tarde son importadas por las economías centrales. En lugar del sistema tradicional de innovación, según el cual los países ricos son los que inician los procesos de innovación que luego se transfieren al resto del mundo, ese modelo plantea justamente lo inverso: ahora los países emergentes están produciendo innovaciones que están siendo adoptadas por los países ricos. Otras líneas de investigación sobre innovación ya señalaban anteriormente los procesos de **co-creación** de valor entre empresas y consumidores a partir de los estudios sobre los nuevos modelos económicos nacidos en la era digital (PRAHALAD; RAMASWAMY, 2004; VON HIPPEL, 2005).

Finalmente, la innovación social está irrumpiendo con fuerza en estos momentos en los programas de la Unión Europea. Podemos distinguir la innovación social tradicional, impulsada por instituciones como NESTA en Reino Unido, de la más reciente "innovación social digital" que conecta los nuevos modelos de innovación social ligados a la emergencia de Internet. (<http://digitalsocial.eu>)

La aceptación por parte de las instituciones financiadoras

en la Unión Europea del programa de investigación de la "social innovation" puede ser considerado una novedad muy importante para la comunidad científico-tecnológica. Hasta ahora la innovación era patrimonio de las ingenierías y a la ciencia social se le permitía tan sólo estudiar los "efectos de la tecnología en la sociedad". De hecho el Manual de Oslo, la "biblia" de la OCDE, que hasta ahora ha codificado qué se entendía por innovación y qué no, nunca había contemplado tal acepción de innovación. Finalmente, la investigación y tecnología de la innovación social permite por primera vez colocar a los "innovadores sociales" al mismo nivel teóricamente hablando que los tecnólogos de computación, por ejemplo en la labor de diseñar nuevos artefactos tecno-sociales. NESTA juega en estos momentos un papel clave en Europa en su impulso, de la mano de investigadores como Geoff Mulgan (2010), Francesca Bria (2014), y otros.

El movimiento de Economía Social ya está entrando a considerar estos nuevos modelos de innovación basados en los usuarios. Así Mondragon ya dispone de un living lab acreditado por la ENOLL, el H-Enea Living Lab. <http://h-enea.org/organizacion/que/>. Pertenecer a ACEDE Clúster del Hogar de Euskadi, y "concibe a las personas como el motor de la innovación que necesitan las empresas y las organizaciones para llegar a un mercado complejo y cambiante". Se trata pues de un living lab al servicio de un clúster industrial tradicional donde participan cientí-

ficos sociales juntamente con diseñadores industriales y gestores de proyectos. En el caso de los living labs existen experiencias que demuestran la íntima sinergia que puede existir entre un modelo de innovación basada en los usuarios y empresas de la Economía Social.

2. Los laboratorios ciudadanos

Comencemos por Brasil. En América Latina tiene fuerza el movimiento de innovación ciudadana. Habitat Living Lab es un ecosistema de tipo red social cuya finalidad es desarrollar y aplicar tecnologías amigables al medio ambiente, con comunidades de bajos ingresos, para mejorar sus condiciones habitacionales.

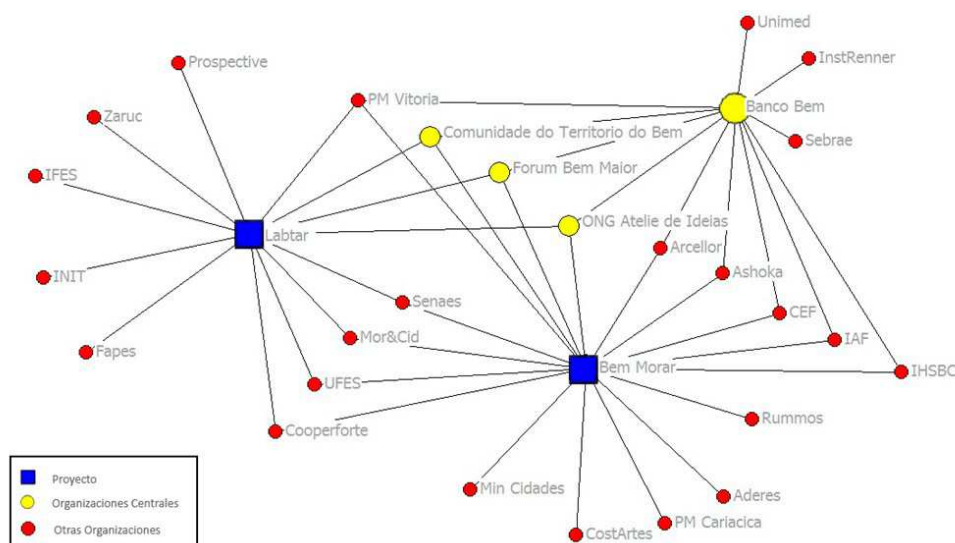
Tales premisas ya existían en la organización que fue el núcleo del Living Lab, la ONG Associação Ateliê de Ideias. Desde que inició sus actividades en 2003 en la región del Território do Bem, con la conducción de proyectos de empoderamiento de la comunidad, esta organización utilizaba redes de aparcerías y participación comunitaria.

El acercamiento a la universidad, a partir de 2006, trajo conocimiento científico para acciones ya en curso a partir de proyectos planteados por la ONG. Sin embargo, la formalización del living lab en 2010 con su reconocimiento por ENoLL trajo un nuevo enfoque, con proyectos planteados a partir de la perspectiva académica en lo que se refiere al levantamiento de la estructura social de las comunidades de usuarios, a la utilización de herramientas de gestión de la innovación y de la gestión de proyectos y de integración con el usuario por intermedio de las TICs con base en el diseño de la información y la ingeniería de computación.

El trabajo se estructura en forma de red de proyectos que incluyen los siguientes:

- Un banco para el desarrollo de la comunidad (Banco Bem)
- Un foro de líderes comunitarios (Forum Bem Maior)
- Una iniciativa habitacional (Programa Bem Morar)

Gráfico 1. Ecosistema en red del Habitat Living Lab y el Territorio do Bem



Fuente: (Miriam de Madgala Pinto et al. 2013.)

Este gráfico describe el ecosistema en red del Habitat Living Lab i el Territorio do Bem.

En Europa el movimiento de living labs se inició en el año 2006 bajo la Presidencia de Finlandia de la Unión Europea. Desde un inicio el movimiento se posicionó a favor de un modelo de innovación de Cuádruple Hélice, o de 4P, People, Public, Private, Partnership (ARNKIL R. et al.2010) . No obstante, se pueden apreciar diferentes tendencias. Unas hacen más hincapié en la función de los living labs al servicio del mundo empresarial, como en Flandes . Otros proclaman un claro liderazgo de los gobiernos locales utilizando los living labs para estrategias de “smart cities”. Pero también otros living labs se orientan hacia un liderazgo por parte de los propios ciudadanos en los procesos de co-creación a todos los niveles. Uno de los primeros living labs en seguir esta orientación ha sido el Citilab de Cornellà, el primer laboratorio ciudadano europeo (Serra, 2010) .

Los laboratorios ciudadanos encuentran en gran parte apoyo en modelos de innovación nacidos de las TIC, radicalmente diferentes de los modelos de innovación de las tecnologías industriales tradicionales. Estamos entrando en una transición de la sociedad industrial a la sociedad del conocimiento, siendo las TIC las primeras tecnologías propiamente dichas de ese nuevo tipo de sociedad. A diferencia de las tecnologías industriales, las TIC son tecnologías de procesamiento de información y comunicación que afectan al conjunto de instituciones, tanto económicas, como políticas, sociales o culturales. El inicio de este modelo tuvo lugar, no en las grandes empresas industriales, sino en laboratorios de investigación informática avanzados dependiendo del gobierno americano, los llamados “Arpa labs” (Serra, 1992). Ese fue el origen de Internet, red que todavía mantiene su carácter de una “user-centric network” (ISOC, 2007).

Las TIC han entrado mucho antes a escala del ciudadano que incluso dentro de las empresas. Las TIC que inicialmente fueron desarrolladas para la defensa, y posteriormente han tenido un gran impulso empresarial, finalmente están llegando a la ciudadanía, facilitando la emergencia de esos nuevos modelos basados en los usuarios, que desarrollan conjuntamente procesos de innovación social y digital.

En este sentido, Citilab es considerada la primera experiencia europea de laboratorio ciudadano. Gestado desde 2002 e inaugurado en 2007, se trata de una fundación

sin ánimo de lucro, compuesta por diversas instituciones público-privadas de la ciudad de Cornellà de Llobregat. La idea partió de un grupo de innovadores formado por investigadores de la UPC y del ayuntamiento de Cornellà, líderes que provenían del movimiento de redes ciudadanas (Serra 1996). De hecho partió de imaginar una situación en la que todo el mundo estuviera ya conectado y alfabetizado digitalmente, horizonte que se planteaba en los años 90, y que en la actualidad países avanzados están ya casi en condiciones de conseguir. ¿Qué vendría después? Si estábamos en una sociedad del conocimiento, el paso natural sería generar instituciones que permitieran a cualquier ciudadano generar dicho conocimiento y compartirlo. De aquí nació la idea de laboratorio ciudadano (Serra, A. 2001) . Citilab cuenta en estos momentos con un registro de 8.000 citilabers que participan en diferentes proyectos de innovación, formación y actividades a lo largo ya de una experiencia de 7 años (Colobrans, 2009, 2010).

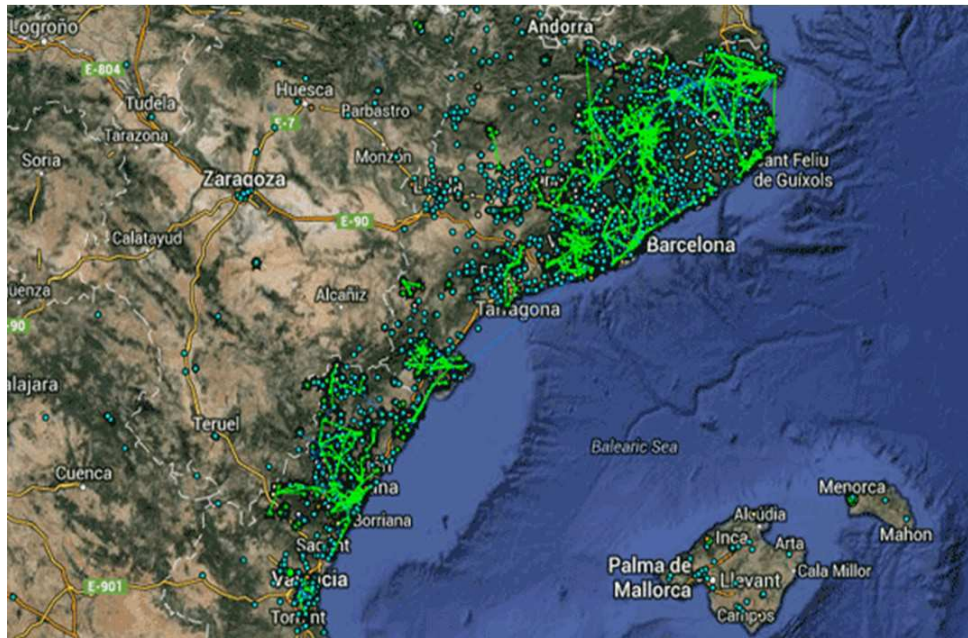
La Comisión Europea lo considera una buena práctica de innovación social digital (European Commission, 2013:8). Pero no es el único en Cataluña. Guifi.net es otro living lab que ha construido la red global wifi de carácter cooperativo más grande del mundo (www.guifi.net). En estos momentos cuenta con más de 27.080 nodos activos de comunicación wifi que cubren prácticamente la totalidad de la geografía de Cataluña, produciendo de forma inducida un impulso económico muy considerable. Guifi.net es una “red de telecomunicaciones mancomunada, abierta, libre, y neutral”.

Como indica su web: “Los usuarios de guifi.net son particulares, empresas y administraciones que construyen una red de telecomunicaciones ciudadana, esto es, una red que es propiedad de todos los que forman parte de ella. Es una red abierta porque los datos de configuración de la red se publican para que de esta manera cualquier persona, empresa o administración pueda ver cómo está construida la red y, por tanto, tenga la capacidad de mejorarla, mantenerla y ampliarla. Esto es importante porque la red no tiene una dependencia de ninguna empresa y los mismos usuarios pueden hacerse la conexión a la red o encargarla a la empresa de su confianza. Es una red libre porque no hay nadie que pueda imponer restricciones. Por ejemplo, no se limita el ancho de banda porque, como la red es de los usuarios, éstos no tienen ningún interés por limitar la velocidad, ni las prestaciones. Esto es lo que los demás operadores tradicionales acostumbran a limitar por precio

y en las redes libres no tiene sentido. Es una red neutral respecto a los contenidos. Dentro de la red puede circular cualquier contenido que alguien necesite: de interconexión de sedes, acceso a Internet. Además, los particulares, las

empresas, las administraciones y los operadores que quieran aportar contenidos son bienvenidos.” (http://guifi.net/es/que_es_2).

Mapa de red Gufi.net. <http://www.comparaíso.es/blog/2013/10/internet-gratis-libre>



Entre 2012 y 2013 se ha desarrollado una red CYTED para investigar la evolución de los laboratorios ciudadanos entre países iberoamericanos que celebró los días 5,6, y 7 de agosto de 2013 en Vitoria, Espíritu Santo, Brasil, las Primeras Jornadas Iberoamericanas sobre los Laboratorios Ciudadanos. Participaron investigadores y personas involucradas con los laboratorios ciudadanos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, España, México, Paraguay, Portugal y Uruguay, y de siete estados brasileños, es decir, Amazonas, Ceará, Espírito Santo, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul y São Paulo. El encuentro tuvo como objetivo promover el debate, la discusión y difusión de los conocimientos sobre los nuevos modelos de innovación abierta y centrada en el usuario en Iberoamérica. Las líneas que vienen a continuación resu-

men la identidad de los laboratorios ciudadanos y apuntan políticas públicas y acciones destinadas a fortalecer estas organizaciones, constituyen una propuesta concreta de respuesta actual a la sociedad en los ámbitos de la educación, la ciencia, la tecnología, la innovación, el arte y la cultura. Esta red publicó un extenso estado del arte de los laboratorios ciudadanos en la Revista de Ciencia, Tecnología y Sociedad, (Schiavo, E, Serra, A. et al. 2013).

Laboratorios ciudadanos se basan en el intercambio significativo del conocimiento, tácito y explícito, entre los diversos actores involucrados en el desarrollo de nuevas formas de producción valor, ya sea social o económico, o sea, involucrados con innovación social y convencional.

Un **laboratorio ciudadano** es primeramente un **laboratorio**. Para que una iniciativa sea considerada un laboratorio,

entre sus actividades están necesariamente estudios, la formulación de hipótesis, la experimentación, la observación, el análisis, las conclusiones y el registro sistemático de los conocimientos producidos. Tal registro puede hacerse en publicaciones científicas o patentes, informes, blogs, sitios web, vídeos, finalmente, varios medios de acceso síncrono y asíncrono a los resultados y a las conclusiones de las actividades realizadas, así como críticas y aprendizaje.

Pero para que sea un laboratorio ciudadano, la segunda característica es que estén **abiertos a todos los ciudadanos**. Se trata de estructuras sociales de formas diversas como redes, consorcios, fundaciones, organizaciones no gubernamentales, alianzas diversas, entre otras, que **permiten a cualquier persona participar en el proceso de innovación**.

La experiencia indica que acuerdos entre diferentes tipos de organizaciones como universidades, empresas, entidades públicas y ciudadanos permiten combinar capacidades y obtener mejores resultados. Un **laboratorio ciudadano** se centra en la promoción de la innovación y, por lo tanto, debe tener como propósito la generación de nuevas tecnologías.

Hasta hace poco tiempo, se entendía por laboratorio solamente una institución académica o empresarial cerrada que creaba nuevos conocimientos o nuevos productos y servicios para el mercado. Pero, poco a poco, asistimos como la palabra **laboratorio** va siendo utilizada por artistas (media labs), activistas digitales (hacklabs), por aficionados a la fabricación digital (fablabs) o por innovadores sociales (citizen labs). Vamos hacia un concepto abierto de laboratorio donde un ciudadano cualquiera puede, en colaboración con otros, desarrollar proyectos de innovación de todo tipo, tecnológica o social.

Lo cierto es que los **laboratorios ciudadanos** parten de las propias necesidades de los ciudadanos organizando un proceso de **co-creación** con ellos para la solución de sus problemas. Por eso parten de la llamada innovación social y desde ella intentan incorporar el resto de innovaciones, tecnológica, económica o de todo tipo. El resultado final es encontrar solución al problema planteado, y a su vez, generar nuevo conocimiento compartido.

Otra característica singular de los laboratorios ciudadanos es su carácter generalista, no especializado en una sola tecnología o forma de innovación. De hecho están surgiendo en estos momentos laboratorios ciudadanos

en ámbitos como la biotecnología, como el Genespace de Brooklyn(www.genespace.org).

Como las propias tecnologías de información y comunicación en que se apoyan, los laboratorios ciudadanos trabajan con cualquier tema los que estos tengan interés para resolver problemas urgentes (como vivienda, soluciones para la vida de los mayores, empleo o educación) o para plantear retos de futuro de interés ciudadano (innovaciones en medio ambiente, en la producción, en las artes, etc.).

Los laboratorios ciudadanos aportan, por primera vez, una estructura universal donde el ciudadano, no sólo puede generar soluciones innovadoras a sus necesidades, sino que puede desarrollar sus capacidades de aprender a innovar, de generar nuevos conocimientos, de crear, viviendo, entonces, una vida más plena.

Hasta ahora los sistemas o servicios admitidos como universales son la educación y la salud. Hace siglos, aprender a leer y a escribir eran competencias sólo en manos de una élite ilustrada. Hoy pasa lo mismo con la innovación. Su dominio está en manos de un puñado de centros de investigación y grandes empresas. Pero la dinámica social, las tecnologías digitales, la propia evolución de las sociedades, permiten que las competencias de innovación se puedan ya empezar a generalizar y puedan devenir a un sistema universal, en un derecho humano.

El problema que se plantean ahora los living labs es cómo formar a este nuevo tipo de profesional encargado de impulsar laboratorios ciudadanos, sistemas de innovación abiertos con los ciudadanos en sus comunidades, ciudades, países y a escala global. Si la ingente tarea de alfabetizar a la población, planteada al menos en Europa desde la Ilustración, impulsó una ampliación de los sistemas de educación general básica y con ellos la figura del maestro y la del pedagogo, como el experto en las tecnologías educativas, ahora la necesidad de entrenar al conjunto de la población en los procesos de innovación precisan de la figura de **los agentes de innovación local, por un lado, y la de los investigadores de los procesos y las tecnologías de la innovación, por otro**.

Una vez la gente está conectada a Internet, lo que precisa es aprender a generar sus propios proyectos de innovación personales, de empresa y de comunidad. Su posible sinergia con los proyectos de Economía Social y solidaria parece que es una tendencia de futuro.

Bibliografía

- ARNKIL, R. Et. 2010 Exploring the Quadruple Helix, Outlining user-oriented innovation models. Työraportteja 85/2010 Working Papers, University of Tampere.
<https://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/65758/978-951-44-8209-0.pdf?sequence=1>
- BRIA, Francesca, et al. 2014. Digital Social Innovation, Interim Report.
<http://waag.org/sites/waag/files/public/media/publications/dsi-report-complete-lr.pdf>
- CHESBROUGH, H. W. The era of open innovation. **Sloan Management Review**, v. 44, n. 3, p. 35–41, 2003.
- COLOBRANS, Jordi (2009) "L'experiment citilab i la innovació social. El cas del citilabde Cornellà" en IV Congrés de la Cibernocietat: Crisi analògica, futur digital. Nov.2009. Grup de treball C-18: Moviments socials i xarxes tecnològiques, disponible en <http://www.cibersocietat.net/congres2009/ca/coms/lexperiment-citilab-i-lainnovacio-social-el-cas-del-citilab-de-cornella/1062/>
- COLOBRANS, Jordi (2010a) "De la triple hélice a la innovación social: ¿Qué está ocurriendo en el citilab de Cornellà?" En Rev. La Factoría nº 45 (Enero - Febrero), disponible en <http://www.revistalafactoria.eu/articulo.php?id=520>)
- COLOBRANS, Jordi (2010b) "Un Breakout a la Fabra i Coats" en Citilab Info Recerca(1), disponible en http://boc.citilabblog.com/wp-content/uploads/2010/02/CitilabInfo_Recerca-1.pdf
- COLOBRANS, J. 2010 "Usuarios activos, living labs e innovación abierta: El caso del citilab de Cornellà". X CONGRESO ESPAÑOL DE SOCIOLOGÍA. Grupo de trabajo: 19 - Sociología del Consumo. Pamplona 1-3 julio 2010
<http://www.fes-web.org/uploads/files/modules/congress/10/grupos-trabajo/ponencias/497.pdf>
- DE MAGDALA PINTO, M, PEDRUZZI, L, "Habitat Living Lab, Red de Innovacion Social y Tecnologica". En **Laboratorios ciudadanos e innovación abierta en los sistemas de Ciencia y Tecnología del SXXI: una mirada iberoamericana. Dossier. 2013. Revista Iberoamericana** de Ciencia, Tecnología y Sociedad, no23. Vol 8. Mayo 2013. <http://www.revistacts.net/files/Volumen%208%20-%20N%C3%BAmero%2023/FINAL/23Completo-FINAL.pdf>
- ETZKOWITZ, H.; LEYDESDORFF, L. 1995. The Triple Helix-University-Industry-Government relations: a laboratory for knowledge-based economic development . **EASST Review**, v. 14, n. 1, p. 14–19, 1995.
- EUROPEAN COMMISSION. 2013. Guide to Social Innovation. Brussels, 2013.
http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/social_innovation/social_innovation_2013.pdf
- GASSMANN, O.; ENKEL, E.; CHESBROUGH, H. 2010. The future of open innovation. **R&D Management**, v. 40, n. 3, p. 213–221, 2010.
- GOVINDARAJAN, V.; TRIMBLE, C. **Reverse Innovation: Create Far From Home, Win Everywhere**. Boston, Massachussets: Harvard Business School Publishing, 2012.

- Internet Society (ISOC), Preserving the User-Centric Internet White Paper. 2007.
<http://www.isoc.org/pubpolpillar/usercentricity/>
- MULGAN, Geoff, et al. 2010. The Open Book of Social Innovation. NESTA, Young Foundation. UK.
http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/the_open_book_of_social_innovation.pdf
- NOVOGRATZ, J. **A third way to think about aid** TED talks: Ideas worth spreading, 2009.
- PORTER, M. E.; KRAMER, M. R. Creating shared value: how to reinvent capitalism - and unleash a wave of innovation and growth. **Harvard Business Review**, v. january-fe, p. 1-17, 2011.
- PRAHALAD, C. K.; RAMASWAMY, V. Co-creation experiences: The next practice in value creation. **Journal of Interactive Marketing**, v. 18, n. 3, p. 5-14, 2004.
- SCHIAVO, E. SERRA, A. Et al. Laboratorios ciudadanos e innovación abierta en los sistemas de Ciencia y Tecnología del SXXI: una mirada iberoamericana. Dossier. 2013. Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad, no23. Vol 8. Mayo 2013. <http://www.revistacts.net/files/Volumen%208%20-%20N%C3%BAmero%2023/FINAL/23Completo-FINAL.pdf>
- SERRA, Artur (1992) Design Culture. Estado etnográfico de los proyectos de investigación de la School of Computer Science de Carnegie Mellon University, un "computer-intensive campus" norteamericano, Tesis doctoral, Barcelona, Universidad de Barcelona, disponible en <http://personals.ac.upc.es/artur/CMUdesignculture.htm>
- SERRA, A. 1996, "Redes ciudadanas, La sociedad civil, protagonista de la era digital" en NetConexion vol. 9 (julio), Barcelona, disponible en <http://people.ac.upc.es/artur/societatcivil-freenets.html>
- SERRA, A. 2001. "Next Generation Community Networking: What future for digital Cities". Lecture Notes in Computer Science. Volume1765.2000. **Digital Cities, Technologies, Experiences, and Future Perspectives**, Editors: Toru Ishida, Katherine Isbister ISBN: 978-3-540-67265-4 (Print) 978-3-540-46422-8 (Online) Springer, Germany.
- SERRA, A. 2010. "Citilabs, ¿qué pueden ser los laboratorios ciudadanos?" en Rev. La Factoria nº 45-46 disponible en <http://www.revistalafactoria.eu/articulo.php?id=523>
- von HIPPEL, Eric (2005): Democratizing innovation. New York: Oxford University Press, disponible en <http://web.mit.edu/evhippel/www/books.htm>
- von HIPPEL, Eric (1986): "Lead users: a source of novel product concepts" a Management Science nº 32(7), pp 791-805, disponible en <http://web.mit.edu/evhippel/www/papers/Lead%20Users%20Paper%20-1986.pdf>





www.juntadeandalucia.es/institutodeestadisticaycartografia



Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN, CIENCIA Y EMPLEO