

Número 4, Noviembre 2015. Nº 04/05. ISSN: 2014-5993
<http://dx.doi.org/10.5565/rev/grafowp.18>

Del cooperativismo a la economía socialmente orientada¹

Nombre: Julieta Martínez Cuero

Afiliación: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología México (CONACYT) - Universidad Autónoma de Barcelona (UAB)

Dirección electrónica: julma50@hotmail.com

Nombre: José Luis Molina

Afiliación: GRAFO – Departament d'Antropologia social i cultural (UAB)

Dirección electrónica: JoseLuis.Molina@uab.cat

Nombre: Hugo Valenzuela García

Afiliación: GRAFO – Departament d'Antropologia social i cultural (UAB)

Dirección electrónica: Hugo.Valenzuela@uab.cat

Resumen

A partir de una revisión de la literatura sobre la economía social y de los resultados de una investigación sobre empresariado social llevada a cabo en Cataluña, hemos identificado la necesidad de avanzar en una conceptualización teórica de la “economía social” que tenga en cuenta sus orígenes, realidad actual y marco normativo pero que dé cuenta también de la relativamente reciente irrupción del fenómeno de “empresariado social” y de otras iniciativas surgidas a partir de la crisis financiera e inspiradas especialmente en el modelo cooperativo. A partir del análisis crítico de las características atribuidas al “empresariado social” por actores públicos y privados, se propone el concepto de “economía socialmente orientada” como campo que incluye tanto la economía social tradicional como los nuevos espacios orientados bien al mercado, bien al intercambio, pero que toman en cualquier caso la economía social como modelo.

Palabras clave: economía social, emprendimiento social, Cataluña, economía socialmente orientada.

¹ Esta investigación ha sido realizada en el marco de una “estancia posdoctoral en el extranjero” del CONACYT- México para colaborar en el proyecto ENCLAVE financiado por el MINECO (CSO2012-32635).

Abstract

From a review of the literature on social economy and the research carried out in Catalonia, it has been identified the need to advance in a theoretical conceptualization of the "social economy" sector that take into account not just its historical origins, and its normative framework but also the recent emergence of the "social entrepreneurship" phenomenon, and other initiatives inspired on the cooperative model. Departing from the critical analysis of the characteristics attributed to "social entrepreneurship" by both public and private actors, we suggest the concept "oriented social economy" as a field that includes both the traditional social economy and the new spaces oriented either to the market or the exchange but that takes the social economy as model of reference.

Keywords: social economy, social entrepreneurship, social oriented economy.

Introducción

El término "economía social" apareció por primera vez en 1830, en el tratado escrito por Charles Dunoyer sobre la economía moral de los pueblos y la posibilidad de alcanzar la libertad y la igualdad a través del trabajo (Monzón Campos & Ávila Chaves, 2012). En general, en el siglo XIX y en el marco de la Revolución Industrial, se consolida tanto la necesidad de un espacio de asociación libre de los trabajadores para mejorar sus condiciones de vida como las mismas formas organizativas de las mutualidades, las cooperativas y las asociaciones, las cuales siguen siendo hoy día características de la economía social en Europa (Moulaert & Ailenei, 2005).

Históricamente, el sector de la economía social ha mostrado su capacidad tanto para crear empleo estable como para mantenerse en períodos de severa crisis económica (Roelants, Dovgan, Eum, & Terras, 2012). Así, por ejemplo, en el caso de Cataluña, la devastadora crisis del 2008 en términos de desempleo y desaparición de empresas no ha representado una disminución del número de cooperativas constituidas sino por el contrario un ligero crecimiento, pasando de 1.032 en 2008 a 1.166 en 2013 (INE 2015). Es fácil entender pues el interés de los estados y de la Unión Europea por potenciar y desarrollar este sector económico

con leyes específicas y medidas de fomento y coordinación (en España, la Ley 5/2011 de Economía social, ver (Fajardo García, 2012)

Lo que nos interesa destacar aquí es que la economía social se ha tomado recientemente en Europa como *modelo* para construir un espacio más amplio -- difuso al que incorporar las llamadas “empresas sociales” y el “emprendimiento social”. Así, la *Social Business Initiative*, SBI promulgada por la Comisión Europea en el 2011 define las empresas sociales como

(...) an operator in the social economy whose main objective is to have a *social impact* [italics added] rather than make a profit for their owners or shareholders. It operates by providing goods and services for the market in an entrepreneurial and innovative fashion and uses its profits primarily to achieve social objectives. It is managed in an open and responsible manner and, in particular, involves employees, consumers and stakeholders affected by its commercial activities.

Al introducir los conceptos de “impacto social”, “emprendimiento”, “innovación” y “objetivos sociales” con una fórmula de ingresos predominantemente comercial, esta iniciativa abre el campo de la economía social por una parte a (i) *formas organizativas diferentes* de las tradicionales cooperativas, mutualidades, asociaciones y más recientemente, empresas de inserción laboral y centros especiales de trabajo y, por otra, (ii) impulsa la aparición de nuevas iniciativas *empresariales* inspiradas por objetivos o motivaciones *sociales* –el emprendimiento social.

En este trabajo nos proponemos mostrar cómo esta ampliación de facto del campo de la economía social presenta serios problemas de conceptualización y medición, a la par que ignora la existencia de iniciativas emergentes que también toman el campo de la economía social como modelo pero para las cuales la economía de mercado constituye un elemento subsidiario en su desarrollo. Así, proponemos que el campo de la “economía socialmente orientada” se ha configurado recientemente en los países europeos más afectados por la crisis tanto de arriba abajo, por políticas públicas en un contexto de crisis económica y de gasto social de los

estados, como de abajo a arriba, por iniciativas surgidas en el campo de la llamada “economía solidaria” o los movimientos políticos alternativos (Rakopoulos, 2014; Utting, Dijk, & Matheï, 2014).

En este trabajo nos ocuparemos en primer lugar de examinar los orígenes del cooperativismo y la economía social para pasar a continuación a abordar las diferentes metodologías dirigidas a la evaluación del impacto social del empresariado social. Finalmente, nos ocuparemos de recoger los elementos centrales de nuestra propuesta.

Los orígenes de la economía social

El avance del capitalismo industrial se dio en condiciones de explotación laboral, precarización social y grandes desequilibrios sociales basados en la posesión o desposesión de los medios de producción (Pérez, Etxezarreta & Guridi 2008). Una de las primeras experiencias efectivas de asociación libre de trabajadores fue la cooperativa de *Rochdale Equitable Pioneers Society* en Inglaterra en el año 1844, la cual dio origen años más tarde (1895) a la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en Londres. Los principios en los que se basan las entidades modernas de la economía social se corresponden en gran parte con los de los pioneros del cooperativismo de Rochdale y se refieren a la libre adhesión de los socios, la administración democrática, el interés limitado al capital, el destino de los excedentes, la instauración de un sistema de ventas al contado, el fomento a la educación cooperativa de todos los socios y sus familias, y la neutralidad política y religiosa de todas las acciones de la cooperativa.

Así, las cooperativas se mostraron como agentes capaces de aliviar diversas problemáticas económicas y sociales de la población. Según Owen (Moore, 2013: 30), uno de los principales creadores del movimiento cooperativo tanto en la teoría como en la práctica, las cooperativas conformadas por productores y consumidores constituían un modelo de progreso y bienestar alternativo al capitalismo liberal. En esta misma dirección, el socialista utópico Charles Fourier en 1829 defendió el reparto justo de las ganancias entre los socios de los Falansterios basados en los principios del cooperativismo integral y en la libertad de asociación. Por su parte,

Louis Blanc veía en la organización de la producción a través de talleres colectivos controlados por los trabajadores y financiados por el Estado una solución viable a la marginación de algunos miembros de la sociedad (Monzón, 1989).

En el plano académico Léon Walras, (1874) y John Stuart Mill (1844), entre otros ilustres economistas, trataron la economía social como parte sustantiva de la ciencia económica. Ambos hicieron hincapié en los efectos positivos macroeconómicos que causaba la reconciliación entre el capital y el trabajo, materializada en la acción de las cooperativas de consumo y asociaciones de trabajadores. Walras defendía el papel de las cooperativas de productores y consumidores como alternativa a la existencia de monopolios, las rentas privadas de la tierra y la acumulación de la riqueza (Cámara, 2000). Por su parte, John Stuart Mill concebía el cooperativismo como medio para lograr una reforma social que haría posible que los trabajadores gozaran de libertad. Tanto en las ideas de Walras como en las de Stuart Mill se exalta el sentido de justicia social opuesto a las ideas del liberalismo económico a ultranza (Pérez, Etxezarreta & Guridi 2008).

Desde entonces, el desarrollo de la Economía social en Europa ha sido desigual, especialmente por lo que se refiere a los países de la Europa del Este donde este espacio estuvo ocupado por el estado durante los regímenes socialistas. Así, nos encontramos con diferentes figuras legales surgidas de tradiciones más orientadas a la beneficencia o a la cooperación, diferentes regímenes fiscales y diferentes niveles de reconocimiento. Aun así, tanto las mutualidades como las cooperativas tienen presencia, con algunas excepciones, en todos los países. En concreto Francia, Italia y España disponen de una amplia regulación del sector (Euricse, 2013; Monzón Campos & Ávila Chaves, 2012), estando compartidas las competencias en esta materia con las Comunidades Autónomas en el caso español (Fajardo Garcia, 2012).

En definitiva, el concepto de “empresa social” desarrollado por la SBI incluye por tanto a la antigua economía social (identificada con formas jurídicas que garantizan la democracia y equidad internas pero no necesariamente sin ánimo de lucro, y con las entidades de inserción laboral), pero también a las Organizaciones No Gubernamentales del Tercer Sector, organizaciones sin ánimo de lucro y a las

empresas mercantiles en su variedad de formas jurídicas orientadas a la resolución de problemas sociales y/o ambientales.

Sin embargo, definir un nuevo campo a partir exclusivamente de sus fines y efectos, como los sugeridos por las expresiones “fines sociales”, “impacto social” o incluso “innovación social”, conlleva una serie de problemas que discutiremos a continuación.

¿Tener fines sociales y/o “impacto social”, es suficiente para ser una empresa social?

Los fines sociales de las empresas y organizaciones se recogen, además de en la misión o en los estatutos, en los informes de Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Estos informes se sirven de indicadores cualitativos y cuantitativos no financieros para valorar resultados económicos, sociales y ambientales (Strandberg, 2010). Esto es, las empresas muestran a través de este medio *la existencia de un compromiso* entre la obtención del beneficio y la consecución de fines sociales y ambientales. Desde esta perspectiva ¿tenemos que considerar automáticamente como empresas sociales a todo tipo de organización que proclame disponer de un balance positivo? Está claro que no. Por lo tanto, más que una clasificación inequívoca, mediante la conceptualización de “empresas sociales” de la legislación comunitaria, se establece una *gradación* de organizaciones, con diferentes niveles, que tienen en común preocupaciones sociales y ambientales. Así las empresas comerciales pueden ejercer acciones en este sentido por diferentes motivos sin ser por ello consideradas “empresas sociales”. En la misma línea, definir a las empresas sociales o los emprendimientos sociales exclusivamente por sus fines sociales es, desde el punto de vista de la definición conceptual, una *tautología* (Santos, 2012).

¿Y qué decir del impacto social? Es interesante constatar que a pesar del énfasis en esta cuestión, en la literatura no existen ni metodologías ni instrumentos consensuados para medirlo de forma directa (Barraket & Yousefpour, 2013). En su lugar se emplean indicadores indirectos, como informes de responsabilidad social, o, en el mejor de los casos, balances sociales (Pont, 2006).

Frente a las carencias que presentan los modelos de contabilidad clásicos para evaluar el impacto de las empresas sociales, diversos autores (Emerson, 2003; Valcarcel, 2010 y (Millar & Hall, 2012) han recurrido al empleo del *Blended Value Accounting* subrayando que se trata de un marco conceptual que permite articular la valoración financiera, social y ambiental de empresas sociales u organizaciones sin fines de lucro. La metodología que se emplea es el *Social Return on Investment* (SROI), definido como un método diseñado para medir el valor extra-financiero de las empresas sociales en relación a los recursos *invertidos*. Es decir, a través del (SROI) se ofrece un enfoque cuantitativo útil para gestionar los impactos no financieros de las iniciativas, que son expresados a través de un ratio de la rentabilidad de la inversión.

Valcárcel (2010 y 2012) describe las fases de esta metodología en los siguientes términos: 1) identificación de la misión de la empresa, 2) delimitación del marco temporal y de actuación de la empresa, 3) identificación de los grupos de interés, 4) elaboración del mapa de impactos para cada grupo de interés seleccionado, 5) identificación de los indicadores para cuantificar los impactos logrados, 6) cálculo del valor económico creado por los impactos logrados en los grupos de interés y 7) finalmente la creación de un modelo financiero de retorno social.

Ahora bien, si esta metodología es adecuada para ofrecer elementos a los inversores sobre los efectos del capital desembolsado, ya sean efectos económicos, sociales o ambientales, está claro que la medición del impacto por sí sola no hace a la empresa "social", pues cualquier actividad comercial es susceptible de crear no solamente utilidades positivas para la población y el medio ambiente sino, al mismo tiempo, generar un gran beneficio para los propietarios del capital. ¿Dónde está pues el límite?

En este sentido, Santos (2012) apunta acertadamente la necesidad de evaluar, además del impacto social o ambiental, la diferencia entre el valor creado y el valor apropiado por las propias organizaciones para poder establecer de forma empírica si la misión social lleva aparejada o no un impacto positivo.

En este punto resulta claro que la ampliación del campo de la economía social al de la economía socialmente orientada por el lado del mercado y sus lógicas, como el

desarrollo de fondos de inversión social (Valcárcel, 2012), no carece de interés pero incluye muchos problemas conceptuales de identificación de las entidades susceptibles de ser clasificadas como “empresas sociales”. Entendemos que la solución más realista es la de concebir un campo de “economía socialmente orientada” en la que se incluya de forma no exclusiva tanto a las organizaciones tradicionales de la economía social, como a organizaciones no gubernamentales, empresas sociales y empresas comerciales con programas de “responsabilidad” social y/o ambiental. Por último, este campo también incluye las iniciativas que desde la base se han producido en el campo de la llamada “economía solidaria”.

Las iniciativas solidarias de la economía socialmente orientada

La crisis económica ha impulsado también el desarrollo de un conjunto de iniciativas que se pueden caracterizar en sentido amplio como “solidarias” o “alternativas” (Wainwright, 2013). Tomando el modelo de la economía social como punto de partida, especialmente la forma cooperativa y la primacía del trabajo sobre el capital, estas iniciativas se proponen la transformación del sistema económico capitalista mediante proyectos productivos que promueven la gestión democrática, el énfasis en la acción local y las redes de intercambio, la moneda social y la colaboración mediante redes de acción solidaria. Para el caso de Cataluña, la Cooperativa Integral Catalana (<http://cooperativa.cat>) constituida como tal en el 2010 y con más de 600 proyectos productivos en marcha en la actualidad es un claro ejemplo de esta realidad. Además, la Xarxa de Economía Solidaria de Catalunya (<http://xes.cat>) agrupa a más de 150 entidades, muchas de ellas cooperativas, que manifiestan una voluntad transformadora del sistema socioeconómico actual.

Un estudio preliminar de este subsector en Cataluña (Escribano et al., 2014) ha puesto de manifiesto la existencia de un alto grado de colaboración interna, como se pone de manifiesto en el alto porcentaje de personas procedentes del mismo sector en las redes personales de los impulsores/as de iniciativas solidarias, sociales y/o ambientales y la imbricación de las esferas profesional, familiar, de amistad y residencia. Se trata de un ámbito en expansión con sus propios mecanismos de

capitalización y que permite a personas afectadas por la crisis financiera ganarse la vida.

Conclusión: el campo de la economía socialmente orientada

La crisis financiera del 2008 no ha sido la única causa pero sin duda ha impulsado la transformación del campo de la economía social en Europa. Esta transformación se ha producido de arriba abajo mediante iniciativas legislativas que han flexibilizado los criterios utilizados para la consideración de “empresas sociales” al introducir los conceptos de “impacto social” y “fines sociales” y permitir diferentes formas organizativas en las que se supone, pero no se impone, una gestión democrática y transparente y una primacía del trabajo sobre el capital algo inherente a las sociedades cooperativas. Esta ampliación del campo de la economía social, que se amalgama con el de las empresas comerciales con programas de responsabilidad social, ha introducido sin duda una amplia confusión conceptual.

Paralelamente, la retirada de las subvenciones públicas de entidades del llamado Tercer Sector y la disminución del gasto público en servicios sociales, ha motivado la reconversión práctica y conceptual de personas ocupadas hasta el momento en ese ámbito (Escribano et al. 2014) a “emprendedores sociales” o “empresas sociales”.

Por otra parte, la crisis financiera ha implicado para el caso de Cataluña y otras regiones del sur de Europa, altos niveles de desempleo y una precarización del mercado de trabajo motivada por reformas laborales de corte neoliberal sin medidas de acompañamiento de protección (Arndt & Hörisch, 2015). En estas circunstancias, las iniciativas surgidas en el campo de la llamada economía solidaria también toman la economía social como modelo pero como medio para una transformación social y política efectiva. Sin negar la existencia de proyectos genuinos en este ámbito, este campo también ha acogido a personas desplazadas del mercado de trabajo que han encontrado alternativas de subsistencia.

Con estos argumentos proponemos la denominación “economía socialmente orientada” para incluir de forma genérica los dos tipos de ampliaciones que de facto se han producido de la economía social tradicional.

Bibliografía

- Arndt, C., & Hörisch, F. (2015). Flexicurity policies in Europe – Diffusion and Effects of flexicurity labour market policies. *CUPESSE - Working Paper*, (2).
- Barraket, J., & Yousefpour, N. (2013). Evaluation and Social Impact Measurement Amongst Small to Medium Social Enterprises: Process, Purpose and Value. *Australian Journal of Public Administration*, 447-458. doi: 10.1111/1467-8500.12042
- Cámara, A. (2000). El sistema económico de León Walras. En A. Cámara, *Métodos Matemáticos para la Economía y la Empresa* (págs. 295-306). Madrid: Universidad Rey Juan Carlos.
- Emerson, J. (2003). The blended value proposition: Integrating social and financial returns. *California Management Review*, 15(4), 35-51. doi:10.2307/41166187
- Escribano, P., Lobato, M. M., Molina, J. L., Lubbers, M. J., Valenzuela García, H., Pampalona, J., Santana, M. E. (2014). Las redes sociales de la economía social. *Perifèria, Revista de recerca i formació en antropologia*, 19. doi:10.5565/rev/periferia.437
- Euricse. (2013). *Social economy and social entrepreneurship*.
- Fajardo Garcia, G. (2012). El fomento de la “Economía Social” en la legislación española. *REVESCO. Revista De Estudios Cooperativos*, 58-97. doi:10.5209/rev_reve.2012.v107.38747
- Fourier, C. F. (1829). *Le nouveau monde industriel et societaire*. Francia: ND.
- Millar, R., & Hall, K. (2012). Social Return on Investment (SROI) and Performance Measurement. *Public Management*, 1-19. doi:10.1080/14719037.2012.698857
- Monzón, J. L. (1989). Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos.
- Monzón, L., & Chaves, R. (2012). *La Economía Social en la Unión Europea*. España: Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC).
- Moore, J. (2013). Robert Owen (1771-1858). En R. Clark, *The Literary Encyclopedia* (págs. 25-45). English, Communication and Philosophy.
- Moulaert, F., & Ailenei, O. (2005). Social Economy, Third Sector and Solidarity. *Urban Studies*, 42(11), 2037-2057. doi: 10.1080/00420980500279794
- Pérez, J. C., Etxezarreta, E., & Guridi, L. (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines. *XI Jornadas de Economía Crítica* (págs. 1-26). Bilbao, España: ecocric.
- Pont, J. D. (2006). *Responsabilitat corporativa i sostenibilitat: actors socials , comunicació i governança*. Universitat Autònoma de Barcelona.
- Rakopoulos, T. (2014). The crisis seen from below, within, and against: from solidarity economy to food distribution cooperatives in Greece. *Dialectical Anthropology*, 38(2), 189–207. doi:10.1007/s10624-014-9342-5

Número 4, Noviembre 2015. Nº 04/05. ISSN: 2014-5993

<http://dx.doi.org/10.5565/rev/grafowp.18>

Roelants, B., Dovgan, D., Eum, H., & Terras, E. (2012). *The resilience of the cooperative model. How worker cooperatives, social cooperatives and other worker-owned enterprises respond to the crisis and its consequences.*

Santos, F. (2012). A Positive Theory of Social Entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 335-351. doi:10.1007/s10551-012-1413-4

Strandberg, L. (2010). *La responsabilidad social corporativa en la cadena de valor.* España: Business School.

Stuart Mill, J. (1848 [1909]). *Principles of Political Economy.* London: Green and Co.

Utting, P., Dijk, N. Van, & Matheï, M.-A. (2014). *Social and Solidarity Economy. Is There a New Economy in the Making ?* (No. 10). Geneva.

Valcarcel, M. (2010). Valoración del impacto social de la obra social de las cajas de ahorros españolas: un método para el área de asistencia social. *Tesis doctoral. UNED. Departamento de Economía Aplicada e Historia Económica. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.*

Valcárcel, M. (2012). Los fondos europeos de emprendimiento social: su aplicación en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(75), 104-128.

Wainwright, H. (2013). Notas para una economía política de creatividad y solidaridad. In S. Vishwas (Ed.), *Solidarity Economy Alternative – Emerging Theory and Practice*. Natal: Universidad de KwaZulu Natal Press.

Walras, L. (1874 [1978]). *Elementos de economía política pura.* Madrid: Alianza. Madrid.