

Presentación del Dossier

A pesar de las representaciones comunes, nuestras economías de mercado están hechas de una diversidad organizativa mucho más amplia que el exclusivo modelo de negocio "con fines de lucro". Las actividades económicas se llevan a cabo por una amplia gama de organizaciones que tienen objetivos específicos en la producción de bienes o servicios.

En el contexto de tal diversidad, las organizaciones que combinan dinámicas económicas con la primacía de sus fines sociales se mencionan y se experimentan cada vez más como una prometedora herramienta para hacer frente a algunos de los retos económicos, sociales y ambientales actuales. Dependiendo del contexto, estas iniciativas se identifican como "Economía Solidaria", "Economía Social", "Empresas sociales", "Empresas solidarias"... Este emprendimiento social o solidario se puede observar en distintos tipos de organizaciones formales (cooperativas sociales, organizaciones no gubernamentales y organizaciones sin fines de lucro, empresas de tipo B...) y informales en diversos sectores económicos (servicios de salud, reciclaje, energías renovables, comercio justo, microfinanzas, servicios personales, integración de los trabajadores vulnerables, etc.).

El impulso de este dossier viene del ICSEM proyecto (*International Comparative Social Enterprise Models*). La meta de este importante proyecto de investigación internacional es comparar los modelos de estas empresas sociales y su respectivo proceso de institucionalización en todo el mundo. Por lo tanto, se basa en la participación de un gran número de investigadores de todas las regiones que contribuyen en análisis específicos para cada país o el análisis de campo específico de los modelos empresariales sociales¹. Más de 220 investigadores de cerca de 50 países de todas las regiones del mundo son socios del Proyecto ICSEM y se comprometieron a llevar a cabo el proyecto del programa de investigación en su propio país.

Algunos de los artículos de este número se han preparados en el contexto de este proyecto².

Para analizar esta diversidad, es necesario ir más allá de las representaciones "bipolares" convencionales del panorama económico, que solo resaltan el lugar central del mercado y el papel regulador del Estado. Desde esta perspectiva, seguiremos a Polanyi (2000 [1944]) y un enfoque histórico y antropológico. Sin negar la importancia de la motivación del lucro que caracteriza la economía capitalista, Polanyi también destaca otras prácticas económicas, no orientadas hacia la acumulación de beneficios: redistribución, reciprocidad y administración doméstica. Por otra parte, su análisis forma parte de un enfoque sustantivo que toma una amplia concepción de la economía, la cual, de acuerdo con él, abarca todas las formas de actividades derivadas de la dependencia del hombre de la naturaleza y sus semejantes. Se refiere a la interacción entre el hombre y su entorno, lo que tiene como consecuencia un abastecimiento continuo de medios materiales para satisfacer las necesidades.

Diferentes rasgos pueden estar destacadas para abarcar estas organizaciones que combinan dinámicas económicas con la primacía de sus fines sociales (Defourny y Nyssens, 2016).

Primero, las organizaciones de la economía social (cooperativas, mutuales, asociaciones) atestiguan desde mucho tiempo una dinámica emprendedora que causó soluciones para proporcionar servicios o bienes a personas o comunidades cuyas necesidades no fueron satisfechas por compañías privadas ni por proveedores públicos (Defourny *et al.*, 2001). Un control democrático de los miembros refleja una búsqueda de una democracia económica dentro de las organizaciones. En combinación con las restricciones sobre la distribución de los beneficios, estas características específicas de gobernanza pueden verse como una forma de proteger y fortalecer la primacía de la misión social de las organizaciones de Economía Social. Estudios sobre las cooperativas sugieren que algunas de estas organizaciones habrían sido objeto de 'isomorfismo mercantil', referente a la imitación de un modelo de acumulación propio a la empresa de capital privada y a la fragilidad de los mecanismos de control democrático entre los miembros, así como al debilitamiento de la autonomía frente a actores externos. Sin embargo, en los últimos años, se han surgido en varios países nuevas iniciativas de tipo cooperativo para responder a necesidades no satisfechas, especialmente en el ámbito del comercio justo, de micro finanza, de la energía renovable, así como en el turismo solidario, o de circuitos cortos productores/consumidores, a veces llamadas "cooperativas sociales" para subrayar su inscripción en la comunidad local.

Segundo, las organizaciones informales están de gran interés con miras a analizar el poder heurístico del concepto de empresa social para aprovechar las lógicas socio-económicas de las iniciativas colectivas integradas dentro de la economía popular. De hecho, grandes sectores de la población que viven al margen de la economía formal están implicados en diferentes tipos de prácticas económicas basadas en principios de autoayuda con el fin de generar ingresos o mejorar sus condiciones de vida. El concepto de economía solidaria se refiere típicamente a iniciativas económicas que tienen como objetivo de generar

¹ El Proyecto ICSEM es coordinado conjuntamente por Jacques Defourny (CES - Universidad de Lieja) y Marthe Nyssens (CIRTES - Universidad Católica de Lovaina).

² Los ICSEM Working Papers están disponibles: www.socent.be/icsem-project

empleo e ingresos, así como beneficios sociales para sus miembros y su entorno social, como la calidad de vida y la participación ciudadana. La solidaridad se refiere principalmente a la cooperación en las actividades económicas y en la socialización de los medios de producción, disolviendo así la separación entre capital y trabajo, típica del empleo asalariado (Gaiger *et al.*, 2016). Como resultado, en el continente latinoamericano, la economía solidaria es vista por muchos autores como "otra economía", diferente del capitalismo, o una futura alternativa al capitalismo (Coraggio, 2011; Razeto, 1998).

Otra perspectiva se refiere al ámbito de la empresa social, abarcando todas las organizaciones que negocian con un fin social, que sean las organizaciones nonprofit que desarrollan cualquier negocio de generación de ingresos, mirando generar ingresos para apoyar su misión social o las empresas con ánimo de lucro que tienen un enfoque del negocio orientado a la misión. Así, la SEKN define la empresa social como "cualquier tipo de organización o proyecto comprometido en actividades de valor social significativo, o en la producción de bienes y servicios con un propósito social integrado, cualquiera que sea su forma legal" (Austin y SEKN, 2004, p. xxv). Con mayor exactitud, distingue entre dos tipos de "emprendimiento social": "Cuando las compañías llevan a cabo acciones tendientes exclusivamente a la creación de valor social, ingresando en el ámbito de las empresas sociales. Paralelamente, muchas OSC (organizaciones de la sociedad civil) han implementado actividades de generación de ingresos no necesariamente relacionadas con sus misiones sociales, a fin de movilizar los fondos necesarios para su supervivencia" (Austin y SEKN, 2006, p. 3).

Algunos autores fueron incluso más lejos y comenzaron a considerar diversas actividades emprendidas por firmas con ánimo de lucro para afirmar su responsabilidad social corporativa como parte de toda la gama de iniciativas que forman el amplio espectro del emprendimiento social. Por supuesto, esto suscita algunos asuntos conceptuales fundamentales, como el siguiente: ¿cualquier actividad que genere valor social puede considerarse como expresión de emprendimiento social, incluso si su actividad es marginal en la estrategia global de la firma? En este caso, las relaciones entre el mercado y las empresas sociales están cuestionadas por el posible conflicto entre la racionalidad instrumental del mercado, que tiende a estar orientada a la maximización y distribución de beneficios, por una parte, y a la primacía de la misión social y los valores democráticos en las empresas sociales, por el otro.

Por fin, se debe tener en mente que los estudios recientes subrayan la existencia de oportunidades para el emprendimiento social en la esfera pública. Las empresas sociales pueden estar promovidas por programas estatales que les apoyan firmemente. Con el incremento de las prácticas de contratación externa por parte de los Estados para la prestación de servicios públicos en algunos países, están apareciendo tipos de organización nuevos o híbridos que a menudo se caracterizan como empresas sociales. La estricta regulación y supervisión que el Estado impone a estas organizaciones explica por qué éstas se sitúan todavía cerca del sector público. Sin embargo, estas organizaciones también tienen vínculos evidentes con el mercado, dado que las recientes reformas fomentan los principios de mercado y competencia, lo que pueda crear otra fuente de tensiones.

Los diferentes artículos de este número ilustran esta diversidad de modelos.

Maria José Ruiz Rivera y Andreia Lemaître analizan en su artículo el proceso de institucionalización y los tipos de organizaciones de Economía solidaria en el Ecuador. El artículo restituye trayectorias institucionales que dieron lugar al reconocimiento político y jurídico de la economía solidaria y su inscripción en las políticas públicas. Se propone una clasificación de cuatro tipos de iniciativas de Economía solidaria, la cual se relaciona con las trayectorias institucionales expuestas. Estas características se refieren a las dimensiones económica, social y política propuestas por el enfoque EMES (Defourny y Nyssens, 2012) a la vez que da cuenta de varios criterios planteados por Hillenkamp y Laville (2015) con respecto a la dimensión pública de la Economía solidaria. Esta perspectiva macro-institucional permitió trazar las(s) trayectoria(s) asumidas por varios tipos de iniciativas que se reivindican como Economía solidaria y su reconocimiento en el espacio público y en el campo de diseño de las políticas públicas. Este proceso de inscripción de la Economía solidaria en la acción pública se revela dinámico y como resultado de una serie de relaciones de influencia recíproca entre diferentes categorías de actores.

Isabelle Hillenkamp, en su artículo, analiza las tendencias y modelos de economía comunitaria y solidaria entre los campesinos indígenas en Bolivia. De la reciente disputa entre las organizaciones económicas comunitarias (OECOMs) y organizaciones económicas campesinas (OECAs), causada por el nuevo marco legislativo, se retorna a trayectorias históricas que explican las formas de organización colectiva, socioeconómica y política de los campesinos indígenas. En un primer nivel, el artículo sostiene que estos dos modelos de organización están basados en diferentes modos de gobernanza de los bienes comunes en las comunidades rurales, centrándose en la mera reproducción familiar asociado a la gobernabilidad local a través de sindicatos agrícolas en el primer caso; y la asociación voluntaria de productores de un mismo sector de actividades, en el segundo caso. En un segundo plano, el artículo considera que la Constitución de OECOMs y OECAs como sujetos apunta a una concepción del público de la esfera en el caso de sindicatos agrícolas y los OECOMs, que tiene como objetivo el reconocimiento político e institucional, pero también puede conducir a una pérdida de autonomía. Las OECAs se distinguen por tener una visión más amplia del colectivo (no determinada por los sindicatos y las estructuras comunitarias) y público (no limitada al estado), sin lograr evitar, sin embargo, el riesgo del corporativismo.

Nicolás Gómez analiza los resultados de un estudio con 56 organizaciones económicas que implementan un emprendimiento asociativo de trabajo auto gestionado en Santiago de Chile. El autor utiliza la categoría de tecnología social para comprender las relaciones entre esas organizaciones a partir de lo cual se puede comprender la creación de un sindicato que las representa ante el gobierno local. Se plantea que la categoría de tecnología social ayuda a valorar las variables que están presentes en las acciones

colectivas que construyen la economía popular urbana, y que sus usos pueden ser factores relevantes para diseñar políticas públicas que busquen fomentar la Economía asociativa y cooperativa.

Carola Conde Bonfil en su artículo *Entendiendo las diferentes perspectivas de las empresas sociales en México* explica cómo se utilizan más de cuarenta términos para designar a distintos subconjuntos de figuras asociativas que podrían considerarse como empresas sociales. El propósito de este artículo es identificar y caracterizar los diferentes tipos de entidades de economía social con base en la información de su objeto social, el sector económico en el que operan, sus actividades, el tipo de misión que los orienta, sus grupos destinatarios, los apoyos públicos y privados que reciben, los órganos de gobernanza y los modelos de empresa social a los que responden. La conclusión es que estas organizaciones obedecen a presiones políticas y la falta de un concepto claro conduce a que el Programa de Fomento a la Economía Social no se dirija realmente a la economía social – ni la fomenta – y se limite a repartir los apoyos gubernamentales entre los actores que están considerados en el Catálogo de organismos del sector social de la economía. En la actualidad no existe una política pública de fomento a la economía social en México.

Angela Vera Ruiz, María Angela Prialé Valle, Rosa María Fuchs Ángeles, Agustín Espinosa Pezzia, Miguel Augusto Nicolás Seminario Obando y Erle Frances Ninahuanca López proponen un análisis del ecosistema emprendedor social peruano. En el Perú, las organizaciones que combinan estrategias de sostenibilidad económica y comercial con la atención de problemáticas sociales y ambientales han ganado visibilidad. Este estudio busca, por un parte, comprender las condiciones sistémicas que han contribuido a éste fenómeno y, por otra parte, presentar las características más relevantes de las organizaciones de este tipo que operan en Lima. Se plantea en primera instancia, una contextualización de las condiciones sociales y económicas que posibilitarían la gradual consolidación de un ecosistema del emprendimiento social peruano. En un segundo momento se presenta un análisis de los datos de 460 emprendedores sociales que operan en Lima. A través de ese análisis se identifican características como la misión, actividades, público, modelos operativos empleados por los emprendimientos sociales.

El artículo de Bianca Siqueira Martins Domingos, Adriana Presto Mattedi, Adilson da Silva Mello y Rosinei Batista Ribeiro propõe una análisis comparativa transnacional entre una comunidad cooperativa rural israelense y una asociación de artesanos del Estado de Minas Gerais, en Brasil. Ambas organizaciones buscan la generación de renta por el trabajo entre los productores locales en las áreas rurales. Este ejercicio de pensamiento sobre el desarrollo local envuelve considerar, de forma articulada, toda una complejidad de actores y sus interacciones en campos económicos, ambientales y sociales. Ambas organizaciones cuentan con recursos naturales y asistencia mútua. Las principales diferencias están en el tipo de pluriactividad realizada, en la naturaleza de las relaciones laborales (empleo independiente y asalariado) y el tipo de relación establecida con los organismos públicos.

El último artículo, de Rodrigo Foresta Wolffebütte, se centra en el campo de la gestión corporativa de empresas con fines lucrativos. Este estudio analiza el proceso de legitimación de valores sustentables en las redes de producción empresarial, abordando, específicamente, las modificaciones recientes de la noción de sustentabilidad y el crecimiento de la presión social, que aumentan el riesgo de contestabilidad de las prácticas y de la reputación de las empresas. El objetivo del estudio es entender el fenómeno social de la institucionalización y la apropiación de los criterios sustentables en las organizaciones empresariales. Por lo tanto, fueron investigados los documentos de comunicación divulgados por empresas ligadas a la red de producción de plástico verde. Un análisis de contenido apunta a una expansión del espectro del documento y de su público, y también muestra los límites y una creciente relevancia del concepto de sustentabilidad integrada para la estrategia de negocios entre empresas.

Estos artículos manifiestan que la posición de un modelo de empresa social específico en toda la economía varía de acuerdo con sus múltiples interacciones con su ambiente. Algunos artículos muestran que las empresas sociales se ven influenciadas y limitadas por quienes definen el rumbo de la institución (perspectiva "estructural"), otros insisten sobre su capacidad de impactar los arreglos institucionales (perspectiva de "agencia"). Los escritos actuales tratan de conciliar estas dos perspectivas usando nociones puente como el marco de "lógicas institucionales" (Thornton y Ocasio 1999) o el concepto de "arraigo político" (Hillenkamp y Laville, 2015).

Las empresas sociales dependen de diferentes lógicas. Esta combinación o "hibridación" de objetivos, recursos y lógicas más globalmente institucionales las coloca en intersecciones de la política pública, el mercado y la sociedad civil y les permite responder y, posiblemente, influir en las lógicas potencialmente conflictivas.

Estos diferentes artículos muestran que las distintas concepciones de economía solidaria, de empresa social y emprendimiento social están profundamente enraizadas en los contextos sociales, económicos, políticos y culturales en que se desarrollan estas dinámicas. Esto implica que no se puede apoyar el desarrollo de la empresa social simplemente exportando "modelos universales". Cada contexto genera debates específicos. Sin embargo, las comparaciones internacionales pueden resultar ser una fuente fértil de cuestionamiento mutuo y puede ayudar a identificar los principales desafíos a los que tienen que enfrentarse las empresas sociales.

Marília Veríssimo Veronese
Marthe Nyssens
Organizadoras del dossier

Referencias

- AUSTIN, J.E.; SEKN TEAM. 2004. *Social Partnering in Latin America*. Cambridge, Harvard University.
- AUSTIN, J.E.; SEKN TEAM. 2006. *Gestión efectiva de emprendimientos sociales: Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica*. Banco Interamericano de Desarrollo, David Rockefeller Center for Latin American Studies Harvard University, Washington, D.C: Editorial Planeta.
- CORAGGIO, J.L. 2011. *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*. Quito, Ediciones Abya-Yala.
- DEFOURNY, J.; DEVELTERE, P.; FONTENEAU, B. 2001. *La Economía Social en el Norte y en el Sur*. Buenos Aires, Ed. Corregidor, 241 p.
- DEFOURNY, J.; NYSENS, M. 2012. El enfoque EMES de la empresa social desde una perspectiva comparada. *CIRIEC-España: Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 75:7-34.
- DEFOURNY, J.; NYSENS, M. 2016. Fundamentals for an International Typology of Social Enterprise Models. ICSEM Working Papers, No. 33.
- GAIGER, L.I.; FERRARINI, A.; VERONESE, M. 2016. Social Enterprise in Brazil: An Overview of Solidarity Economy Enterprises. ICSEM Working Papers, No. 10.
- HILLENKAMP, I.; LAVILLE, J.-L. 2015. Theory of the social enterprise and pluralism: The social enterprise of the solidarity type. In: J.-L. LAVILLE; D.R. YOUNG; P. EYNAUD (eds.), *Civil society, the third sector and social enterprise: governance and democracy*. Abingdon/New York, Oxon/Routledge.
- POLANYI, K. 2000 [1944]. *A grande transformação. As origens da nossa época*. 2ª ed., Rio de Janeiro, Campus.
- RAZETO, L.M. 1998. *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo*. Santiago, Ediciones PET.
- THORNTON, P.H.; OCASIO, W. 1999. Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958- 1990. *The American Journal of Sociology*, 105(3):801-843.