



**CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social  
y Cooperativa, nº 52, agosto 2005, pp. 219-236**

# **Las empresas sociales: ¿nuevas formas de Economía Social en la creación de servicios y empleos?**

**Danièle Demoustier**  
Institut d'Etudes Politiques de Grenoble

*CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*  
ISSN: 0213-8093. © 2005 CIRIEC-España  
[www.ciriec.es](http://www.ciriec.es)    [www.uv.es/reciriec](http://www.uv.es/reciriec)

# Las empresas sociales: ¿nuevas formas de Economía Social en la creación de servicios y empleos?

**Danièle Demoustier**

Institut d'Etudes Politiques de Grenoble

## RESUMEN

*A partir de los años 90 asistimos, en la mayoría de países europeos, a la emergencia de la noción de "empresas sociales" bajo la presión conjugada del crecimiento de las necesidades a las personas y de necesidades de empleos. Estas nuevas empresas eligen en la mayoría de los casos formas asociativas o cooperativas, alentadas por las políticas públicas, nacionales y europeas, ya que son consideradas como "nuevos yacimientos de empleo" y fuentes de "cohesión social". En las transformaciones de las sociedades occidentales, el auge de estas empresas "sociales" a partir del desarrollo de la actividad económica promovida por organizaciones voluntarias para llevar servicios a la colectividad, muestra que la antigua distinción entre actividades de mercado, realizadas por las cooperativas, y actividades de no mercado, realizadas por las mutualidades y las asociaciones, es cada vez menos pertinente.*

**PALABRAS CLAVE:** Empresas sociales, nuevos yacimientos de empleo, servicios a las personas, organizaciones voluntarias.

**CLAVES ECONLIT:** J210, J230, J580, J590.

## **Les entreprises sociales : de nouvelles formes d'Economie Sociale dans la création d'activités et d'emplois ?**

**RÉSUMÉ:** Depuis les années 1990, on assiste à l'émergence de la notion d'"entreprises sociales", dans la plupart des pays européens, sous la pression conjuguée de la croissance des besoins de services aux personnes et des besoins en emplois. Ces nouvelles entreprises choisissent le plus souvent les formes associatives ou coopératives. Les politiques publiques, nationales et européenne, les encouragent car elles sont vues comme "de nouveaux gisements d'emploi", et des sources de "cohésion sociale". Dans les mutations des sociétés occidentales, l'essor de ces entreprises "sociales" à partir du développement de l'activité économique promue par des organisations de volontaires pour rendre des services à la collectivité, montre que la distinction ancienne entre activités marchandes (portées par des coopératives) et activités non marchandes (portées par la mutualité et les associations) est de moins en moins pertinente.

**MOTS CLÉ:** Entreprises sociales, nouveaux gisements d'emploi, services à la collectivité, organisations de volontaires.

## **Social enterprises: new forms of Social Economy in the creation of services and jobs?**

**ABSTRACT:** Since the 1990s we have witnessed how the notion of "social enterprises" has emerged in most European countries under the combined pressure of a growth in the need for people and in the need for jobs. These new enterprises generally take the form of associations or cooperatives, which are encouraged by Spanish and European public policies as they are considered to be "new sources of employment" and sources of "social cohesion". In the changes undergone by Western societies, the rising number of these "social" enterprises resulting from the development of the economic activity brought about by voluntary organizations in order to provide services to the community, shows that the old distinction between market activities, carried out by cooperatives, and non-market activities, carried out by mutual societies and associations, is becoming increasingly irrelevant.

**KEY WORDS:** Social enterprises, new sources of employment, services for people, voluntary organizations.

## 1.- Introducción

A partir de los años 90 asistimos, en la mayoría de países europeos, a la emergencia de la noción de “empresas sociales” bajo la presión conjugada del crecimiento de las necesidades a las personas y de necesidades de empleos. La exacerbación de la competencia acrecienta la selectividad respecto a las actividades, los grupos sociales y los territorios, lo que alimenta el crecimiento del paro y la pérdida de empleos en los sectores agrícola e industrial, transformando al mismo tiempo las economías doméstica y artesanal.

Estas nuevas empresas eligen en la mayoría de los casos formas asociativas o cooperativas, cuya figura emblemática ha sido la cooperativa social italiana, y se organizan según las tradiciones culturales, políticas e institucionales propias de cada país, que delimitan en particular el ámbito de la actividad económica de las asociaciones. Son el resultado de una movilización social y de la expresión de aspiraciones encaminadas a la renovación del espíritu solidario y democrático.

En el marco de la descentralización, estas estructuras territorializadas imbrican las relaciones de servicio y empleo en una dinámica de desarrollo local. Se desarrollan, bien como nuevas organizaciones impulsadas por la movilización de actores sociales, o bien mediante la entrada en el juego económico de asociaciones, agrupaciones limitadas hasta ese momento a la acción de militantes, benefactores o voluntarios. Asimismo, se ven alentadas por las políticas públicas, nacionales y europeas, ya que son consideradas como “nuevos yacimientos de empleo” y fuentes de “cohesión social”.

Esta construcción, al mismo tiempo social, conceptual<sup>1</sup>, e incluso política<sup>2</sup>, enriquece y cuestiona el enfoque tradicional de la economía social impulsada inicialmente por las cooperativas y mutualidades en torno a la noción de doble cualidad (servicios a los asociados y no a la colectividad), pero también cuestiona el campo de la acción social que piensa más en términos de beneficiarios, en la “población objetivo” a la que hay que asistir, que en los miembros<sup>3</sup> que hay que asociar.

**A pesar de las tensiones conceptuales y políticas, el claro posicionamiento de las empresas sociales en el ámbito de la economía social** parece un buen medio para responder a los nuevos desafíos sociales, especialmente en la lucha contra la segmentación social, acercando estas dos dinámicas que ya no pueden seguir siendo exclusivas, lo que por otra parte conduce a promover organizaciones multiparticipativas (*multistakeholders*), actualmente en el marco del desarrollo local,

1.- Véase bibliografía

2.- Véase en el Reino Unido, la “Coalition for social enterprise” y la unidad “Social enterprise” en el Departamento de Comercio e Industria.

3.- Incluso si las legislaciones nacionales incitan a la “participación de los usuarios” de la acción social.

pero sin lugar a dudas destinadas a ampliar considerablemente su campo de actuación. (*cuestión de los estatutos y las normas*).

En todos los países europeos, **estas organizaciones han estructurado y llevado a cabo con éxito nuevas actividades**, en la mayoría de los casos en el ámbito de los servicios a las personas, en menor medida en servicios a las colectividades y con mucha menor frecuencia, en servicios a las empresas. (*cuestión de las actividades*).

**Esta evolución también plantea la cuestión de las relaciones laborales en estas organizaciones** tradicionalmente caracterizadas por un fuerte voluntariado, del que una parte ha debido profesionalizarse y constituir una plantilla asalariada, en primer lugar bajo la presión de los Poderes Públicos, para acceder a financiación pública, y, posteriormente, bajo la presión del mercado laboral, para participar en la creación de empleo y la reabsorción del paro. Su función en la creación de empleos y el acceso al mercado laboral se traduce en una gran diversificación de los estatutos laborales (que ya no pueden reducirse al binomio trabajo voluntario-trabajo asalariado), lo que a corto plazo alimenta la precarización del mercado laboral, pero puede que, a más largo plazo, prefigure nuevos tipos de relaciones laborales (*cuestión del empleo y las relaciones laborales*).

## 2.- La empresa social: ¿continuación o renovación de la economía social?

Empresas asociativas, empresas comunitarias, cooperativas sociales, cooperativas de solidaridad social, nuevas cooperativas, cooperativas de interés colectivo... todo un progreso semántico que ha conducido a promover en la actualidad el término "empresas sociales" para agrupar, bajo una misma terminología, organizaciones privadas pero colectivas, que pretenden promover a la vez servicios y empleos tratando de asociar a los beneficiarios de unos y/o de los otros.

- A Rubrican "la entrada en el juego económico" de organizaciones informales promovidas por militantes o voluntarios cuya acción está dirigida más hacia la constitución de vínculos sociales, e incluso a la defensa de una causa política, que hacia los cambios económicos.
- B Además también revelan el proceso de autonomización de las organizaciones de acción social con relación a los poderes públicos, nacionales o locales, que las empujan a una mayor autofinanciación, a imitar la gestión del personal tomando como modelo la gestión privada y no la pública, y a mantener con sus socios relaciones comerciales más que de tipo administrativo

- C No obstante, hacen especial hincapié en su objetivo social y no en su estatuto, planteando, de este modo, incluso la cuestión de la definición de lo “social” y de la “economía social”: acción social dirigida a “personas con dificultades”, grupos objetivo de políticas sociales, con el riesgo de orientar la “nueva economía social” hacia una simple “economía de lo social” (Draperi); vínculo social de proximidad que transforma la economía social en una economía territorial; acción “social” que tiene por objetivo transformar la sociedad...
- D Estos nuevos enfoques cuestionan sus vínculos con las formas anteriores de la economía social: ¿se trata de filiación y continuidad, de replanteamiento o de enriquecimiento mutuo?

#### A) Innovación mediante la “entrada en el juego económico” de algunas asociaciones o agrupaciones voluntarias

Los cambios sociológicos, económicos y políticos que se están produciendo en toda Europa alimentan las necesidades de servicios y empleos. Mientras que la incorporación de la mujer al trabajo en la década de los 60 ya planteó la cuestión del cuidado de los niños, los minusválidos y los ancianos, el envejecimiento de la población, la precarización de las condiciones de vida, la multiplicación de las familias monoparentales, las crecientes dificultades de una parte de la juventud, etc., han creado las condiciones adecuadas para la aparición de nuevas respuestas. Asimismo, la ruptura de la “cadena” de inserción (de la familia a la escuela y después a la empresa) producida por las exigencias de movilidad profesional y productividad, hace necesaria la implantación de nuevas formas de introducción en el mercado laboral, que ya no pueden garantizar las empresas artesanales o familiares. En síntesis, las instituciones públicas que se consideraban como garantes del acceso a los derechos sociales trasladan a la “sociedad civil” algunas de sus responsabilidades. Esta externalización de funciones domésticas, al igual que esta privatización de funciones públicas, explica en gran parte el crecimiento de los servicios a las personas asumido por empresas privadas pero colectivas.

Detrás de este nuevo “empresariado social”, se afirma la voluntad de autoorganización en el seno de colectivos que mutualizan el riesgo económico y gestionan su producción de servicios y solidaridad. Mientras que las asociaciones y agrupaciones de voluntarios reunidos en torno a una “causa” (defensa, interpelación...) no tienen más que una actividad económica puntual e irregular, sometida a su actividad sociopolítica, las empresas sociales desarrollan una verdadera actividad socioeconómica organizada regularmente en torno al binomio “trabajo/necesidad”, a la que se puede incorporar puntualmente la función de interpelación<sup>4</sup>.

Mientras que las asociaciones caritativas responden a las necesidades principalmente mediante la distribución de ayudas, estas empresas sociales crean actividad con, por y para sus beneficiarios (no obstante, algunas proceden del sector caritativo).

4.- Véase estudio ESEAC-IEP Grenoble.

Pero no deberíamos reducir esta “entrada en el juego económico” de actores sociales privados únicamente a la “debilidad del Estado o de las empresas mercantiles”, ya que la mayoría de las veces no se trata de una simple sustitución de la función de otros agentes, sino de la elaboración de nuevos procesos. Por un lado, estas empresas pretenden diferenciar las respuestas para adaptarlas a las necesidades, como reacción a determinados dispositivos estandarizados y normativos. Por ello manifiestan un potencial de innovación real, casi siempre a escala local que, sin embargo, puede carecer de capacidad de difusión si las organizaciones de segundo nivel (federación, consorcio...) no amplifican su acción. Por otro lado, estas nuevas empresas se inscriben totalmente en los nuevos comportamientos sociales (que articulan de modo diferente el compromiso individual y la acción colectiva), responden a las nuevas aspiraciones que impregnan la sociedad en torno a la búsqueda de compromisos más concretos (en detrimento de grandes compromisos que aparecen como demasiado abstractos), a la promoción de la solidaridad de proximidad (que a veces desvaloriza las solidaridades más lejanas), a la defensa de la autonomía (a veces en detrimento de la interdependencia), así como a la voluntad de gestionar toda la organización de la producción del servicio (con el riesgo de que se produzca una dispersión de las estructuras que favorezca la competencia y no la cooperación).

Así pues, la OCDE propone la siguiente definición: “La empresa social hace referencia a toda actividad privada, de interés general, organizada a partir de una gestión empresarial que no tiene como principal objetivo la maximización de los beneficios, sino la satisfacción de determinados objetivos económicos y sociales, así como la capacidad de establecer, mediante la producción de bienes o servicios, nuevas soluciones a los problemas de exclusión y desempleo”.

## B) Autonomía para responder a la transformación del compromiso de las colectividades públicas

Frente a las voluntades manifestadas por los actores de la “sociedad civil”, los poderes públicos fomentan estas nuevas forma de autoorganización, la asunción privada de responsabilidades y el llamamiento a la financiación privada, modificando su propio modo de intervención. No se trata forzosamente de un “desistimiento” masivo por parte de las Autoridades Públicas, sino de una transformación de su participación en estos servicios sociales: reglamentación pero no gestión directa, financiación de usuarios y no de estructuras, delegación local en lugar de centralizada...

Así, los nuevos “grupos con dificultades” (enfermos de sida, toxicómanos, madres de familia monoparental, parados, trabajadores precarios y pobres...) están atendidos en el marco de estructuras privadas sobre la base de una solidaridad de proximidad que no se considera “caritativa”, pero que no depende directamente de los servicios públicos. Sin embargo, las medidas de “delegación de misiones de servicio público” enmarcan algunas de estas actividades y les proporcionan acceso a la financiación pública.

No obstante, estas medidas se transforman. Por una parte, demandan cada vez más complementarse con una parte de autofinanciación (mediante la petición de donativos, el mecenazgo a través del fomento de fundaciones, o la prestación de servicios). Así, la red EMES habla de “hibridación de recursos” y el estudio de J.F. Draperi muestra que el 57% de las empresas sociales estudiadas han recibido subvenciones de fundaciones mientras que el 78% estaban financiadas total o parcialmente por sus beneficiarios. Por otra parte, la financiación pública cambia de nivel, con la descentralización, y de forma, ya que las subvenciones a las estructuras han sido sustituidas en gran medida por convenios sobre actividades (cada vez más mediante licitación en función de las directivas europeas), por subsidios directos a los usuarios y por dispositivos de empleos subvencionados. Estas modalidades de financiación, frecuentes en estas nuevas estructuras, las debilitan porque las hacen dependientes de financiaciones a corto plazo. Como consecuencia, hacen recaer la capacidad de innovación y desarrollo esencialmente sobre el voluntariado y, finalmente, fomentan el establecimiento de la competencia a partir del momento en que el usuario dispone libremente de su subsidio.

Mientras que numerosas asociaciones de acción social bajo la tutela del Estado habían imitado en gran medida la gestión de su personal tomando como modelo el de la función pública, actualmente se trata de una gestión privada, basada en las nuevas relaciones laborales (y especialmente todos los dispositivos de inserción y de contratos subvencionados) que rigen las relaciones sociales internas.

Mientras que esas grandes asociaciones no sólo actuaban ampliamente en la delegación de misiones de servicio público, sino que también participaban en la elaboración de las políticas públicas en una relación de *quasi* cogestión, las nuevas empresas sociales se encuentran muy a menudo instrumentalizadas, ya sea en una relación de simple prestador de un servicio comercial, ya sea en una relación de subcontratación administrativa con las colectividades públicas.

La descentralización considerada como el acercamiento entre usuarios, intermediarios y responsables, sobre la base de la territorialización de las políticas públicas, responde desigualmente a esta expectativa. El anclaje en la proximidad geográfica, la importancia de las relaciones interpersonales y la constitución de colaboraciones locales favorecen el reconocimiento de estas empresas en los países con cultura democrática y descentralizada. Sin embargo, en los países con una cultura más centralizada, pueden alimentar el clientelismo y engendrar conflictos de legitimidad.

### C) El objeto social: elemento aún más federador que las normas estatutarias

El objeto “social” en torno a la ayuda y atención a los grupos de personas con dificultades, la lucha contra la exclusión bajo sus múltiples formas (exclusión del mercado de trabajo, de la vivienda, de la sanidad, del crédito...), es el que prima, sin embargo, sobre las características de funcionamiento, para constituir la identidad colectiva de estas empresas sociales.

El estatuto, que define las normas de funcionamiento y las relaciones entre los miembros (respecto a la propiedad, al poder, etc.), se considera secundario en su definición. Aun cuando en el estudio de J.F. Draperi sobre Francia son mayoritarias las asociaciones, éstas se encuentran al mismo nivel que las sociedades de responsabilidad limitada o sociedades anónimas no cooperativas. Esta característica queda aún más patente en el estudio europeo de EMES debido a la heterogeneidad de las situaciones jurídicas heredadas de cada historia nacional: asociaciones económicas (como en Suecia), cooperativas sociales (como en Italia, España o Portugal) o cualquier otro estatuto (eventualmente con una etiqueta social, como en Bélgica).

La solidaridad entendida como el “servicio a la comunidad”, objetivo principal de estas organizaciones, prevalece sobre la democracia, lo que las diferencia sustancialmente de las antiguas organizaciones en las que la democracia y la solidaridad internas están íntimamente ligadas.

#### D ¿Relaciones conflictivas con la “vieja economía social”?

Estas empresas sociales, que promueven la solidaridad “externa”, reprochan a las organizaciones “al servicio de sus miembros” que favorecen el egoísmo colectivo de sus miembros en detrimento de una solidaridad de mayor alcance. Poniendo de relieve su capacidad de innovación, acusan a las antiguas asociaciones gestoras de la acción social de haberse dejado “institucionalizar” e “instrumentalizar” mediante relaciones muy estrechas con los poderes públicos. Estas organizaciones habrían experimentado un “isomorfismo institucional” (Enjolras) mediante el cual el trabajo asalariado habría ahuyentado a la movilización voluntaria. La financiación exclusivamente pública habría corroído la capacidad para criticar las políticas y responder a las nuevas necesidades sociales emergentes.

Mediante una visión que se considera “posfordista” y portadora de un nuevo “compromiso social”, estas empresas sociales ofrecerían “nuevas combinaciones productivas”, movilizando una diversidad de actores más heterogéneos en lugar de la monoparticipación clásica (Defourny).

Por contra, las organizaciones existentes se preocupan al contemplar el surgimiento de una “economía del pobre”, que tiene una función paliativa pero no preventiva, y que opone a “incluidos” y “excluidos” aumentando la segmentación social<sup>5</sup>. Ponen en evidencia la dispersión local de estas nuevas estructuras que rechazan las reagrupaciones federales en nombre de la autonomía, dando más valor a “redes” más flexibles, pero a menudo más efímeras. Cuestionan la fuerte dependencia de estas empresas frente a las políticas públicas locales, así como su indiferencia estatutaria, comprensible en periodo de surgimiento, pero peligrosa una vez han superado su periodo inicial de funcionamiento.

5.- Este debate opone en los años 1990-1995 a dos corrientes de la sociología francesa: las tesis según las cuales la lucha de clases ha sido suplantada por “la lucha de puestos” que opone a los que defienden su “privilegio” de ocupar un empleo y a los excluidos (por ejemplo, A. Touraine y la revista *Esprit*) y las tesis que ponen en evidencia la “desestabilización de los estables”, es decir, la precarización generalizada de los puestos asalariados que se manifiesta de la manera más brutal “en los marginados”, es decir, en los parados, en los que no tienen domicilio fijo... (R. Castel, *Les métamorphoses de la question sociale*, 1995).

Pero algunos autores, como J. Defourny, piensan que “en lugar de sustituir a las concepciones existentes del Tercer Sector o hacerles competencia, la noción de empresa social pretende enriquecer estos conceptos, en particular la noción de economía social, que abarca desde siempre a las cooperativas y las asociaciones”. Este enriquecimiento puede producirse a varios niveles:

- En términos de filiación: por una parte, resulta evidente que las organizaciones de economía social de hoy se han hecho cargo de las dificultades de los “pobres” de ayer, agricultores y obreros de principios de siglo, a los que han facilitado el acceso al bienestar y al ocio (disminución de precios mediante las cooperativas de consumo, acceso a la sanidad mediante mutualidades, al ocio y al turismo mediante asociaciones, a los progresos técnicos y a los mercados mediante cooperativas agrícolas...). Por otra parte, también es evidente que algunas organizaciones nuevas son, directa o indirectamente, emanación de estructuras más antiguas a través de un proceso de externalización (las primeras estructuras de inserción económica nacieron en el marco de la acción social) o mediante un proceso de apoyo (de ciertos bancos cooperativos respecto al mundo financiero solidario).
- En términos de enriquecimiento respecto a nuevos servicios (especialmente en los servicios a las personas), nuevos estatutos (especialmente mediante la multiparticipación) y nuevos procesos (derechos específicos para acceder al derecho común?).
- En términos de cuestionamiento, especialmente sobre la tensión relativa a “los perímetros de la solidaridad” (intereses de los miembros/intereses de la colectividad) que pueden oponer entre sí a diferentes movimientos (cooperativas de crédito y asociaciones de bienestar social en Alemania, cooperativas de producción y asociaciones de inserción en Francia, etc.). Pero también se trata de analizar las exigencias de la democracia (no solamente participativa, sino también representativa). En resumen, los perímetros de la “no lucratividad” que no puede asimilarse a la no mercantilidad. La mercantilidad, al igual que el principio del retorno, ¿es sinónimo de lucratividad, en tanto que el objetivo no es ni el reparto individual de los beneficios, ni la valorización del capital invertido? De hecho, estos cuestionamientos se inscriben en la tensión más amplia entre las concepciones latina y anglosajona del desarrollo socioeconómico.

Sin embargo, a pesar de las tensiones, se destacan acercamientos:

\* sobre el objeto: en torno a nociones tales como la utilidad social, el balance social, etc., que no sólo integran los efectos directos de la actividad para los usuarios, sino también su impacto y sus efectos inducidos sobre la colectividad;

\* sobre la organización: la “doble cualidad” se enriquece mediante la noción de “coproducción” que amplía la función de las diferentes partes concernidas (entrada de asalariados en las asociaciones de usuarios y entrada de usuarios en las cooperativas de trabajo), formalizada en los nuevos estatutos de las cooperativas multiparticipativas. Además, la democracia representativa se enriquece mediante la democracia participativa;

\* sobre las relaciones con la competencia: el debate sobre el “servicio de interés general” no se refiere únicamente a los servicios sociales en sentido estricto, sino al acceso a toda una serie de derechos que las organizaciones de economía social se han dedicado a poner en práctica;

\* sobre las relaciones con el Estado y las políticas públicas: el énfasis puesto sobre la política de empleo muestra la dificultad de separar claramente la política social de la política económica, de distinguir lo que compete a las correcciones de objetivos (los efectos) de los procesos globales (las causas). La integración, en el siglo XX, de la economía social al mismo tiempo en las políticas económicas (desarrollo de la agricultura, acceso al consumo mediante la lucha contra la carestía de la vida, “bancaización” y acceso al crédito de las PYME y, posteriormente, de las familias, estructuración de profesiones dispersas en la construcción y, posteriormente, en los transportes...) y en las políticas sociales (sanidad, acción social...) muestra la necesaria complementariedad entre política correctora y política estructural.

Por este motivo, más que de levantar fronteras, se trata de construir alianzas entre la “antigua” y la “nueva” economía social, entre “economía social” y “economía solidaria”, entre “economía social” y “tercer sector”, etc., con el fin de que la afirmación de una identidad y de una fuerza comunes frene las fuerzas destructoras de una competencia y de una financiación desbocadas, y afirmen la utilidad y la eficacia, es decir, la necesidad de empresas democráticas y solidarias para que se vean satisfechas todas las necesidades del conjunto de la población.

### **3.- La organización de nuevas actividades para nuevos “públicos”**

Este empresariado social, basado en las nuevas combinaciones productivas que amalgaman diversas colaboraciones y diferentes modos de financiación, parece adaptado a la estructuración de nuevas actividades, especialmente en los servicios a personas, poco “capitalísticos” pero relacionales, que reclaman una participación del usuario para garantizar la calidad. Por este motivo, la satisfacción de unas necesidades sociales cada vez más diferenciadas se aborda en forma de pequeñas unidades locales. Se trata, por una parte, de crear oportunidades de inserción profesional para los grupos sociales rechazados por el mercado laboral y, por otra parte, de responder a necesidades sociales no satisfechas, que por lo general no son rentables. En algunos casos, estos dos objetivos se encuentran, quedando los nuevos servicios asegurados a través de la incorporación al trabajo de parados.

**El primer componente de la actividad de las empresas sociales es la inserción por el trabajo.** Las empresas sociales son nuevas intermediarias en el mercado laboral, no solamente para ajustar la oferta y la demanda, sino también para formar la oferta. En el conjunto de países europeos occidentales han surgido múltiples formas de estructuras de inserción mediante la actividad eco-

nómica, bien sea a través de empleos temporales que tratan de combinar formación y empleo y mejorar la “empleabilidad”, es decir, la productividad de parados o la formación de jóvenes, bien sea a través de empleos subvencionados de manera permanente, teniendo en cuenta la falta de productividad de personas que presentan minusvalías físicas o mentales que significan una desventaja, o bien sea a través de empleos subvencionados temporalmente durante el tiempo de mejora de la productividad de las personas y de la estructura, en resumen, a través de actividades ocupacionales con un objetivo de socialización mediante la actividad productiva. Estas diversas medidas se inscriben en la perspectiva de lucha contra el paro y mejora de la tasa de empleo (objetivo de Lisboa, 2000), pero no serían suficientes si no se crean paralelamente empleos estables. Por este motivo, a partir de los años 90, numerosas reflexiones han llevado al desarrollo de servicios susceptibles de constituir estos “yacimientos de empleo” como respuesta a las necesidades no satisfechas.

**Los servicios a las personas**, poco “capitalísticos”, son los principales campos de actividad de las empresas sociales porque están orientados a personas con dificultades, ya sea por falta de medios económicos, por falta de movilidad, o por dificultades sociales particulares. Por lo tanto, se trata de ejercer funciones de acogida y ayuda además de la asunción de responsabilidades en grandes equipamientos que han desarrollado una función paliativa en la separación y segmentación social, bien se trate de guarderías familiares, de pequeños conjuntos residenciales para ancianos, servicios para permitir que los minusválidos puedan desenvolverse en la vida cotidiana “ordinaria”, apoyo a los enfermos para tener un mejor acceso y una mayor participación en los cuidados, servicios de apoyo a toxicómanos o alcohólicos, sin estigmatizarlos, pequeñas estructuras que tienen en cuenta las necesidades de las personas sin domicilio fijo, etc. El objetivo es la lucha contra la exclusión social mediante un apoyo específico orientado hacia el derecho común (derecho a recibir cuidados, vivienda...). Cada vez más, las empresas integran en su proyecto una fuerte dimensión cultural, lo que convierte a la inserción mediante la cultura en un componente de la inserción social. El acceso al deporte y al ocio es además una dimensión frecuente de estas actividades.

De hecho, más que mediante la yuxtaposición, es a través de la interpenetración de las actividades económicas, sociales y culturales como se buscan nuevas vías de “desarrollo social” que sitúan a la relación interpersonal en el centro de la actividad.

Junto a estos dos grandes aspectos preferidos por las empresas sociales (inserción mediante el trabajo, servicios sociales, etc.), se han explorado otros dos aspectos: los servicios a las colectividades y la ayuda a la creación de actividad económica.

**Los servicios a las colectividades** se desarrollan en los intersticios de los servicios públicos, ya sea en el sector medioambiental y de la conservación de espacios verdes, en los que los talleres de inserción pueden movilizar una mano de obra poco cualificada, ya sea en la mejora del marco de vida donde la participación de la población es un vector indispensable de calidad.

Pero, de forma más global, las nuevas estructuras de colaboración surgen para movilizar a la población en torno a un proyecto de desarrollo local, especialmente en el medio rural apartado de los grandes ejes de circulación: cooperativas aldeanas (Suecia), asociaciones de desarrollo local rural, asociaciones de desarrollo social urbano (Francia) y estructuras de acogida o apoyo al turismo social o solidario vinculadas a las colectividades territoriales.

Además, **el mundo financiero solidario** crea nuevos circuitos e instrumentos de financiación para fomentar la creación de empresas y actividades. La movilización de un ahorro de proximidad mediante circuitos cortos de financiación permite avalar y financiar pequeños proyectos rechazados tradicionalmente por la banca. No obstante, este ámbito muestra la colaboración entre la banca cooperativa y las fundaciones que estructuran las plataformas de financiación, con pequeñas asociaciones que garantizan el asesoramiento y seguimiento de los expedientes.

Pero, fuera del mundo financiero solidario, que apoyado por grandes bancos cooperativos está organizado a escala nacional e internacional (INAISE), lo más frecuente es que estas nuevas actividades queden dispersadas y, por lo tanto, sean frágiles. Su estructuración local, su financiación a corto plazo y la complejidad de los montajes que deben realizar, hipotecan su capacidad de consolidación, así como la difusión de sus innovaciones. Estas dificultades repercuten en la naturaleza de los empleos creados, muy a menudo de forma precaria. Esta precariedad sólo puede ser una contrapartida asumible durante sus inicios si se implantan progresivamente medios de consolidación; en otro caso, será un indicador de que las empresas sociales rompen, en un contexto nuevo, con la dinámica de consolidación del empleo impulsada por las organizaciones de economía social a lo largo del siglo XX.

#### **4.- Los actores del empleo: ¿precarización y/o transformación de las relaciones laborales?**

- A Tradicionalmente, la economía social ha defendido la autonomía y el control sobre el empleo, ya sea mediante el trabajo asociado o mediante la cooperación de trabajadores independientes. A partir de principios del siglo XX, la valorización del derecho del trabajo ha llevado a las cooperativas y mutualidades de usuarios a integrar el empleo asalariado en condiciones favorables (primer convenio colectivo entre la FNCC y la CGT en Francia, auge de empleos masculinos en las cooperativas bancarias y de producción, y femeninos en las asociaciones) a través de un *continuum* entre voluntariado y trabajo asalariado.
- B A partir de los años 80, la introducción en el mercado laboral llevada a cabo por parte de las empresas sociales<sup>6</sup> plantea la cuestión sobre su participación en el auge y refuerzo de la precariedad o en la inserción formativa.

6.- Véanse las diversas estructuras de inserción mediante la economía citadas anteriormente

- C Más allá de la cuestión del estatuto laboral, se plantea la cuestión de las relaciones laborales en las empresas sociales y, de modo más global, en la economía social. La oposición entre, por una parte, el compromiso de los voluntarios y la subordinación de los asalariados y, por otra parte, el trabajo independiente y el trabajo asalariado, ¿es todavía actual en una sociedad de trabajo que requiere el compromiso, la autonomía y la responsabilidad de los ejecutantes, y exige profesionalismo en la toma de decisiones?

#### A) Del rechazo a la integración del trabajo asalariado en las organizaciones de economía social

En el siglo XIX, en los países en proceso de industrialización, la condición obrera es tan miserable que los obreros cualificados rechazan el “indigno trabajo asalariado” considerado como vínculo de subordinación y dependencia. La promoción del trabajo asociado en las cooperativas de trabajo es una forma de desempeñar las funciones del empresario, considerado como un “parásito”, de apropiarse colectivamente de todos los frutos del trabajo y de controlar la capacitación. Así, alrededor de 1848, en varios países de Europa, ebanistas, carpinteros, impresores, sombrereros, cinteros, etc. crean asociaciones obreras de producción para independizarse de la condición salarial gracias al trabajo asociado. Más tarde, agricultores, artesanos y, posteriormente, comerciantes, utilizan la cooperación de segundo grado para conservar la independencia de su empresa individual. De este modo, en la Exposición Universal de 1900, uno de los objetivos de las “instituciones de progreso social” reunidas en el Pabellón de la Economía Social era la independencia laboral<sup>7</sup>.

Asimismo, los pioneros de Rochdale, cooperativa de consumo, han asociado durante veinte años los asalariados a los beneficios, al mismo nivel que los consumidores. Hoy en día, algunas cooperativas, como Mondragón en el País Vasco, siguen esta tradición.

Sin embargo, la mejora del derecho del trabajo y, por ello, de la condición salarial, ha hecho progresivamente que el trabajo asalariado resulte más atractivo y menos arriesgado que el empresariado individual o colectivo. De este modo, numerosas cooperativas (o las sociedades laborales en España), mutualidades de sanidad y de seguros, así como grandes asociaciones gestoras, han aumentado en gran medida sus empleos asalariados, en un primer momento a través de un *continuum* entre voluntariado y trabajo asalariado y, posteriormente, mediante la contratación directa de profesionales cualificados. En los años 20, las cooperativas de consumo firmaron un convenio colectivo con la CGT en Francia que garantizaba derechos vanguardistas a sus asalariados. En los años 50-70, las asociaciones de acción sanitaria y social empleaban aproximadamente a la mitad de los asalariados de la economía social, con condiciones de trabajo y remuneración próximas a las de la función pública en países como Francia y Alemania.

7.- Véase Gide, *L'économie sociale, les institutions du progrès social*, París, 1905

Sin embargo, la puesta en tela de juicio del derecho del trabajo a partir de los años 80, la flexibilización del mercado laboral, las transformaciones de los modos de financiación pública, las políticas de tratamiento social del paro, etc., transforman el modo de creación y evolución del empleo, especialmente, en los nuevos servicios creados. Por ello, las empresas sociales tienen una situación del empleo muy diferente a la de las organizaciones creadas y desarrolladas en los “años de crecimiento”.

## B) Nuevos yacimientos de empleos más precarios

Las nuevas empresas sociales que surgen en los años 80, sobre nuevos ámbitos sociales, como la inserción y el desarrollo local, o en pleno auge, como los servicios a las personas, se enfrentan a un contexto muy diferente del de los treinta años anteriores: descentralización que acerca las estructuras locales de los financiadores pero que alienta la dispersión, e incluso la competencia, multiplicación de necesidades y redefinición de las prioridades públicas, promoción de la autonomía en detrimento de las reagrupaciones federales, debilitamiento de la fuerza de negociación salarial y, de un modo más global, debilitamiento del consenso en torno a la solidaridad y la redistribución, flexibilización de los mercados laborales y promoción del empleo poco cualificado para acabar con el paro.

Este conjunto de elementos explica la contradicción que se observa en el conjunto de la Europa de los 15<sup>8</sup> entre el apoyo a la innovación y a la creación de nuevas estructuras para explotar “los nuevos yacimientos de empleo” y la ausencia total de apoyo a la estructuración y a la consolidación de los empleos.

Según los países, los dispositivos de apoyo son más o menos permanentes, pero todos los actores socioeconómicos, desde los nuevos cooperadores suecos hasta los nuevos empresarios sociales ingleses, encuentran dificultades para poder dar valor y calidad, verdaderamente, a los empleos de forma estable.

Esto resulta totalmente concluyente en las estructuras de inserción mediante la economía que bien no dispongan de ningún dispositivo público y deban dirigirse hacia las fundaciones y los clientes privados, o bien echen en falta un desarrollo rápido de estos dispositivos. La selección de trabajadores en inserción, así como su permanencia y la calidad de la formación ofrecida depende totalmente de prescriptores externos cuyos objetivos evolucionan en función de las prioridades de las políticas de empleo. Así pues, estas estructuras únicamente sirven, muy parcialmente, como intermediarias hacia el mercado laboral estable, pero alimentan el mercado secundario de empleos precarios.

Por lo tanto, es en la prestación de servicios donde puede inscribirse la calidad de los empleos. En los servicios a domicilio, por ejemplo los dirigidos a ancianos, la financiación pública exige cada día en mayor grado una profesionalización, y para las cuestiones de gran dependencia solicitan una

8.- Véase el estudio *Tercer sistema y empleo*, CIRIEC International

nueva cualificación (Alemania y Francia), lo que impone reorientaciones financieras por parte de las familias y las administraciones públicas.

Pero en otros campos, menos encuadrados profesionalmente, como el deporte, la cultura y la protección medioambiental, la ausencia de restricciones sobre la profesionalización del empleo<sup>9</sup> conduce a una fuerte precarización. Los empleos a tiempo parcial o de corta duración, tales como sustituciones o voluntariado, y con escasa remuneración, considerados como transiciones entre voluntariado, prácticas y trabajo asalariado, se multiplican y su duración se alarga. Por lo tanto, pierden su función transitoria y se inscriben en un mercado de trabajo precario del que resulta difícil salir, especialmente a los jóvenes.

Además, el fomento para la creación de empresas por los jóvenes y los parados, especialmente gracias al microcrédito y al auge del mundo financiero solidario, plantea la cuestión de la viabilidad de estas jóvenes empresas individuales, ya que el riesgo, en lugar de ser socializado por la empresa colectiva, es soportado únicamente por el individuo o sus allegados.

### C) ¿Hacia nuevas relaciones laborales en la economía social?

Estas nuevas formas de trabajo, que siempre han existido en los periodos de surgimiento de organizaciones de la economía social, participan en la desregulación de los mercados laborales si no se reintroducen en una gestión colectiva del empleo. Sin embargo, cuestionan la evolución de las relaciones laborales y atestiguan las dificultades de hacer cohabitar, mediante una simple yuxtaposición, voluntariado y trabajo asalariado, trabajo independiente y asalariado, compromiso e independencia respecto a trabajo asalariado y subordinación.

En numerosas organizaciones más antiguas, el trabajo asalariado ha “ahuyentado” al voluntariado de ejecución. El tecnicismo de las funciones conduce a seleccionar y profesionalizar a los voluntarios de administración que son, a menudo, verdaderos expertos en la actividad (y no defensores de una causa o detectores de nuevas necesidades). La confusión entre competencias técnicas y políticas aumenta en detrimento de los voluntarios menos experimentados, dando a determinados asalariados el verdadero dominio de la estrategia de la organización.

Dos tipos de estatuto plantean la cuestión de una mayor interpenetración entre autonomía y compromiso, subordinación y dependencia. En las asociaciones, el estatuto de voluntario (como la auto-creación de empleo asociativo) asocia el compromiso y la subordinación, lo que conduce incluso hoy en día a una subremuneración. Revalorizado, podrá evitar los conflictos laborales surgidos del verdadero compromiso de los asalariados, no reconocido por el derecho laboral. Por otro lado, en las cooperativas, el estatuto de empresario asalariado asocia la independencia y la protección social de los asalariados, lo que corresponde a una evolución general de las expectativas laborales: una mayor responsabilidad del asalariado que pide a cambio una mayor protección. Cada vez más, las cooperativas

conjugan estos dos principios (cooperativas de taxistas, cooperativas finlandesas de integración, cooperativas de actividad y empleo en Francia) que aportan flexibilidad y seguridad con la condición de mutualizar tanto los beneficios como las pérdidas individuales.

Así, puede buscarse, a través de estas nuevas formas de empresas colectivas, una superación de las contradicciones entre voluntariado y trabajo asalariado, trabajo independiente y trabajo asalariado, que verdaderamente no corresponden a la dinámica movilizadora de conjunto que intentan impulsar las empresas colectivas de la economía social.

Es de esa manera como, en lugar de participar para desregular un mercado laboral que precariza y pauperiza los empleos, incluso en el seno de la economía social, estas empresas sociales participarían en una redefinición del estatuto laboral, más en línea con las exigencias económicas y sociales de nuestros tiempos, con la condición de mutualizar la función del empresario para no hacer soportar únicamente a los trabajadores el riesgo de la pluriactividad o la indefinición del estatuto.

Ello da pie al surgimiento de nuevas agrupaciones de empresarios dedicados a la inserción y a la formación, a la implantación de empresas que contratan a jóvenes de los barrios marginales, a la regulación del trabajo ocasional en el deporte y a la consolidación de la creación de la actividad individual, mientras un número creciente de artesanos y comerciantes independientes ven en la cooperación de empresas individuales un medio de resistir a la competencia de las grandes cadenas de distribución.

Podría parecer, como resultado, que el estatuto laboral no puede ser redefinido y consolidado si la función del propio empresario no se reexamina en el sentido de una mayor mutualización que amplíe el margen de maniobra de cada unidad individual. La mutualización sobre una base territorial, la negociación nacional con los sindicatos y el Estado sobre la base del sector de actividad son, pues, los desafíos que las nuevas empresas sociales deben afrontar si quieren, por una parte, participar activamente en la dinamización de un mercado de trabajo que no alimente una regresión social y, por otra parte, contribuir a difundir sus innovaciones, sus "buenas prácticas" más allá del círculo restringido de las redes locales a las que pertenecen. Con los consorcios y las federaciones, las cooperativas sociales italianas, a menudo mostradas como ejemplo, han desbrozado el terreno.

## **5.- Conclusiones**

En las transformaciones de las sociedades occidentales, el auge de estas empresas “sociales” a partir del desarrollo de la actividad económica promovida por organizaciones voluntarias para llevar servicios a la colectividad, muestra que la antigua distinción entre actividades de mercado, realizadas por las cooperativas, y actividades de no mercado, realizadas por la mutualidad y las asociaciones, es cada vez menos pertinente. Asimismo, la oposición entre mutualismo como servicios entre miembros, y acción social como servicios a los no miembros, encuentra elementos de superación: las cooperativas se abren a los clientes, e incluso a los beneficiarios (antiguos beneficiarios del mundo financiero solidario), las asociaciones al servicio de beneficiarios los transforman en usuarios participativos, e incluso en miembros (socios en cooperativas sociales y cooperativas de interés colectivo).

Todo periodo de mutación se caracteriza por el cuestionamiento de las antiguas estructuras y por el auge a veces desordenado y desmedido de las nuevas estructuras. Después de más de 20 años desde su aparición, de iniciativas e innovaciones, parece que se vislumbra un giro hacia una mayor atención sobre las condiciones de perennización y desarrollo de estas nuevas empresas, así como sobre las condiciones de transformación de las antiguas estructuras.

Los sectores anteriormente protegidos se abren cada vez más a la competencia y, al contrario, las actividades comerciales cada vez tienen más necesidad de desarrollar las relaciones cooperativas sobre nuevas bases. La asociación y la cooperación se convierten en medios de regulación completos, en interacción con la regulación pública y la regulación competitiva, con la condición de superar la dispersión o la competitividad de las organizaciones para que las relaciones establecidas les otorguen un verdadero poder estructurante, regulador, sobre sus sectores de actividad. El acercamiento a las más antiguas organizaciones de economía social, sin evitar la riqueza de la confrontación de historias y objetivos, parece completamente indispensable para que todas estas organizaciones, más o menos recientes, locales o nacionales, puedan afrontar aislada y colectivamente los desafíos de la sociedad europea del siglo XXI.

## Bibliografía

- BORZAGA, C. y SANTUARI, A. (dir.) (1998): *Social enterprises and new employment in Europe*, Universidad de Trento.
- BORZAGA, C. y DEFOURNY, J. (dir.) (2001): *The emergence of social enterprise*, Londres.
- CIRIEC (2000): *Les entreprises et organisations du troisième système. Un levier stratégique pour l'emploi*, Informe para la Comisión Europea, CIRIEC-Internacional, Bruxelles.
- CLÉMENT, H. y GARDIN, L. (1999): *L'entreprise sociale*, Nota del Instituto Karl Polanyi.
- DAVISTER, C., DEFOURNY, J. y GRÉGOIRE, O. (2004): "Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union Européenne : un aperçu general", *RECMA*, n° 293, julio.
- DEFOURNY, J. (2004): "L'entreprise sociale dans l'Europe élargie, concepts et réalités", intervención en la conferencia de Cracovia, Polonia.
- DELESPESE, J. (1999): *La société à finalité sociale, Solidarité des Alternatives Wallones*, Bélgica.
- DEMOUSTIER, D. (2001): *L'économie sociale et solidaire, S'associer pour entreprendre autrement*, Syros, La Découverte.
- DEMOUSTIER, D. et al. (2004): *L'entreprise collective : unité et diversité*, ESEAC-IEP, informe para la DIES. (resumido en *RECMA*)
- DRAPERI, J.F. y JAN, L.M. (2002): *L'émergence de l'entreprise sociale*, Fondation du Crédit Coopératif.
- DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY (2002): *Social enterprise, a strategy for success*, Londres.
- FONDATION ROI BAUDOUIIN (1994): *Développer l'entreprise sociale*, Bélgica.
- LAVILLE, J.L. y NYSENS, M. (2001): *L'entreprise sociale, éléments pour une approche théorique*, EMES, CRIDA.
- LIPIETZ, A. (2000): *L'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale*, informe para el Ministro de Empleo y Solidaridad, 2 tomos.
- OCDE (1996): *Réconcilier l'économie et le social, Vers une économie plurielle*.
- OCDE (1998): *Les entreprises sociales dans les pays membres de l'OCDE*, Servicio de Desarrollo Territorial.
- RED EMES, *L'émergence des entreprises sociales, Une nouvelle réponse à l'exclusion sociale en Europe*, Informes para la Comisión Europea, 1997-99